



HAL
open science

La politique de promotion et d'attraction de l'investissement en Algérie

Hind Ouguenoune

► **To cite this version:**

Hind Ouguenoune. La politique de promotion et d'attraction de l'investissement en Algérie. Economies et finances. Université de la Sorbonne nouvelle - Paris III; Université Oran 1 (Algérie), 2014. Français. NNT : 2014PA030033 . tel-01172734

HAL Id: tel-01172734

<https://theses.hal.science/tel-01172734>

Submitted on 7 Jul 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITE PARIS 3 – SORBONNE NOUVELLE

*Ecole Doctorale 514 : Etudes Anglophone, Etude Germanophone et
Européennes*

Discipline : Economie

**LA POLITIQUE DE PROMOTION ET D'ATTRACTION DE
L'INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER EN ALGERIE**

Thèse de Doctorat présentée et soutenue par

Hind OUGUENOUNE

Sous la direction de

Professeur Xavier RICHET

MEMBRES DU JURY

Xavier RICHET, Professeur, Université de la Sorbonne Nouvelle (Directeur)
Abdelkrim MIRAOU, Professeur, Université d'Oran (Co-directeur)

A mes parents, ma sœur, mon frère et ma nièce adorée

Remerciements

Je tiens à exprimer mes plus sincères remerciements à mon directeur de thèse, Monsieur le professeur Xavier Richet, pour la confiance qu'il m'a accordé, sa disponibilité et sa patience tout le temps qu'il a consacré à me diriger, me permettant de mener à terme ce travail.

Dans le cadre de ce travail de recherche, j'ai rencontré de nombreuses personnes qui m'ont aidé à l'enrichir. Je pense à Véronique Abrouk de la Chambre française de commerce et d'industrie en Algérie, à la Directrice et au personnel du Guichet Unique à Oran, à M. Brahim Abdelatif Directeur Général de Knauf Plâtre et à tous les autres que je ne peux citer ici.

Des remerciements affectueux vont à ma famille pour leur patience, leur soutien et leur compréhension tout le long des années consacrées à ce travail. Sans leur encouragement cette thèse n'aurait certainement pas abouti.

Liste des abréviations

ADPIC : Accords sur les Droits de Propriété Intellectuelle qui touche au Commerce
ALENA : Accords de Libre Echange Nord Américains
AMI : Accord Multilatéral des Investissements
AMGI : Agence Internationale de Garanties des Investissements
ANDI : Agence Nationale de Développement de l'Investissement
ANIMA Investment Network: Réseau euro-méditerranéen d'acteurs du développement économique
ANIREF : Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière
API : Agence de Promotion des Investissements
CIRDI : Centre International pour le Règlement des différends relatifs aux Investissements
CNI : Conseil National de l'Investissement
CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
F&A : Fusion Acquisition
FBCF : Formation Brute du Capital Fixe
FIAS : Foreign Investment Advisory Service
FMN : Firmes Multinationales
IDE : Investissement Direct Etranger
IPC : Indice de Perception de la Corruption
MIPI : Ministère de l'Industrie et de la Promotion des Investissements
JORA : Journal Officiel de la République Algérienne
MEDA : Ensemble de 11 pays du voisinage européen, partenaires méditerranéens de l'UE : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Autorité Palestinienne, Syrie, Tunisie, Libye et la Turquie.
NTIC : Nouvelle Technologie de l'Information et de la Communication
OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique
OIT : Organisation Internationale du Travail
OMC : Organisation Mondiale du Commerce
ONS : Office Nationale des Statistiques
PAS : Programme d'Ajustement Structurel
PCSC : Plan Complémentaire de Soutien à la Croissance
PECO : Pays d'Europe Centrale et Orientale
PSEM : Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée
PIB : Produit Intérieur Brut
UE : Union Européenne
WIR : Worl Investment Report

Liste des tableaux

Tableau n°1 : Le dilemme du prisonnier.....	59
Tableau n°2 : Comparaison de la performance des pays en termes d'IDE avec leur potentiel d'attractivité.....	77
Tableau n°3 : Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement 2000-2011.....	114
Tableau n°4 : Flux d'IDE entrant 2000-2011 par pays méditerranéen.....	129
Tableau n°5 : Flux d'IDE entrant 2000-2011 par PECO (millions USD).....	130
Tableau n°6 : Zones d'origine des projets d'IDE vers la région MEDA.....	132
Tableau n°7: Rendement global de l'investissement (ICOR).....	134
Tableau n°8 : Indicateur de gouvernance Banque Mondiale.....	144
Tableau n°9 : Procédures d'établissement en Algérie, en Tunisie et au Maroc.....	156
Tableau n°10 : Conventions bilatérales sur la non double imposition.....	161
Tableau n°11 : Conventions internationales relatives aux organismes de financement, de garanties des investissements et d'arbitrage ratifiées par l'Algérie.....	163
Tableau n°12 : Comparatif des exonérations fiscales.....	167
Tableau n°13 : Comparatif des exonérations douanières.....	172
Tableau n°14 : Récapitulatif des incitations financières (Algérie, Tunisie, Maroc).....	173
Tableau n°15 : Régulation de l'emploi en Algérie.....	174
Tableau n°16 : Salaires bruts mensuels moyens en Algérie.....	175
Tableau n°17 : Charges sociales en Algérie.....	175
Tableau n°18 : Guichets uniques et administrions.....	188
Tableau n°19: Agences de promotion de l'investissement dans le Maghreb.....	193
Tableau n°20 : Positionnement de l'Algérie selon Doing business 2013.....	198
Tableau n°21 : Nombre de créations d'entreprise.....	199
Tableau n°22 : Indicateurs procédures.....	199
Tableau n°23 : Indicateurs marché du travail.....	200
Tableau n°24 : Indicateurs du transfert de propriété.....	201
Tableau n°25 : Indicateurs de l'accès au crédit.....	202
Tableau n°26 : Indicateurs de la protection des investisseurs.....	203
Tableau n°27 : Indicateurs sur la fiscalité des entreprises.....	203
Tableau n°28 : Indicateurs du commerce extérieur.....	204
Tableau n°29 : Indicateurs de l'exécution des contrats.....	205
Tableau n°30 : Indicateurs sur la fermeture des entreprises.....	205
Tableau n°31 : Les dix premiers pays fournisseurs de l'Algérie.....	221
Tableau n°32 : Les dix premiers pays clients de l'Algérie.....	221
Tableau n°34 : Poids macro-économique de la filière tourisme.....	255
Tableau n°35 : Contribution du tourisme à l'emploi.....	255
Tableau n°36 : Flux d'IDE par région, 2009-2011.....	293
Tableau n°37 : Part des Flux d'IDE mondiaux (en %).....	293
Tableau n°38 : Stock d'investissements directs étrangers entrant en 1990, 2000, 2011 (millions USD).....	300
Tableau n°39 : Flux d'IDE entrant 2000-2011 pour chaque pays du Maghreb.....	301
Tableau n°40 : Evolution des intentions d'investissement 2002-2012.....	312
Tableau n°41 : Projets impliquant des étrangers période 2002-2012.....	312
Tableau n°42 : Répartition des projets d'investissement étrangers déclarés par secteur d'activité période 2002-2012.....	314
Tableau n°42 : Répartition des projets d'investissement étrangers déclarés par secteur d'activité période 2002-2012.....	323

INTRODUCTION GENERALE

Intérêt du Sujet

L'investissement direct étranger (IDE) est sans conteste un des investissements internationaux les plus convoités. Cela tient principalement à une de ses caractéristiques, celle de s'inscrire dans le temps c'est-à-dire sa stabilité par rapport aux investissements de portefeuilles pour ne citer qu'eux. Malgré toutes les nuances constatées au niveau de la détermination du seuil minimum de détention du capital (critère de définition de l'IDE), il n'en demeure pas moins que toutes les définitions se rejoignent sur cette notion d'intérêt durable pour l'entreprise qui investit.

La répartition des IDE reste très inégalitaire et ce au détriment des pays les moins développés, les seuls pays de la Triade -Japon, Union européenne et Etats-Unis- concentrent $\frac{3}{4}$ des flux mondiaux des IDE, bien que cette situation tende à évoluer en faveur des pays en développement qui deviennent des acteurs majeurs des IDE. Les pays en développement tout autant que les pays développés s'inscrivent dans la perspective d'intégrer l'économie mondiale. Les IDE ont longtemps été considérés avec méfiance particulièrement de la part des pays nouvellement indépendants mais la situation a connu un retournement dans les années 80 notamment à cause de l'échec des modèles économiques prônés jusqu'alors et une évolution sans précédent des IDE dont le principal moteur a été les fusions et acquisitions. Dans le contexte économique actuel, l'investissement international est même considéré comme le leitmotiv d'un développement et d'une croissance économique soutenue et les pays quelque soit leur niveau de développement, mettent en place stratégies et actions politiques afin d'attirer ces IDE. En effet, le pouvoir et l'influence grandissant des acteurs de la mondialisation -les firmes multinationales- réduisent considérablement les pouvoirs économique et interventionniste des Etats.

L'attractivité des pays est aujourd'hui une composante importante de la politique économique ; elle est au centre des politiques de promotion, d'aménagement et de développement. Avec la mondialisation de l'économie où la réduction des coûts de transport et de télécommunications a anéanti les distances, les firmes désireuses de s'implanter à l'étranger font monter les enchères quant à leur sélection et choix d'implantation ; les pays se retrouvent en situation de concurrence et mettent tout en œuvre, non seulement pour attirer les investissements mais aussi pour les retenir. Les Etats deviennent ainsi les promoteurs de leurs propres territoires afin de séduire les firmes multinationales dans un contexte de surenchère

puisque les projets d'investissement sont en nombre limité et que la liste des territoires candidats à leur accueil ne cesse de s'allonger. Pour illustrer la conduite de la politique de promotion des investissements, Michalet¹ présente quatre volets nécessaires : - la construction de l'image du territoire, - les services aux investisseurs potentiels, - le ciblage des investisseurs potentiels, - et les incitations financières. Souvent, les pouvoirs publics se focalisent sur ce dernier élément en négligeant à tort les autres. Les pays du Maghreb plus particulièrement, se livrent à une véritable surenchère d'incitations de toutes natures car comptant plus encore -que les pays développés- sur les retombées positives que peut avoir un flux soutenu d'IDE. L'Algérie n'échappe pas à cette réalité puisqu'elle a entamé dès les années quatre-vingts dix de profondes réformes afin d'ouvrir son économie au marché. De nombreux efforts ont été fournis et les prémices de résultats apparaissent mais cela reste insuffisant tant la concurrence des pays en développement s'est accrue, sans oublier celle des pays riches, rendant nécessaire la mise à niveau de son dispositif d'accueil des IDE aux normes régionales et internationales.

La stratégie de développement suivie par l'Algérie après l'indépendance reposait sur les « industries industrialisantes² ». L'objectif était de briser la dépendance technologique à l'égard des pays développés en favorisant d'emblée le développement d'une industrie lourde (sidérurgie et pétrochimie) assise sur d'importantes importations de biens d'équipement. La logique était celle d'une diffusion vers l'aval des effets d'entraînement. Cependant en Algérie, le décalage entre le modèle théorique et la réalité s'est traduit par une rupture dans le processus d'industrialisation. Combiné à l'absence d'efforts de diversification des exportations hors hydrocarbures qui nécessitent un revirement complet de stratégie, le pays s'est exposé à une dépendance à l'égard d'une rente pétrolière fluctuante selon le marché mondial. Bien que le gouvernement algérien soit déterminé dans les textes à transformer l'ancienne économie planifiée en une économie de marché ouverte à l'extérieur, les progrès réels restent insuffisants.

De par la signature de l'Accord d'association avec l'Union Européenne et des négociations en vue de son adhésion à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), l'Algérie vise la libéralisation de son économie et son ancrage dans l'économie internationale.

¹ Michalet C.A. 1999, « La séduction des nations ou comment attirer les investissements », *Economica*, pp : 83-100.

² En économie du développement, ce concept d'« industrie industrialisante » a été développé dans les années 1960 par Gérard Destanne de Bernis. Il s'agit d'une politique volontariste d'industrialisation qui privilégie les investissements dans l'industrie lourde avec l'espoir que son développement entraîne l'essor des industries en aval. L'idée défendue est que certaines industries lourdes peuvent jouer un rôle majeur dans le développement de l'économie d'un pays.

Dans cette libéralisation interviennent les investissements directs étrangers (IDE). L'intérêt de l'Algérie est dans les retombées tant managériales, économiques que sociales sur son économie. Pour cela, l'Algérie a prévu un certain nombre de textes et de lois régissant les fondements de sa politique d'investissement qui donne des garanties et des avantages certains aux investisseurs. Cette politique s'illustre par un nouveau Code des investissements, défini dans le décret législatif n° 93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion des investissements et par d'autres textes qui ont suivi (l'ordonnance de 1995 sur la concurrence, l'ordonnance d'août 2001, l'ordonnance du 15 juillet 2006, etc...). Plusieurs organismes sont aussi en charge de l'IDE à plusieurs niveaux, qu'ils soient au niveau des ministères ou des administrations relevant de ces ministères, du Conseil national de l'investissement (CNI) et de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI).

Dans une première étape, avec les réformes de première génération, l'Algérie a entrepris une politique de réformes structurelles qui a permis le rétablissement des équilibres macro-économiques et la libéralisation de l'économie dans la perspective d'améliorer les performances en termes de croissance du PIB, de développement du secteur privé et d'accroissement des flux entrants d'IDE. Afin de maîtriser les conditions de stabilité économique, l'Etat entreprend une nouvelle stratégie d'industrialisation et rentre dans une phase qui lui confère le statut de responsable et coordinateur des objectifs à atteindre, en collaboration avec les opérateurs économiques. Le processus d'ouverture de l'économie aux investissements directs étrangers est lancé dans le cadre des réformes de seconde génération. Ainsi, l'Algérie se lance dans la construction d'un ensemble productif, où s'expriment les éléments de compétitivité à un niveau macroéconomique. La compétitivité est directement liée à l'environnement global des affaires, au cadre institutionnel, à la qualité des ressources humaines et à la capacité d'absorption des technologies. En 2007, le gouvernement lance une nouvelle stratégie industrielle dont l'objectif est de définir une stratégie qui vise une croissance qui tire sa dynamique de l'intérieur du système industriel national. Cette stratégie s'inscrit dans la perspective de modernisation, de mise à niveau des entreprises nationales et de promotion de branches industrielles porteuses. Dans une perspective d'intégration du mouvement de mondialisation de la production, cette stratégie ne manque pas de mettre en valeur les avantages dont est doté le pays.

En revanche, la mise en œuvre effective des réformes piétine dans la plupart des domaines malgré d'importants efforts consentis. Certes, le chantier est vaste mais des domaines tels que le marché financier, le secteur bancaire, les privatisations et le marché immobilier nécessitent de véritables réformes et la mobilisation d'importants moyens. Ce

n'est qu'en offrant un cadre propice aux affaires avec une lisibilité claire et une totale transparence que les opérateurs économiques étrangers s'aventureront dans l'économie algérienne et pourront y jouer un des rôles les plus importants dans son développement et son expansion. Certes, les critères économiques et sociaux constituent des critères «intangibles» ou incontournables ; ils concernent notamment la stabilité politique, la stabilité du système macro-financier, un climat social et un environnement favorables pour les affaires. Mais l'investisseur étranger cherche avant tout à s'assurer que l'avenir du pays est suffisamment prévisible pour que son projet d'investissement ne soit compromis ni par une instabilité politique, ni par des problèmes sociaux. L'Algérie vise une stabilité sociale par le maintien de l'emploi avec l'amélioration de ses compétences qualitatives, à parfaire et à pérenniser son outil de production et à long terme d'aller à la conquête de nouveaux marchés. L'IDE peut être un des moteurs de cette dynamique recherchée.

Problématique choisie

C'est autour des éléments de la problématique évoquée ci-dessus que s'articulera notre recherche en tentant de répondre aux principaux questionnements suivants :

Qu'est-ce qui détermine le choix des firmes multinationales dans la localisation de leur investissement, en d'autres termes quels sont les déterminants *ex ante* de l'IDE ?

Quels sont les principaux instruments de politique économique et financière ou les moyens qu'utilisent les gouvernements pour inciter et attirer les investissements étrangers ? Quels sont les effets de ces politiques sur les flux des IDE ?

Qu'en est-il de l'Algérie et de sa politique de promotion de l'investissement ? Quels sont les effets de cette politique, notamment le dispositif juridique mis en place, sur les flux d'IDE en Algérie? Ce dispositif est-il suffisant pour attirer les investisseurs étrangers ?

Hypothèses retenues

Afin de répondre à ces questions, nous avons émis un certain nombre d'hypothèses à savoir :

Selon Porter, les *avantages compétitifs* ou spécifiques des firmes peuvent provenir de deux sources : ceux qui réduisent les coûts de production par les innovations technologiques ou l'introduction de nouveaux facteurs de production et ceux qui permettent la différenciation des produits par les marques, la publicité...etc. Quant aux territoires, ils disposent d'*avantages comparatifs* qui regroupent leurs avantages à la localisation prenant en compte non seulement la dotation d'un pays en facteurs de production (travail, capital et richesse du

sous-sol) mais également leur productivité (rapport des quantités de chaque facteur utilisé dans la production). Ainsi, les déterminants de l'IDE ou les facteurs d'attractivité d'un pays d'accueil représentent :

- Les facteurs de demande et d'accessibilité des marchés : taille du marché du pays d'accueil, proximité géographique et culturelle entre le pays d'origine et le pays d'accueil, densité des réseaux de communication ;
- Les facteurs d'offre et de rentabilité de l'investissement : taux de salaire, qualification et productivité de la main d'œuvre, rendement relatif des investissements, environnement technologique du pays d'accueil.

Les politiques visant à attirer les firmes étrangères doivent en conséquence, en priorité essayer d'améliorer ces facteurs macro et micro économiques de l'environnement des investissements.

Par ailleurs, en réponse à la deuxième question, nous émettons l'hypothèse selon laquelle les pays désireux d'attirer les capitaux étrangers concentrent l'essentiel de leur politique d'attractivité sur les incitations fiscales et financières. Il s'agit d'une part, des incitations fiscales telles que la diminution du taux d'imposition sur les bénéficiaires, des exonérations temporaires d'impôts, des exonérations ou ristournes des droits de douanes, des réductions des prélèvements de sécurité sociale...etc. D'autre part, des incitations financières telles que, les subventions à la formation de la main d'œuvre, la fourniture gratuite de terrains ou d'installation sur le site, les tarifs préférentiels d'eau et d'électricité...etc. Néanmoins, l'examen de l'impact de ces incitations révèle un constat mitigé. En effet, elles peuvent susciter un intérêt mais suffiront rarement à pallier l'absence de facteurs tels que la stabilité politique, la qualité de l'infrastructure ou celle de la main d'œuvre, jugés plus fondamentaux. De nombreuses études économétriques dont nous faisons la revue dans notre travail, aboutissent à la conclusion que les incitations fiscales financières et autres ne peuvent compenser un environnement ou climat peu propice aux affaires ou des lacunes des fondamentaux dans une économie.

Enfin, nous émettons l'hypothèse selon laquelle l'impact des politiques de promotion sur les investisseurs étrangers en Algérie reste marginal dans la mesure où plusieurs composantes de cette dernière sont considérées comme des éléments, -tels que bureaucratie et lenteurs administratives-, qui nécessitent des ajustements et des améliorations. En effet, la mise en place de textes et réglementations ne suffit à rendre un pays plus attractif aux yeux des investisseurs étrangers tant que certaines pratiques persistent. C'est du moins ce que nous

tenterons de vérifier à travers les entretiens réalisés et l'étude des statistiques sur les flux d'IDE en Algérie.

Méthodologie de recherche choisie et justification du plan de travail

En cohérence avec la problématique énoncée ci-dessus, notre travail sera structuré en cinq chapitres suivant une méthode de recherche analytico-descriptive. Les chapitres 1 et 2 prennent le temps de développer le cadre conceptuel de notre recherche. Ils répondent à l'objectif de positionner notre recherche par rapport aux travaux antérieurs. Dans le premier chapitre (IDE - Firmes multinationales - Territoires d'accueil : une interaction complexe dans la globalisation) une revue de la littérature est proposée dans l'optique des principaux acteurs économiques concernés par les investissements directs étrangers à savoir les firmes multinationales ; ce chapitre tente d'identifier les facteurs et déterminants d'attraction à leurs yeux. Le deuxième chapitre (L'attractivité des territoires ou comment attirer les IDE) est consacré à l'étude des outils et mesures prises dans le cadre de l'élaboration d'une politique publique d'attraction. Dans le troisième chapitre (Examen de la politique de l'investissement en Algérie), nous passons en revue le dispositif juridique et les outils de promotion mise en place par des autorités publiques dans le souci d'attirer les investissements directs étrangers. Cela nous permettra dans le quatrième chapitre (Les facteurs d'attractivité de l'Algérie) de répondre à la question de savoir si l'Algérie est attractive, réponse qui sera mise à l'épreuve du terrain dans un cinquième chapitre (L'appréciation de l'attractivité du marché algérien par les investisseurs étrangers implantés en Algérie), où nous tenterons à travers l'élaboration d'un questionnaire, de rendre compte de la perception des investisseurs étrangers déjà présents en Algérie du climat de l'investissement en Algérie et donc de l'effet de la politique de promotion des pouvoirs publics. De ce fait, ce cinquième chapitre est de type qualitatif c'est-à-dire qu'il se réfère à l'étude de cas singuliers qui s'est focalisée sur l'étude de ces trois investisseurs étrangers et sur le secteur d'activité respectif, le ciment et les matériaux de construction en Algérie. Ces secteurs sont d'une importance capitale à l'heure où le pays s'est lancé dans un vaste programme de réalisation d'infrastructures, de logement, d'autoroute, etc.... Dans ce dernier chapitre, nous proposons de vérifier si les déterminants de l'attractivité tels que présentés dans le chapitre 2 sont applicables à l'Algérie. La méthodologie de recherche de cet élément est qualitative, exploratoire basée sur un guide d'entretien semi-directifs de plus d'une heure avec les représentants des investisseurs étrangers qui ont accepté de répondre à notre questionnaire. Enfin, la conclusion générale de la thèse propose de

synthétiser les apports de notre travail, ses limites et les perspectives possibles pour de futurs travaux.

Limites

L'étude empirique de notre travail devait permettre d'extrapoler et d'étendre notre analyse à une grande partie des entreprises étrangères en Algérie dans plusieurs secteurs d'activité. Cela n'a pas été possible à cause du faible taux de répondant des entreprises ciblées. En effet, seules trois entreprises (Groupe Pharaon, Arab Swiss Engineering Company et Knauf Plâtres Fleurus) ont accepté de répondre à notre questionnaire alors que plusieurs autres ont été sollicités, notamment : BNPParibas, Société Générale, Danone, Djezzy et Nejma. Ces entreprises ayant répondu positivement à l'enquête font partie du même secteur économique (ciment et matériaux de construction), cela peut soulever un problème de pertinence de cet échantillon d'entreprises affiliées au même secteur d'activité.

CHAPITRE 1 : IDE – Firmes multinationales –
Territoires d'accueil : Une interaction complexe dans la
globalisation

Sommaire

Introduction.....	14
Section 1 : Mondialisation, globalisation et firmes multinationales.....	14
1. Les trois configurations de la mondialisation.....	16
2. Les firmes multinationales : principales vecteurs des IDE.....	19
3. L'évolution des stratégies des firmes multinationales.....	22
4. L'avènement de la globalisation des stratégies.....	26
Section 2 : Aperçu théorique et empirique sur les déterminants de la localisation des IDE...30	
1. L'approche par les processus de décision : l'apport des théories.....	31
2. Les travaux empiriques sur les déterminants des IDE.....	39
3. La région MEDA à l'épreuve des résultats théoriques et empiriques des déterminants de localisation.....	45
Section 3 : La globalisation des stratégies des firmes multinationales : facteur de la surenchère entre les territoires d'accueil.....	47
1. La surenchère des politiques d'attractivité comme réponse des territoires.....	48
2. Concurrence intergouvernementale.....	50
3. Les effets de la concurrence intergouvernementale.....	58
4. Vers d'autres formes de concurrence fondée sur une approche multilatérale.....	64
Conclusion.....	70

Introduction

Les FMN développent des stratégies mondiales ou encore globales et mettent en concurrence plusieurs sites potentiels à leur implantation. Comme le note Michalet : « *avec la globalisation, les firmes mettent désormais les territoires en concurrence les uns avec les autres en fonction de leur recherche de compétitivité maximale alors que dans la mondialisation, c'étaient les gouvernements et les administrations qui sélectionnaient les « bons projets » d'investissements proposés par les investisseurs, en fonction de leurs priorités à moyen-long terme*³ ». De ce fait, la compétition interterritoriale implique que l'attractivité d'un espace géographique ne peut être conçue sans la prise en compte des finalités des implantations à l'étranger des entreprises.

Nous reviendrons ainsi dans un premier temps sur la caractérisation des stratégies des firmes dans le contexte de la mondialisation et de la globalisation (Section 1). La Section 2 servira d'aperçu théorique et empirique sur les déterminants de la localisation des IDE. Afin de mieux appréhender le mécanisme de la correspondance demande des firmes/ offre des territoires et l'évolution de l'attractivité, nous allons développer une vision dynamique de l'attractivité. En effet, si l'attractivité est le produit d'une correspondance offre/demande, où l'offre et la demande importent toutes les deux, il est clair que la demande des firmes joue un rôle prépondérant dans la mesure où la décision finale dans le processus de localisation des investissements revient à la firme. De ce fait, les territoires sont prisonniers du seul et même choix s'ils veulent rendre leur territoire attractif : situer leurs caractéristiques territoriales sur la trajectoire de la demande de caractéristique de localisation des firmes (Section 3).

Section 1 : Mondialisation, globalisation et firmes multinationales

La mondialisation comporte au départ, trois composantes⁴ :

- Celle *des échanges commerciaux* représentés par les exportations et les importations de biens et services,
- Celle *des investissements productifs* qui permettent à une firme de produire et distribuer dans plusieurs pays en délocalisant ses unités de production hors de son pays d'origine,

³ Michalet, CA. 1999, « Un nouvel impératif de la politique industrielle dans la globalisation : l'attractivité », in Bouet (A.) et Le Cacheux (C.), Eds, Globalisation et politique économique : les marges de manœuvre, Economica, Paris, 387 p.

⁴ Michalet, C-A. 2002, « Qu'est ce que la mondialisation ? », La Découverte, Paris.

- Et celle *des mouvements de capitaux* entre les différentes places financières dans le monde, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

Ces composantes possèdent plusieurs caractéristiques et spécificités :

* Elles sont interdépendantes : c'est-à-dire que le financement d'un investissement direct se fera souvent par un transfert de capitaux de la firme depuis son pays d'origine vers le pays d'implantation, ou encore par un emprunt sur le marché financier international ou local. Souvent la décision de l'investissement direct suit une pratique d'exportation d'une firme vers des pays d'accueil.

* Le pouvoir et l'influence grandissant des acteurs de la mondialisation -les firmes multinationales- réduisent considérablement les pouvoirs économique et interventionniste des Etats selon un modèle d'inspiration keynésienne ou socialiste⁵.

* La combinaison des différentes composantes de la mondialisation varie dans le temps. Ainsi, la phase de l'économie internationale caractérisée par la prédominance de la dimension des échanges commerciaux a constitué la configuration dominante de la mondialisation jusqu'au début des années soixante. Vient ensuite, l'émergence de l'économie multinationale durant la période des années soixante au milieu des années quatre-vingts, caractérisée par la place dominante des flux d'investissements directs⁶, qui cède la place depuis le milieu des années quatre-vingts à une économie globale, celle des mouvements de capitaux et de la spéculation financière.

A partir du caractère multidimensionnel de la mondialisation, il est possible de distinguer des configurations selon la prédominance relative d'une dimension dans le temps⁷. D'abord apparaît la configuration de l'économie internationale qui s'étale sur une longue période dès le XIV^{ème} siècle avec les premiers marchands. À partir des années 1960, une deuxième configuration voit le jour : la configuration multinationale avec laquelle les investissements directs étrangers se multiplient à côté des exportations. Ils sont le fait des firmes qui deviennent de ce fait multinationales. Ces dernières se sont multipliées à partir des années 1960 : elles étaient d'abord d'origine américaine, suivies rapidement par les firmes européennes, puis plus tard (décennie 1980) par les japonaises. Enfin, depuis la fin des années

⁵ Mise à mal par la crise financière qui a éclaté aux États-Unis en 2007, suite à laquelle les gouvernements des grandes puissances de ce monde ont consacré des milliers de milliards de dollars afin d'en endiguer les effets sur l'économie mondiale.

⁶ Bien entendu, les échanges commerciaux ont continué à se développer mais le taux de croissance des flux d'investissement est beaucoup plus rapide que celui des échanges, au moins trois fois supérieur.

⁷ Centre d'Observation Economique (COE). 2000, « Les mutations de l'économie mondiale », *Economica*, 348 pages.

1980, se développe la configuration financière ou globale. La circulation des capitaux y prend une importance considérable ; avec elle, les banques et les institutions financières.

1. Les trois configurations de la mondialisation

Sur la base de l'interdépendance hiérarchisée des trois dimensions de la mondialisation, trois configurations peuvent être distinguées⁸:

- La configuration internationale,
- La configuration multinationale,
- Et la configuration globale.

1. 1. La configuration internationale

Les économistes ont commencé à faire la théorie de la configuration internationale de la mondialisation à la fin du XVIII^e siècle. La configuration internationale est définie par la prédominance de la dimension des échanges commerciaux de biens sur les autres dimensions de la mondialisation. Pour Michalet⁹, son règne s'achève au milieu des années 1960, avec l'émergence de la configuration multinationale. Cela ne signifie pas pour autant qu'au-delà, les échanges internationaux ont disparu, ils ont simplement perdu leur prédominance au profit des investissements directs étrangers des firmes multinationales et de leurs délocalisations industrielles. Toutefois, le paradigme de l'économie internationale¹⁰ et son principe de la spécialisation internationale fondée sur le libre-échange, demeure aujourd'hui encore la référence. La théorie de la spécialisation a été élaborée par les classiques anglais (A. Smith, D. Ricardo) dans le prolongement de la révolution industrielle, en privilégiant les différences de productivité du travail entre les différents pays pour expliquer la division internationale du travail. Étant donné que la valeur d'un bien est mesurée en heures de travail, il en résulte que les pays doivent se spécialiser dans les biens qu'ils produisent avec le moins d'heures de travail et acheter à l'étranger ceux qu'ils pourraient produire mais avec plus d'heures de travail. La spécialisation internationale augmente le bien-être des consommateurs puisque le prix des biens va diminuer.

⁸ Michalet, C-A., « Qu'est ce que la mondialisation ? », op.cité.

⁹ Idem.

¹⁰ C'est-à-dire, l'ensemble des analyses théoriques et concepts qui ont été forgés par les économistes pour l'explication de la configuration internationale.

La théorie des avantages comparatifs de Ricardo est ensuite reprise au début du XX^{ème} siècle par Heckscher et Ohlin dont l'apport a été d'expliquer l'existence des différences entre les coûts de production qui fondent les avantages comparatifs des pays. Selon leur analyse, ces différences reflètent la dotation en facteurs des pays qui correspond à la proportion relative des stocks des facteurs de production (terre, travail et capital) immobilisés sur un territoire national. D'où leur théorème selon lequel tout pays a intérêt à se spécialiser dans la production et l'exportation des biens qui utilisent le plus le facteur de production le plus abondant dans le pays. Samuelson développera ce modèle, qui deviendra le modèle H-O-S, au début des années 1950, pour démontrer que le libre-échange doit conduire à l'égalisation de la rémunération des facteurs de production à l'échelle internationale. Cependant, force est de constater que c'est loin d'être le cas.

1. 2. La configuration multinationale

La dimension prédominante de cette configuration est la mobilité de la production des biens et services dont le vecteur principal est les investissements directs à l'étranger effectués par les industriels et dont le taux de croissance des flux d'investissement direct est beaucoup plus rapide que celui des échanges, au moins trois fois supérieur en moyenne. Sa logique économique dominante est celle de la compétitivité résultant de l'exacerbation de la concurrence (de nature oligopolistique), d'une part due à la multiplication des multinationales et d'autre part à la diversification toujours plus grande de leur origine. Cette phase correspond à la période 1950-1970 durant laquelle les FMN étaient essentiellement issues des États-Unis puis d'Europe en fin de période. Toutefois face à cette limite d'origine s'opposait la multiplicité des destinations des flux des FMN. Cette diversité reposait sur la dichotomie qu'opéraient les firmes entre leur stratégie productive et le marché.

Toute stratégie de pénétration se base sur les exportations de produits finis qui se heurtaient à différents freins principalement aux barrières douanières. En dehors de cela, l'exportation nécessitait souvent un suivi sur place afin d'assurer de bonnes conditions de commercialisation. Ainsi, implanter une filiale offre plus de garanties à une firme qui tente de pénétrer de nouveaux marchés ne serait-ce qu'en termes d'image voulue et de conditions de distributions adéquates. A contrario, une simple exportation met la firme davantage à la merci des concurrents déjà présents sur le marché, devant souvent passer par leur intermédiaire pour la commercialisation et la distribution des produits. Inversement, les stratégies de délocalisation sont motivées par la minimisation des coûts de production. Plus

particulièrement, c'est l'élément coût de la main d'œuvre qui joue un rôle décisif dans ce genre de stratégie. Le terme de « délocalisation » se traduit généralement par un changement de lieu dans l'exercice d'une activité. Ce changement de localisation signifie que la nouvelle localisation offrirait de meilleures conditions d'implantation en termes de main d'œuvre. C'est cette recherche d'une main d'œuvre peu qualifiée durant la période fordiste qui a constitué le moteur principal des investissements productifs à l'étranger vers des pays en développement qui deviendront quelques années plus tard les nouveaux pays industrialisés.

1. 3. La configuration globale

A partir du milieu des années 1980, celle-ci est caractérisée par la prédominance de la dimension financière avec pour logique la rentabilité financière mesurée par le ROE (return on equity), c'est-à-dire le rendement des capitaux investis, et où la circulation des capitaux est déterminée par l'arbitrage sur les taux des marchés financiers internationaux et des marchés des changes. Les institutions financières privées (fonds de pension, fonds d'investissements, compagnies d'assurances, ...etc.) sont devenues les principaux acteurs dans la mesure où ces acteurs prennent des participations dans le capital des sociétés cotées en bourse. Avec eux, une nouvelle logique économique va être mise en œuvre, fondée sur les principaux commandements suivants :

- Abaisser le poids de l'interventionnisme de l'État dans l'économie par la réduction des dépenses publiques et des prélèvements fiscaux,

- Favoriser l'initiative privée en augmentant la taille du secteur privé par des programmes de privatisation des entreprises publiques et par la réduction des impôts sur les bénéfices industriels et commerciaux,

- Libéraliser l'environnement économique en allégeant les législations, les réglementations et les procédures bureaucratiques qui conditionnent le climat des affaires. Ces réformes doivent se traduire par une plus grande flexibilité du marché du travail (conditions d'embauche et de licenciement), par le libre transfert des capitaux, par l'allègement du nombre des autorisations et permis nécessaires pour créer une nouvelle entreprise enfin par la diminution du nombre des informations et des documents requis par les administrations et le raccourcissement des délais de décision. En fait, il s'agit de proscrire toute discrimination et tout arbitraire.

Selon Porter¹¹, les *avantages compétitifs* ou spécifiques des firmes peuvent provenir de deux sources : ceux qui réduisent les coûts de production par les innovations technologiques ou l'introduction de nouveaux facteurs de production et ceux qui permettent la différenciation des produits par les marques, la publicité...etc. Quant aux territoires, ils disposent d'*avantages comparatifs* qui regroupent leurs avantages à la localisation prenant en compte non seulement la dotation d'un pays en facteurs de production (travail, capital et richesse du sous-sol) mais également leur productivité (rapport des quantités de chaque facteur utilisé dans la production). Ainsi, la firme offre des produits et services ce qui nécessite des facteurs de production que les pays mettent à sa disposition. Se crée ainsi une sorte de concordance ou discordance entre ces deux types d'avantages (compétitifs et comparatifs). D'où la nécessaire convergence entre les stratégies micro et macro-économiques, entre les stratégies des firmes et les politiques économiques des gouvernements. Cette convergence constitue une caractéristique majeure de la globalisation.

2. Les firmes multinationales : principales vecteurs des IDE

Il existe aujourd'hui dans le monde quelque 82 000 FMN, comptant 810 000 filiales étrangères¹². Ces sociétés jouent un rôle toujours plus important dans l'économie mondiale. Ainsi, selon les estimations, les filiales étrangères de FMN seraient à l'origine d'un tiers environ des exportations mondiales totales de biens et services et elles employaient quelque 77 millions de personnes dans le monde en 2008, soit plus du double de la main-d'œuvre totale de l'Allemagne. Pourtant, leur caractère international ne les a pas protégées de la plus grave récession mondiale survenue depuis une génération. La réduction de 4,8 % du stock intérieur d'IDE dans le monde s'est traduite par un recul de la valeur de la production brute, des ventes et des actifs et par une baisse de l'emploi dans les filiales étrangères de FMN en 2008, situation en fort contraste avec les taux de croissance enregistrés en 2006 et 2007.

Le rapport d'enquête de la CNUCED sur les perspectives de l'investissement dans le monde, intitulé *World Investment Prospects Survey 2009-2011*¹³, révèle les effets à court terme de la crise financière et économique mondiale sur les projets des FMN en matière d'IDE. Par rapport à la précédente enquête où 40 % seulement des sociétés se déclaraient

¹¹ Porter, M. 1999, « L'avantage concurrentiel », Dunod, Paris.

¹² CNUCED. 2009, « World Investment Report 2009 : Transnational corporations, agricultural production and development », Nations Unies, New York et Genève. http://www.unctad.org/fr/docs/wir2009overview_fr.pdf

¹³ CNUCED. 2009, « World investment prospect survey 2009-2011 », United Nations, New York and Geneva. http://www.unctad.org/en/docs/diaeia20098_en.pdf

touchées par la crise, en 2009 jusqu'à 85 % des FMN mondiales imputaient la réduction de leurs projets d'investissement au ralentissement économique mondial et 79 % incriminaient directement la crise financière, ces deux facteurs ayant réduit la propension et la capacité des FMN à réaliser des investissements directs à l'étranger. La CUNCED estimait le chiffre d'affaires total des FMN à 31 000 milliards de dollars en 2007¹⁴, la valeur ajoutée des filiales étrangères dans le monde est estimée à 11% du PIB mondial avec un nombre de salariés atteignant environ 82 millions.

Si l'on considère la répartition sectorielle des 100 premières FMN en 2007¹⁵, c'est le secteur manufacturier qui reste le mieux représenté, avec en tête General Electric, Toyota Motors Corporation et Ford Motors Company. Toutefois, les FMN de services n'ont cessé de progresser dans le classement : elles étaient 26 en 2008 contre 14 en 1993, Vodafone Group et Electricité de France comptant parmi les plus grandes. Les FMN du secteur primaire dont Royal Dutch/Shell Group, British Petroleum Company et ExxonMobil Corporation, se situaient en bonne place sur la liste grâce à l'accroissement de leurs avoirs extérieurs. En ce qui concerne les FMN des pays en développement, elles étaient sept sur la liste, dont des sociétés très diversifiées, comme Hutchinson Whampoa et CITIC Group et d'importants fabricants de produits électroniques, comme LG Corporation et Samsung Electronics. La répartition géographique des activités des 50 premières FMN financières n'a jamais été aussi étendue qu'en 2008. Et pour cause, à la suite d'interventions massives dans le système bancaire et financier, certains gouvernements de pays développés sont devenus les actionnaires principaux ou les seuls actionnaires de quelques-unes des plus grandes FMN financières du monde. Cette transformation radicale et la déconfiture de plusieurs des principales FMN financières de la planète vont profondément modifier l'IDE dans les services financiers dans les années à venir.

2. 1. Évolution des firmes multinationales : *D'un monde simple et homogène...*

Les premiers travaux consacrés à la firme multinationale reflètent les caractéristiques d'homogénéité, de cloisonnement des espaces nationaux et de pérennité de la firme. En effet, dans les années qui suivirent la deuxième guerre mondiale et jusqu'au début des années 1960, les firmes multinationales se caractérisées par les éléments suivants :

¹⁴ CNUCED. 2008, "World Investment Report 2008". Disponible sur www.unctad.org/

¹⁵ CNUCED. 2009, "World investment prospect survey 2009-2011", United Nations, New York and Geneva, op.cité.

- Le nombre de ces firmes était relativement limité de même que leur poids dans l'économie mondiale et elles présentaient ainsi un caractère exceptionnel par rapport à la norme de l'entreprise nationale dont l'activité s'exerce exclusivement à l'intérieur d'espaces nationaux,

- Le niveau d'internationalisation de ces firmes reste encore limité dans l'ensemble et répond plus à une projection de la puissance économique de leur pays d'origine,

- Les firmes d'origine nord-américaine représentent la grande majorité des firmes multinationales, avec comme porte drapeau des noms mythiques tels que Ford, Standard Oil, IBM...etc.,

- La concentration des firmes multinationales dans un nombre d'activités limité notamment les secteurs primaires (mines, pétrole, produits tropicaux) et manufacturier (informatique, électronique, automobile, chimie),

- Les stratégies d'implantation répondent à deux grands types de modalité : dans les pays développés, investissement à buts commerciaux avec la mise en place de réseaux de distribution pour la vente de produits importés et de sites de production destinés au marché local (filiales-relais) ; dans les pays en développement, investissements destinés à la réexportation vers les pays riches (filiales-ateliers).

2. 2....Vers un univers hétérogène et instable

À partir des années 1960, on assiste à une montée en puissance des firmes multinationales avec l'apparition de complexités touchant à la taille et au degré d'internationalisation de la firme, de sa nationalité, à son mode d'organisation interne et à l'intensification de la concurrence au niveau mondial¹⁶. Cela se traduit également par une diversité des investisseurs qui touche à la fois :

- La nature de plus en plus diversifiée de l'organisme investisseur,

- Le mode d'organisation interne de la firme en relation avec son positionnement sur le marché : intégration verticale ou horizontale, conglomérat, entreprises-réseaux, ... etc.,

- La nature des objectifs visés : ainsi pour un investissement direct étranger, les attentes et le comportement des investisseurs diffèrent selon qu'il s'agit d'une logique de

¹⁶ Adda, J. 2004, « La mondialisation de l'économie », tome 2 : problèmes, collection Repères, éditions La Découverte, 126 pages.

rentabilité financière ou de compétition industrielle qui renvoie à l'opposition entre investisseurs financiers et investisseurs industriels.

Cette complexité des firmes multinationales et de leur monde doit être intégrée par les agences de promotion dans leur action de promotion et d'attraction afin de les adapter aux spécificités des objectifs des firmes et de leurs stratégies.

3. L'évolution des stratégies des firmes multinationales

La demande de caractéristique de localisation s'effectue en fonction de la stratégie poursuivie par la firme. Cette stratégie est elle-même fonction de plusieurs paramètres dont les principaux sont : le type de produit (niveau technologique, phase dans le cycle de vie du produit, ...etc.), l'organisation du secteur à l'échelle internationale (concurrence domestique, régionale ou mondiale) et le pays d'origine de la firme. A chaque stratégie est associée une demande de caractéristique de localisation différente qui définira à son tour un type d'attractivité particulier.

Jusqu'au milieu des années quatre-vingts, les investisseurs à l'étranger menaient une variété de stratégies, particulières à chaque firme mais que l'on pouvait ramener à l'un des trois objectifs suivants :

- la recherche d'approvisionnements inexistant dans le pays d'origine,
- de meilleure qualité ou de moindre coût à l'étranger,
- la recherche de nouveaux débouchés pour les produits de la firme à l'étranger,
- et la recherche de coûts de production moindres à l'aide d'une délocalisation de la production.

On associe à ces derniers les trois stratégies des firmes multinationales respectivement définies comme la stratégie d'approvisionnement ou primaire, la stratégie de marché et la stratégie de délocalisation de la production¹⁷.

3.1. La stratégie d'approvisionnement

Cette stratégie est la plus ancienne et résulte de la recherche de pays d'accueil bien dotés en ressources naturelles et en matières premières. Ces investissements directs étrangers s'inscrivent dans un processus d'intégration verticale visant à minimiser les coûts de

¹⁷ Michalet, C-A. 1998, « Le capitalisme mondial », collection Quadrige, Presses Universitaires de France.

transaction liés à l'imperfection des marchés internationaux de matières premières. Elle est repérable par le secteur primaire (mines, hydrocarbures,...etc.).

Les stratégies d'approvisionnement sont celles qui motivent la plupart des firmes multinationales jusqu'à la fin de la seconde guerre mondiale et ce depuis leur apparition au 19ème siècle. Le rôle de ces filiales étrangères est donc d'extraire et éventuellement d'exploiter sur place des gisements de matières premières. Ces firmes appartiennent principalement aux secteurs pétroliers et miniers. Les ressources naturelles non transformées sont ensuite destinées à être importées dans le pays d'origine pour être transformées. Dans l'optique où elles sont transformées sur place, elles peuvent alors être directement exportées vers leur marché de destination (marché du pays d'origine et des autres pays développés).

Les facteurs de localisation auxquels seront le plus sensibles les firmes poursuivant une telle stratégie sont donc l'existence de ressources naturelles : pétrole, gaz, mines, produits tropicaux, ... etc. Ces ressources naturelles doivent ensuite être exploitées à moindre coût : la qualité des sites pour les industries ou le coût de la main d'œuvre locale pour les activités agricoles et sylvicoles seront des facteurs primordiaux dans le choix d'un site pour une filiale d'approvisionnement, s'il existe plusieurs alternatives de localisation.

La réduction progressive du rôle des matières premières dans le processus de production depuis les années 1950 a rendu obsolète la logique d'approvisionnement. L'abandon ou presque de cette logique a eu pour effet de réduire l'attractivité des pays riches en matières premières d'autant plus que si cette attractivité était fondée uniquement sur la présence de ce facteur de localisation.

3.2. La stratégie de marché

Présentée par les filiales-relais dont l'objectif est la production sur place afin de contourner les barrières commerciales et de mieux s'adapter au marché local. Selon Michalet¹⁸, cette stratégie est en expansion durant les périodes de crise où la croissance des marchés se réduit et les tendances protectionnistes se développent ce qui permet d'expliquer la forte croissance des investissements directs étrangers durant les années 1980. Elle est aussi typique des firmes opérant dans des industries pas encore mondialisées où la concurrence entre firmes au sein d'un pays est indépendante de leur concurrence éventuelle dans d'autres pays. Par cette stratégie, la firme vise l'augmentation de sa part de marché dans le pays

¹⁸ Michalet, C-A. 2004, « Qu'est ce que la mondialisation ? », La Découverte.

d'accueil qu'elle fournissait par des exportations jusque-là. Dans la logique de la stratégie de marché, la délocalisation constitue un moyen d'éviter des obstacles tarifaires et non tarifaires maintenus par les pays (en dépit de leur appartenance éventuelle au GATT). Ce qui motive principalement un investisseur étranger poursuivant cette stratégie, c'est la taille du marché et son taux de croissance escompté dans le pays d'accueil. A titre d'exemple, c'est le cas du Portugal vers qui le flux d'investissements étrangers s'est accéléré dès son entrée dans la Communauté Européenne pour l'accès qu'il ouvrait au marché européen.

3.3. La stratégie de délocalisation de la production ou de minimisation des coûts

La motivation principale de cette stratégie est la réduction des coûts de production et est présentée par les filiales-ateliers. Les coûts de production obtenus sur le lieu d'implantation sont un élément déterminant puisque cette stratégie implique selon Michalet¹⁹ une spécialisation des filiales-ateliers dans la fabrication de pièces destinées à être montées ailleurs.

Ainsi, pour améliorer leur compétitivité dans la concurrence mondiale, les firmes cherchent à minimiser leurs coûts : main d'œuvre, matières premières, énergie, transport, ...etc. En effet, cette stratégie a pour objectif la rationalisation du processus de production par sa délocalisation dans des pays présentant les coûts de production inférieurs à ceux du pays d'origine. Pour que cette stratégie porte ses fruits, trois conditions doivent être réunies. En premier lieu, il est préférable que les coûts de transport soient bas du fait de l'activité exportatrice des filiales qui, en outre, importent une grande partie de leurs inputs (matières premières, produits intermédiaires, machines, ...etc.). En deuxième lieu, la spécialisation des filiales atelier est d'autant plus justifiée qu'il existe de fortes économies d'échelle puisque ces dernières produisent pour le marché mondial. Enfin, l'abaissement des coûts de production par l'utilisation d'une main d'œuvre bon marché constitue un autre déterminant important car le plus souvent cette stratégie privilégie la recherche de coût de travail plus faible à l'étranger par le biais de l'IDE.

Cette typologie élaborée par Michalet replace chaque type de stratégie dans son contexte historique et inclut les différents types de stratégies amenant les firmes à se multinationaliser. En effet, dans le prolongement de la typologie précédente, il est possible de décomposer l'activité d'une firme en trois catégories que sont l'approvisionnement en inputs,

¹⁹ Idem.

le processus de production et enfin la vente des produits qui en sont issus. Ces trois activités nous permettent de retenir trois types d'investissements directs étrangers selon leurs objectifs :

- Le premier type est représenté par les investissements directs étrangers visant l'exploitation des ressources naturelles afin d'assurer leur approvisionnement et correspond à l'activité d'achat de l'entreprise,
- Le deuxième type d'investissement direct étranger correspond aux investissements orientés vers l'exportation,
- Et enfin, le troisième correspond aux investissements directs étrangers orientés vers le marché local.

Cette typologie nous permet d'opérer une distinction claire entre les objectifs finaux de l'investissement direct étranger que sont les ventes locales ou sur le marché domestique. En outre, elle permet d'intégrer les trois activités principales réalisées par toute firme à travers trois stratégies dominantes en matière d'investissement direct étranger. Le premier type d'investissement direct étranger correspond aux stratégies d'approvisionnement. Le second aux stratégies de rationalisation de la production puisque ce type d'investissement direct étranger n'est réalisé dans un pays que pour y fabriquer un produit destiné à d'autres marchés. Enfin, la troisième catégorie d'investissement direct étranger correspond à la stratégie de marché puisque l'objectif final de l'investissement est la vente sur place. Cette typologie est proche de celle établie par Michalet dont l'intérêt principal réside dans le fait qu'elle concorde avec les types de facteurs de localisation qu'un pays est susceptible d'offrir aux firmes étrangères selon son stade de développement mais également dans le fait qu'elle nous permet d'intégrer les stratégies de globalisation dans leur construction d'avantages concurrentiels.

Une autre distinction entre stratégie « horizontale » et stratégie « verticale » est inspirée de la « nouvelle » théorie du commerce international de Krugman²⁰. La stratégie horizontale concerne les investissements qui sont effectués pour le marché d'implantation par des « filiales-relais²¹ » dans la prolongation des politiques d'exportation des firmes, rendues plus difficiles par l'existence de barrières protectionnistes, elle rejoint en cela la stratégie de marché. La gamme de produits destinée aux marchés nationaux et/ou régionaux, la technologie utilisée, le marketing reproduisant celui de la maison-mère. Cette stratégie est

²⁰ In *Journal of International Economics*, Volume 9, Numéro 4, novembre 1979, pp 469-479.

²¹ Une « filiale-relais » est une unité de production orientée exclusivement ou majoritairement vers la vente de produits finis pour le marché local (national ou régional).

typique des firmes qui développent leurs activités dans des économies ayant un niveau semblable à celui du pays d'origine où la concurrence est oligopolistique celle caractérisée par l'existence d'un petit nombre d'offres sur chaque marché. La stratégie verticale se traduit par l'implantation dans différents pays de « filiales ateliers²² » spécialisées dans un segment particulier de la chaîne de valeur selon la terminologie de Porter²³, l'objectif étant de minimiser les coûts de production de la firme, dans la logique de la stratégie de rationalisation de la production. Le choix de l'implantation est déterminé par la dotation en facteurs de production des territoires concernés. Alors que les flux générés par la stratégie horizontale étaient intra-industriels et croisés, ceux qui résultent de la stratégie verticale sont intersectoriels. Ainsi la stratégie verticale est adaptée aux produits standardisés confrontés à une compétitivité-prix, tandis que la stratégie horizontale est adaptée aux marchés de produits différenciés soumis à une compétitivité hors prix.

Cette distinction conventionnelle entre les variantes comportementales des firmes en matière de stratégies d'IDE est sans doute validée dans la réalité jusqu'au milieu des années 1980 ; toutefois, les faits stylisés propres à la globalisation rendent cet archétype sinon caduc du moins non systématique. En effet, selon une enquête menée en 1997 par le Foreign Investment Advisory Service (FIAS)²⁴ relative aux IDE réalisés dans les pays de l'ASEAN, les PECO et les pays du pourtour méditerranéen (PPM), il semble que fondamentalement les firmes suivent des stratégies transversales qui combinent, de façon alternative ou simultanée, la recherche de sources d'approvisionnement fructueuses avec les avantages d'un marché dynamique de grande taille et la minimisation des coûts de production.

Les trois stratégies décrites étaient bien connues et répandues parmi les firmes multinationales ; cependant depuis une vingtaine d'années les firmes multinationales ont adopté une nouvelle stratégie globale concomitante avec la mondialisation de l'économie.

4. L'avènement de la globalisation des stratégies

On parle aujourd'hui de globalisation des firmes dans leur internationalisation selon le processus suivant : internationalisation - multinationalisation – globalisation (I-M-G) qui

²² Les filiales ateliers produisent des composants de produits manufacturés ou des produits primaires non ou faiblement transformés. Contrairement aux filiales-relais, leur production est fortement spécialisée.

²³ Porter, M. 1999, « L'avantage concurrentiel », op.cité.

²⁴ Cf. Michalet (1997), le FIAS est un département conjoint de la Banque Mondiale et de la Société Financière Internationale qui a mené une étude concernant les flux d'IDE réalisés par une centaine de multinationales nord-américaines, japonaises et européennes dans plusieurs secteurs d'activités (chimie, électronique, matériel électrique, télécommunications, textile-confection, construction automobile, hôtellerie,...).

permet d'expliquer leur motivation. Cette séquence comprend trois phases successives qui illustrent l'évolution du processus d'internationalisation de la firme dans l'histoire, ce qui n'exclut évidemment pas la présence des premières stratégies.

L'internationalisation qui s'est développée jusque dans les années 1950 est la première stratégie de conquête des marchés extérieurs. Elle repose sur l'exportation de produits standardisés dans le but de rechercher les économies d'échelle afin de réduire les coûts, principaux facteurs de l'avantage concurrentiel. Durant cette phase, l'intervention des firmes sur les marchés étrangers passe avant tout par l'exportation.

Dans les années 60 à 80 s'est développée une seconde stratégie internationale : *la multinationalisation*. Il s'agissait de créer des filiales à l'étranger mais sans prendre en compte un quelconque particularisme de la demande. L'offre portait donc toujours sur des produits très standardisés avec des filiales dépendantes exclusivement de la maison mère. La principale préoccupation était de répondre aux incertitudes de l'environnement économique en diversifiant les risques. Les différentes implantations étaient gérées comme un portefeuille d'activités indépendantes les unes des autres, les échecs de certaines implantations étant compensés par le succès des autres.

Enfin, la dernière étape de la séquence I-M-G est *la globalisation* des firmes qui perdent leur caractère national et aboutit à intégrer les particularismes locaux. Cette fois, les activités géographiquement dispersées sont interdépendantes les unes des autres.

Cette séquence nous montre l'évolution de l'organisation de la firme au cours du temps et nous pouvons remarquer qu'elle ne se réfère qu'au moyen de fournir un marché étranger. C'est la raison pour laquelle cette séquence n'envisage pas l'investissement direct étranger avant les années 1960 puisque l'internationalisation reposait sur l'exportation alors que les investissements directs étrangers représentaient déjà un montant non négligeable à cette époque. Ainsi, le stock mondial de l'IDE pour les États-Unis était déjà de 14,3 milliards de dollars en 1914 et représentait pour les États-Unis à la même date 7,3% de leur PNB, ce pourcentage étant de 7% en 1982²⁵.

Le concept de globalisation permet de comprendre la façon dont les firmes globales parviennent à construire leurs avantages concurrentiels par rapport aux firmes multinationales. Pour Porter²⁶, les industries multinationales sont caractérisées par une compétition se déroulant dans chaque pays indépendamment de la compétition dans les autres pays. La firme modifie et adapte ses atouts en fonction de chaque pays. En fait, l'industrie multinationale est

²⁵ Andreff, W. 1987, « Les multinationales », La Découverte, Paris, p. 14.

²⁶ Porter, M. 1986, « L'avantage concurrentiel », InterEditions.

un ensemble d'industries domestiques tandis que dans les industries globales, la position compétitive dans un pays est affectée par sa position dans les autres pays. Ainsi, l'industrie globale n'est pas simplement un ensemble d'industries domestiques mais une série d'industries liées dans laquelle la confrontation entre les concurrents se fait sur une base véritablement mondiale.

Cette évolution est comme le souligne Michalet²⁷ liée à une intensification de la concurrence due d'une part à la polarisation géographique des investissements directs étrangers au sein de la triade en récession et d'autre part à l'augmentation du nombre de firmes multinationales en provenance d'un nombre croissant de pays. En effet, la compétition entre les firmes ne se déroulant plus de pays à pays, une firme se doit d'être compétitive pour l'ensemble de ses activités où qu'elles se situent dans le monde, ce qui comporte également des modifications organisationnelles. L'organisation de la firme multinationale se présente comme une juxtaposition de filiales sous la direction d'un siège unique où se prennent les décisions stratégiques, les différentes filiales étant indépendantes les unes des autres. Par contre, la firme globale s'organise sous forme de réseaux ce qui provoque une forte interdépendance entre les différents éléments de la firme²⁸.

Ainsi, les anciennes firmes multinationales étaient entièrement contrôlées par le siège social. Les filiales étrangères étaient vraiment des filiales ; elles extrayaient les matières premières et les envoyaient dans le pays d'origine, distribuaient ou vendaient sur le marché de leur lieu d'implantation ou encore fabriquaient des produits selon des spécifications décidées par le siège social avant de les commercialiser sur place et de réexpédier les profits vers les pays d'origine. Les années 1980 ont vu le développement d'un nouveau type d'organisation qui intègre les différentes stratégies multinationales au sein de la firme globale. Aussi, si les outils sont les mêmes qu'auparavant avec la réalisation d'investissements directs étrangers ou l'utilisation des accords inter-firmes, si l'ensemble des stratégies multinationales sont présentes dans les stratégies globales, la façon dont la firme globale construit ses avantages concurrentiels diffère.

Les stratégies globales sont apparues dans certaines firmes depuis une vingtaine d'années, sous l'effet de trois causes principales : les mutations technologiques, l'adaptation à l'après division internationale du travail et la réaction aux risques encourus dans les pays d'accueil. Elles ont plusieurs caractéristiques, la première étant de jouer systématiquement sur

²⁷ Delapierre, M. & Michalet, C-A. 1989, « Vers un changements des structures des multinationales : le principe d'internalisation en question, *Revue d'Economie Industrielle*, n°47, pp. 27-43.

²⁸ Savary, A. 1993, « Des firmes multinationales aux entreprises globales », *Cahiers Français*, n° 253, pp : 50-60.

les trois stratégies de façon simultanée ou alternative en fonction du développement de leurs activités et de leurs contraintes microéconomiques propres, mais également en fonction des sources d'approvisionnement, de l'état des marchés nationaux et mondiaux et des localisations de production avantageuse qui se présentent à elle au moment de chaque décision stratégique.

Parmi les autres caractéristiques de la stratégie globale, il y a la vision mondiale des marchés et de la concurrence. Il en résulte que la firme multinationale est capable de localiser des activités là où elles sont le plus profitables, suivant les avantages comparés, les facteurs d'attractivité et les risques économiques et politiques que représentent les divers pays d'accueil potentiels²⁹. Ainsi, la stratégie globale adoptée par les multinationales comporte une grande flexibilité de localisation, délocalisation et relocalisation de la production et une mobilité des capitaux internationaux presque sans restriction. Le mouvement considérable des fusion-acquisitions amorcé depuis le milieu des années quatre-vingts, est une des dimensions de la stratégie globale des multinationales qui leur permet de se diversifier vers des activités rentables et des pays prometteurs afin de faire croître leurs parts de marché, même si le secteur d'activité est en faible croissance ou en stagnation. Les fusions-acquisitions transnationales rendent la concurrence de plus en plus globale en accroissant la pénétration réciproque des marchés des pays d'origine des firmes multinationales.

Les stratégies globales conduisent les firmes à s'internationaliser selon des formes multiples, outre le vecteur classique du commerce international et les stratégies d'investissement direct à l'étranger héritées de la précédente phase dite de multinationalisation. Parmi ces formes, citons les alliances, la sous-traitance internationale, l'implantation de filiales d'assemblage et de filiales intégrées. Dans la stratégie de globalisation, la coordination horizontale entre les filiales est plus importante et l'échange d'information primordiale. Cette stratégie a émergé en réponse aux changements économiques mondiaux : émergence de la Triade, de déréglementation financière mais aussi celle des transports aériens, les progrès considérables dans le domaine des télécommunications et la régionalisation.

Dans la logique globale, la firme tend à unifier la gamme de ses produits sur tous les marchés nationaux, à centraliser la recherche, à coordonner la politique commerciale logistique et à optimiser l'organisation internationale et domestique. Les usines de chaque

²⁹ Sauvin, T. 2005, « Vers l'émergence d'une entreprise liquide » in « Les nouveaux facteurs d'attractivité dans le jeu de la mondialisation », sous la direction de Lollier, J-C., Pringent, L. et Thouément, H., Presse Universitaire de Rennes, pp : 39-50.

pays sont souvent spécialisées par produits qui sont fabriqués pour des marchés plus larges que les marchés nationaux ce qui permet de bénéficier des économies d'échelle. La stratégie globale est fortement liée à l'émergence de la Triade où l'intégration de ses économies avec l'intensification du maillage des firmes de celle-ci (par le biais de toutes les dimensions de l'internationalisation) implique la définition d'une stratégie avec la construction de réseaux d'alliance productive et technologique de grande envergure.

Les stratégies globales des multinationales débouchent également sur un triplet qui n'est pas sans importance dans l'analyse économique des relations entre les firmes et les territoires. Ce triplet s'énonce *global networking, global switching, global focusing*³⁰, selon lequel les firmes procèdent à la mise en réseau de leurs activités et de leurs informations, qu'elles recourent à la délocalisation-relocalisation de leurs implantations à l'échelle mondiale, et qu'elles prospectent sans cesse à la recherche des meilleurs sites pour y établir leurs IDE. Cela est rendu d'autant plus réalisable avec l'utilisation des techniques de production et de communication post-fordiste et la part croissante du secteur tertiaire dans l'économie mondiale.

Enfin, comme le précise Andreff : « *les stratégies globales ont plusieurs caractéristiques, la première d'entre elles étant précisément que la FMN joue systématiquement sur les trois stratégies, en fonction (...) de ses contraintes microéconomiques propres, (...) de l'Etat des marchés nationaux et mondiaux et des localisations avantageuses qui se présentent à elles*³¹ ... ». Dans l'économie globale, les IDE et les multinationales décident de leur localisation et modèlent par là même, la géographie des flux dans un espace. Dès lors, il est indispensable de saisir les déterminants des localisations des FMN afin d'impulser les politiques d'attractivité adéquates.

Section 2 : Aperçu théorique et empirique sur les déterminants de la localisation des IDE

Plusieurs paramètres entrent en jeu lors de la décision d'investir à l'étranger pour une firme car en plus d'arbitrer entre les différentes formes d'internationalisation, les firmes doivent aussi choisir entre les multiples sites candidats à l'accueil des IDE. Depuis longtemps ce qui déterminait les firmes lors de leur implantation, était l'abondance des ressources naturelles, la grande taille des marchés du pays hôte et une main d'œuvre bon marché qui

³⁰ Howells, J., Wood, M. 1993, « The globalization of production and technology », Belhaven Press.

³¹ Andreff, W. 1999, « Peut-on empêcher la surenchère des politiques d'attractivité à l'égard des multinationales », in Bouet, A. & Le Cacheux, C., Eds, Globalisation et politique économique : les marges de manœuvre, Economica, Paris, p. 402.

répondait aux stratégies adoptées par les firmes multinationales. Cependant et avec l'évolution de plusieurs paramètres (évolution des stratégies des firmes, globalisation...), ces paramètres ne conservent qu'une importance relative. Les déterminants des IDE ont évolué vers une combinaison plus complexes de facteurs et d'éléments qui constituent ce qui est désigné par « le climat des affaires » favorable à l'investissement en général et à l'investissement international en particulier.

1. L'approche par les processus de décision : l'apport des théories

Nous avons jusqu'à présent tenté d'apprécier la notion d'« offre » des territoires, toutefois la conception de l'entreprise et les caractéristiques de la « demande » des firmes méritent à leur tour d'être enrichies. En effet, les théories de l'investissement direct à l'étranger doivent être relues afin de tenter de déterminer ce qui caractérise le comportement des FMN à l'échelle internationale.

Une brève revue des théories de l'IDE conduit à distinguer différents courants d'explication, privilégiant chacun un cadre d'analyse :

- Les théories issues de la théorie traditionnelle de l'échange international fondée sur les avantages comparatifs des nations,
- Les théories expliquant la multinationalisation comme contre-tendance à la baisse du taux de profit,
- Les théories oligopolistiques analysant les IDE comme le fruit des comportements stratégiques des firmes,
- La théorie éclectique des coûts de transaction, expliquant la multinationalisation des entreprises comme une internalisation à l'échelle internationale.

1.1. La localisation des IDE comme processus « prédéterminé »

L'attractivité des espaces économiques est réduite à sa plus simple expression dans un certain nombre d'approches théoriques de l'IDE pour deux raisons :

- D'abord, parce que l'espace et les problèmes de localisation n'y sont que des préoccupations de second ordre,
- Ensuite, parce que le phénomène de l'IDE échappe aux acteurs susceptibles de le déterminer. L'IDE est donc endogénéisé par ces différents modèles. La théorie du commerce international (Ricardo), basée sur les avantages comparatifs des nations repose sur les

différences de prix relatifs dans la production de biens entre nations. L'approche factorielle du modèle H-O-S apporte une explication à ces différences d'efficacité comparée en les fondant sur les variations de dotations factorielles.

Dans l'hypothèse de l'immobilité internationale des facteurs de production, les différences des prix relatifs donnent naissance à des flux de commerce international. Mundell³² montre qu'en relâchant l'hypothèse d'immobilité des facteurs à l'échelle internationale, le modèle H-O-S aboutit à la substitution de flux du facteur capital aux flux de commerce international. Enfin, les interprétations d'inspiration marxiste développées à la fin des années 1960 et au début des années 1970 sont considérées comme l'un des courants précurseurs dans le domaine des théories de l'IIDE car évoluant dans un cadre d'analyse où la différence des niveaux de développement entre pays est primordiale, puisqu'elle constitue l'une des contre-tendances à l'épuisement du système capitaliste selon Marx.

Cependant, l'attractivité des espaces économiques dans un cadre théorique prenant en compte l'investissement direct étranger doit intégrer également une entité qui prendra la décision d'investir à l'étranger, la firme multinationale, suite à des contraintes internes liées à l'organisation même de cette entité.

1.2. La FMN comme acteur central dans la localisation des IDE

Le rôle des FMN dans la localisation des IDE élargit les paramètres susceptibles d'influencer l'attractivité des territoires. Au premier rang, les comportements oligopolistiques montrent que l'attractivité d'un territoire peut être indépendante de ses caractéristiques propres si tant est qu'elle se trouve sur la localisation de l'une des firmes de l'oligopole. Knickerbocker³³ explique les mouvements d'investissement direct étranger de forte ampleur des firmes américaines, observés pendant les années 1950-1960, à l'aide du concept de « réaction oligopolistique ». Un nombre important d'IDE regroupés dans un laps de temps réduit révèle selon lui un comportement d'imitation de la part des firmes américaines entre elles. Ce comportement doit être analysé dans le cadre théorique de la concurrence oligopolistique où chaque firme, à la différence des marchés de concurrence pure et parfaite, est en étroite interdépendance avec les autres firmes. L'existence d'un leader dans l'oligopole contraint ainsi indirectement les autres firmes à adopter une

³² Mundell, R.A. 1957, "International trade and factor mobility", *American Economic Review*, 47, June.

³³ Knickerbocker, F. 1973, « Oligopolistic reaction and Multinational entreprise », Cambridge, Mass., Division of Research, Harvard Graduate School of Business Administration, 236 pages.

stratégie mimétique ; en effet l'acquisition d'un avantage par l'un des membres de l'oligopole place celui-ci en position de leader et conduit les autres à tenter de posséder ce même avantage permettant ainsi son annulation.

Cependant, les approches en termes d'oligopole international posent une difficulté quant à l'appréciation de l'attractivité car on peut estimer que la dynamique imprimée par l'oligopole prend trop le pas sur les spécificités des FMN en considérant que chacune d'entre elles réagira de façon uniforme et aura, a fortiori, un comportement de localisation identique.

La théorie de l'internalisation, quant à elle, fonde le comportement de la firme à travers les relations entre son organisation (marché interne) et le marché externe. Contrairement à l'approche en termes de concurrence oligopolistique, ce type d'analyse contribue à expliquer le comportement de localisation de la FMN, de façon différenciée au sein d'un même oligopole. Sur la base de la théorie de l'internalisation, les firmes réagissent de façon différenciée aux imperfections du marché ce qui influence leur comportement de localisation. Chaque facteur de localisation se voit décuplé et constitue à ce titre un déterminant de l'attractivité des espaces économiques nationaux. La multinationalisation devient dès lors, un moyen d'internaliser les caractéristiques attractives des pays.

La théorie de l'internalisation prouve ainsi qu'un pays est attractif si l'une des imperfections du marché auxquelles la firme est sensible, existe au sein du marché national, obligeant ainsi la firme à substituer son organisation au marché externe.

Toutefois, chacune de ces premières approches s'est concentrée sur un seul déterminant principal. Les développements théoriques contemporains tentent toutefois d'intégrer les trois niveaux d'analyse que sont la firme, l'industrie et le pays et proposent de ce fait une approche synthétique qui permet la jonction entre les différents protagonistes dans tout processus de localisation d'un investissement direct étranger.

1.3. L'apport des théories dites « synthétiques » de l'IDE

Dans cette approche, les trois niveaux d'analyse sont abordés de façon distincte. En premier lieu, la conjugaison des avantages des firmes et des avantages des pays va jouer un rôle essentiel dans la délocalisation, dans un second temps, les stratégies sectorielles vont déterminer les implantations. Les avantages spécifiques des firmes renvoient aux avantages compétitifs ou concurrentiels qui peuvent provenir de deux sources : celles qui réduisent les coûts de production et celles qui permettent une différenciation au niveau des produits. Les

avantages concurrentiels des firmes dépendent généralement du pays d'origine concernant son niveau de technologie, les qualifications de sa main d'œuvre, la structure concurrentielle de son économie et l'importance de sa demande intérieure³⁴.

Quant aux avantages de la localisation, ils débordent des seuls avantages comparatifs pour comprendre non seulement les coûts comparés mais également relatifs à la taille et les dynamiques des demandes nationales et étrangères. Ceci aboutira à la recherche d'une meilleure concordance/discordance entre la firme et les conditions d'offre (offre de produits/firme et offre des facteurs de production/pays) et de demande (demande des facteurs de production aux meilleurs coûts/firme et demande des produits pour les consommateurs/pays) trouvées dans son pays d'origine ou dans les pays d'accueil potentiels. L'investissement direct aura lieu dans le cas d'une discordance totale entre l'avantage compétitif de la firme et l'avantage comparatif du pays d'origine.

Deux auteurs, Dunning et Mucchielli ont apporté une contribution afin de dépasser le caractère parcellaire des motivations à l'IDE à travers leur approche synthétique du phénomène.

1.3.1. Le paradigme éclectique « OLI »

Le paradigme éclectique de Dunning³⁵ constitue la première tentative de synthèse des différents niveaux d'approche de l'internalisation de la firme au sein d'une même approche. L'articulation des avantages propres à chacun des niveaux de l'analyse fournit la modalité selon laquelle ils seront exploités : exportation, vente de licence ou investissement direct étranger. L'ambition de cette approche est de regrouper au sein d'un même système explicatif les différents courants théoriques de l'IDE et de l'internationalisation.

Cette approche répond à trois questions fondamentales : Qui ? Où ? Et Comment ?

QUI ? (O pour Ownership advantage), quelle entreprise peut s'internationaliser ?

Celle qui détient un avantage spécifique (O) décisif par rapport aux concurrents et qui sera exploité sur les marchés étrangers.

OÙ ? (L pour localisation) où va-t-elle exploiter cet avantage spécifique ?

³⁴ Porter, M. 1990, « The competitive advantage of nation », MacMillan, Londres.

³⁵ Dunning, J.H. 1995, « The eclectic paradigm in a age of alliance capitalism », *Journal of Business Studies*, n° 26, pp : 461- 491.

Son choix sera fonction des avantages de localisation (L) des différents pays d'accueil, c'est-à-dire, de leurs avantages comparatifs et de leurs dotations en facteur, et ce par rapport à la situation de l'entreprise.

COMMENT ? (I pour internalisation) comment va-t-elle exploiter cet avantage (sous quelle forme) ?

Sa décision sera déterminée par l'avantage d'internalisation (I) selon les coûts de transaction. Si les coûts de transaction sur le marché sont faibles par rapport aux coûts de contrôle des activités à l'interne, il est alors préférable d'exporter. En revanche, si les coûts de transaction sont élevés par rapport aux coûts d'internalisation, il est alors préférable d'établir à l'étranger une filiale détenue à 100%.

1.3.2. L'analyse synthétique de Mucchielli

Mucchielli³⁶ a pour ambition de restaurer la place des avantages comparatifs des nations dans l'analyse des déterminants des IDE et de leur localisation critique ainsi que l'abandon des autres dimensions (macro-économique et méso-économique) dans l'étude des IDE. Selon Mucchielli, l'inconvénient majeur de l'approche de Dunning est de privilégier la firme comme niveau d'analyse. Certes, cette dernière constitue le point de passage obligé puisque la décision d'investissement s'effectue selon la séquence suivante : possession de la part de la firme d'un avantage spécifique, intérêt de la firme à internaliser l'exploitation à l'étranger et enfin choix du pays étranger qui doit fournir une réponse adéquate aux besoins de la firme. Il n'en demeure pas moins que l'approche de Mucchielli remplace l'analyse au niveau de l'économie nationale et démontre que l'ensemble des motifs à la localisation recoupe, les trois avantages à la localisation (niveau de la firme, du secteur et du pays). Cependant, selon Mucchielli, l'IDE est avant tout le fruit du rapport existant entre les avantages de la firme et les avantages de l'économie nationale dans laquelle elle se situe.

« L'avantage compétitif » de la firme et l'avantage « comparatif » du pays sont constitués de deux séries d'éléments : des éléments d'offre et des éléments de demande. Tout d'abord, la firme possède ainsi des avantages en termes d'offre des biens qu'elle produit et / ou en termes de demande des facteurs nécessaires à son activité. Ensuite, le pays peut lui posséder des

³⁶ Mucchielli, J-L. 1985, « Les firmes multinationales : mutations et nouvelles perspectives », Paris, Economica ; « Competitive strategies for european firms », chap. 3 in Burgenmeier (B.) et Mucchielli (J-L.) (eds), *Multinational and Europe 1992*, Londres, Routledge, 1991 ; « Déterminants de la localisation et firmes multinationales » in *Revue Economique*, volume 43, n°4, juillet 1992, pp : 647-660 ; « Attraction des territoires nationaux et implantation des firmes multinationale en Europe », in *Revue Economique*, juin 1992.

avantages en termes d'offre de facteurs de production et/ou en termes de demande de bien émanant des consommateurs nationaux. L'analyse synthétique de Mucchielli permet de prendre en compte simultanément la concordance ou la discordance entre les avantages d'ordre micro-économique et macroéconomique.

Autrement dit, une concordance totale ou partielle entre les avantages compétitifs d'une firme et les avantages comparatifs de son pays d'origine conduit la firme à poursuivre la production sur place, alors qu'une discordance totale, ou même partielle, entre ces deux avantages conduit la firme à délocaliser tout ou partie de son processus productif dans un pays d'accueil offrant des avantages comparatifs concordant avec ses avantages compétitifs.

Comme expliquée, l'analyse synthétique met en relation les pays et la firme sans omettre que le secteur et la nature du marché jouent un rôle important dans la mesure où le secteur met en relation les firmes entre elles ; ses caractéristiques structurelles vont influencer l'implantation et en premier lieu le mode d'implantation. Les coopérations ou alliances stratégiques doivent être analysées en réintégrant une dimension de stratégie industrielle dans la théorie de la firme multinationale³⁷.

1.4. Autres théories explicatives de l'investissement direct étranger

En plus des théories classiques explicatives du phénomène de l'IDE, d'autres hypothèses ont été fournies afin d'expliquer l'existence de l'IDE et d'aborder d'autres points de vue.

1.4.1. La théorie de l'aversion du risque

Cette théorie considère l'IDE comme un moyen efficace pour la stabilisation des gains d'une entreprise dans la mesure où il permet de réduire le risque de fluctuations des gains de cette entreprise. En se basant sur les notions de risque et de rendement, principales caractéristiques d'un investissement, cette approche aboutit à ce que la diversification reste la stratégie la plus efficace afin de réduire les risques de perte. Ainsi, l'IDE permet aux entreprises d'accroître leurs gains tout en minimisant les risques de perte et ce par la diversification de leurs activités en s'implantant dans plusieurs pays.

Nous allons présenter la théorie du risque de change et la théorie du portefeuille qui ont été élaborées dans ce contexte.

³⁷ Jacquemin, A. 1989, « International and multinational strategic behavior », *Kyklos*.

1.4.1.1. La théorie du risque de change

Cette théorie interprète le processus d'IDE à travers le marché financier et la présence de plusieurs zones monétaires différentes. Etant donné que les firmes tentent de tirer profit de la disparité des taux de change due à la présence de zones monétaires différentes, le marché monétaire devient un critère lors de la décision de localisation de la firme qui tient compte du niveau de change et de ses variations. En effet, une entreprise originaire d'une région à monnaie forte détient un avantage ; elle sera alors incitée à investir dans les régions à monnaie faible. Cependant, le marché monétaire demeure un critère incitatif de l'IDE et non un facteur déterminant dans la décision de la firme d'investir à l'étranger mais peut intervenir comme un critère de choix pour le lieu d'implantation.

1.4.1.2. La théorie du portefeuille

La théorie du portefeuille met en évidence l'importance des marchés financiers dans la décision de l'IDE car celui-ci constitue un facteur favorisant le processus de diversification des actifs lorsqu'une entreprise cherche à minimiser le risque financier. Toutefois, cette théorie ne permet qu'une justification partielle de l'IDE mais contribue néanmoins à mieux comprendre les comportements de la firme multinationale vis-à-vis du risque financier.

1.4.2. La théorie de l'information

Selon la logique de cette théorie, la décision d'implantation à l'étranger permet de s'appropriier les rendements de l'information, qu'elle soit technologique ou de commercialisation. Ainsi, des stratégies sont mises en œuvre afin de réduire voire d'éliminer tout risque de perte de cette information et de profiter des rendements qu'elle génère. Ces stratégies sont des stratégies d'expansion et de préservation, fondées essentiellement sur :

- L'internationalisation rendue possible par l'expansion de la dimension de la firme,
- La discrimination des prix à travers les marchés,
- La différenciation des produits entre les pays,
- La préférence accordée aux produits à forte intensité de recherche et développement qui renferment de grandes possibilités d'appropriation.

Donc, une firme peut internationaliser l'information à travers l'implantation d'un réseau de filiales à l'étranger et s'assurer l'appropriation des rendements engendrés par cette

information. Cependant, la théorie de l'information n'explique que partiellement l'IDE car l'information n'en constitue pas l'unique déterminant.

1.4.3. L'approche basée sur la stratégie de l'entreprise

La décision d'investissement direct à l'étranger peut être due à la volonté de l'entreprise de s'implanter à l'étranger ou être une réaction à un stimulus externe tel que la concurrence étrangère. Toutefois, deux stratégies sont possibles :

- Une stratégie offensive : quand une entreprise détient un savoir-faire, elle décidera de s'implanter à l'étranger afin de tirer profit de cet avantage.
- Une stratégie défensive : lorsque l'implantation à l'étranger a un but de défendre ou de renforcer la position d'une firme sur un marché.

1.4.4. La théorie de l'internationalisation des marchés de produits intermédiaires³⁸

Cette théorie se base sur la notion des biens intermédiaires (les connaissances, les brevets, les marques, ...) qui contribuent dans la production des produits finaux. L'avantage compétitif d'une firme réside dans l'innovation, résultat de recherches antérieures, de la technologie et du savoir-faire de la firme. Afin de conserver cet avantage compétitif, l'entreprise doit conserver l'information ainsi que les compétences humaines dans le domaine de la recherche, de la gestion, du marketing, de la technologie, Ce qui ne peut se réaliser que par la création de filiales implantées à l'étranger.

Il apparaît que l'analyse théorique n'explique que partiellement le processus de l'IDE surtout après les changements rapides qui caractérisent la scène économique mondiale et qui affectent le comportement des agents économiques, notamment les firmes multinationales, principal vecteur des IDE dans le monde. Aussi, cette analyse théorique doit être complétée par une analyse empirique, basée essentiellement sur les études faites sur le comportement des firmes multinationales. Ces études révèlent les déterminants réels des décisions des firmes en matière d'IDE. Ces déterminants sont spécifiques aux pays d'implantation, aux pays d'origine ainsi qu'à la stratégie de la firme. Pour cette raison, on trouve certains facteurs qui sont déterminants dans certaines décisions de l'IDE mais qui ne le sont pas pour d'autres. En se

³⁸ Elaborée par Buckley, P.J. & Casson, M. 1976, « The future of the multinational enterprise », MacMillan, London.

référant à plusieurs études en la matière, on a tenté, dans cette section de classer les principaux déterminants dans la décision de localisation.

2. Les travaux empiriques sur les déterminants des IDE

Les travaux de Jaillet et Wins³⁹ reposant sur la synthèse de nombreuses études de cas, ont conduit à identifier les étapes suivantes :

- 1) recensement des sites de localisation envisageables et examen des conditions générales de chaque site,
- 2) élaboration d'une « short-list » de quelques sites candidats au choix final,
- 3) comparaison détaillée des caractéristiques de chaque site, avec utilisation de business plan,
- 4) classement des sites et négociations avec les autorités locales,
- 5) choix définitif du site.

L'étude de Muchielli et Mayer (1999)⁴⁰ reposant sur une étude économétrique, distingue deux étapes dans le processus de localisation des projets par les firmes japonaises en Europe : choix du pays d'implantation après élimination des autres pays, ensuite choix des lieux d'implantation dans ce pays.

L'étude IBM/PLI (2003)⁴¹ aboutit à 5 étapes :

- 1) définition du projet,
- 2) élaboration de la « liste large » des sites potentiels,
- 3) choix de la « liste restreinte »,
- 4) décision finale de localisation et
- 5) mise en œuvre du projet.

Enfin, les analyses de Savy et Veltz (1993)⁴² distinguent deux composantes essentielles de l'attractivité des territoires : les facteurs dits « qualifiants », qui conduisent à marginaliser les territoires enclavés mal dotés en moyens de transports et de communication et les facteurs permettant d'établir des hiérarchies entre les territoires en état de participer à la compétition.

³⁹ Jayet, H. et Wins, P.H. 1993, « Comment les firmes multinationales se localisent-elles ? », Romeo, Censure.

⁴⁰ Muchielli, J-L. & Mayer, T.H. 1999, « La localisation à l'étranger des entreprises multinationales », *Economie et Statistiques*, n° 326-327.

⁴¹ IBM/PLI. 2003, « The corporate view on the role national and local IPA's », WAIPA VIIIth annual conference, Genève, janvier.

⁴² Savy, M. & Veltz, P. 1993, « Les nouveaux espaces de l'entreprise », Datar/ Edition de l'Aube.

Plus récemment, des travaux empiriques mettent l'accent sur le climat d'investissement comme facteur déterminant des IDE. Les travaux économétriques menés par Sekkat et Véganzonès-Varoudakis⁴³ sur un échantillon de 72 pays en développement, durant les années 90, montrent que les facteurs clefs d'attractivité sont les réformes qui portent sur la libéralisation du commerce et du taux de change ainsi que le climat d'investissement (politique et économique). Selon leurs conclusions, certains pays de la région MENA (Algérie, Syrie, Egypte et Iran) souffrent d'un manque d'attractivité lié principalement au retard des réformes et à **la déficience de l'environnement politique** et des conditions économiques. En outre, ils expliquent que, malgré les innombrables réformes adoptées, particulièrement en Jordanie et au Maroc, ces pays demeurent tout de même sous-performants en comparaison avec des pays de l'Asie de l'Est en matière d'attractivité des IDE. Il serait alors nécessaire d'adopter des réformes encore plus importantes que celles mises en œuvre dans les pays de l'Asie de l'Est pour prétendre attirer plus d'IDE, estiment les auteurs.

S'agissant de la question de la bonne gouvernance comme déterminant des IDE, les travaux économétriques de Globerman et Shapiro⁴⁴ sont de première importance. Selon ces derniers, **l'infrastructure politique nationale** constitue une variable capitale robuste pour les sorties des IDE américains à destination des pays en développement ou en transition. Les travaux de Morisset et Lumenga Neso⁴⁵ s'inscrivent dans cet esprit. Ils montrent que la corruption et la mauvaise gouvernance augmentent les coûts administratifs et par conséquent découragent l'entrée des IDE. D'autres études confirment la robustesse des facteurs politiques et institutionnels comme des déterminants importants de la localisation des IDE à destination des pays en développement⁴⁶ et en Amérique Latine⁴⁷. Des données plus récentes mettent

⁴³ Sekkat, K. & Véganzonès-Varoudakis, M.A. 2004, "Trade and Foreign Exchange Liberalization, Investment Climate, and FDI in the MENA countries", Working Paper Series, n° 39, pp: 1-27.

⁴⁴ Globerman, S. & Shapiro, D. 2002, "Infrastructure politique nationale et Investissement Etranger Direct", Programme des publications de recherche de l'Industrie du Canada, Document de travail n° 37, Canada, pp : 1-68.

⁴⁵ Morisset, J. & Lumenga Neso, O. 2002, "Administrative Barriers to Foreign investment in Developing countries", PR WP 2848.

⁴⁶ Stein, E. & Daude, C. 2001, "Institutions, Integration and Location of Foreign Investment", OCDE, Global Forum On International Investment, Mexico, pp: 1-27.

⁴⁷ Stevens, G.V.G. 2000, "Politics, Economics and Investment: Explaining Plants and Equipment Spending by U.S. Direct Investors in Argentina, Brazil and Mexico", *Journal of International Money and Finance*, vol. 19, no 2, pp: 115-135.

plutôt en doute la relation qui peut exister entre d'un côté, les caractéristiques standards d'une bonne gouvernance et de l'autre, les performances de l'investissement et de la croissance.

Kinoshita et Campos⁴⁸ lient les effets d'agglomération à la variable gouvernance comme déterminants des IDE. Cette approche a porté sur un échantillon de vingt-cinq économies en transition de l'Europe Centrale et de l'Union Soviétique entre 1990-1998 ; elle indique que le caractère durablement « persistant » de l'IDE ne s'explique que par la présence d'économies d'agglomération accompagnées d'une meilleure gouvernance (la règle de droit et la qualité de la bureaucratie).

Concernant les réformes du taux de change, la théorie nous explique que la stabilité de la monnaie nationale constitue un déterminant parmi d'autres pour attirer les capitaux. Dans cet esprit, plusieurs travaux ont mentionné l'importance du taux de change réel comme facteur approprié pour éviter la fuite des capitaux et la détérioration de l'investissement interne et externe⁴⁹. Selon d'autres auteurs⁵⁰, l'impact du cours de change sur l'économie d'accueil reste, tout de même, ambigu car « *il exerce au moins deux effets contradictoires sur l'IDE* ». *Le premier* se produit lorsque, par exemple, la monnaie du pays d'accueil se déprécie et que l'entrepreneur étranger est incité à investir dans l'achat d'actifs moins chers en monnaie étrangère (effet d'actifs) ; mais cet effet de richesse pourrait être contrecarré par le renchérissement des inputs (importés) et par voie de conséquence entraînerait une perte de compétitivité. *Le deuxième* effet se produit lorsque les actifs détenus par le pays d'origine dans le pays hôte subissent une perte de valeur en monnaie étrangère liée à la dépréciation de la monnaie nationale (effet de valorisation). Les investisseurs étrangers évitent dans ce cas, cette destination.

Paradoxalement, dans la période actuelle, les conditions d'attraction les plus directes (niveau des coûts d'accès aux facteurs de production et aides publiques incluses dans tous les codes d'investissements), deviennent des conditions nécessaires mais non suffisantes et

⁴⁸ Kinoshita & Campos, F. 2004, "Estimating the determinants of direct investment inflow: How important are sampling and omitted variable biases? », Williamson Institute Working Paper, pp: 1-33.

⁴⁹ McKenzie, M. 1999, "The impact of exchange rate volatility on international trade flows", *Journal of Economic Surveys*, vol. 13(1), pp: 71-106.

⁵⁰ Nicoletti, G., Golub, S., Hajkova, D., Mirza (D.) & Yoo, K.Y. 2003, "Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment", Document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE, n° 359.

revêtent de plus en plus un caractère générique, tandis que les dynamiques d'environnement industriel considéré comme plus indirectes, prennent un caractère spécifique et déterminant dans le choix de la localisation. Cette mutation s'explique d'abord parce que le marché des capitaux est très globalisé et que les multinationales y ont plein accès. De plus, tous les pays, même les sous-développés renferment des potentialités dormantes de financement des investissements. Enfin, la demande des entreprises ne se limite plus à une main d'œuvre bon marché mais évolue vers celle d'une main d'œuvre qualifiée et apprenante.

Nous pouvons énumérer les conditions spécifiques d'attraction⁵¹ suivantes :

- * Efficience commerciale : compétence des fournisseurs, sous-traitance, réseau de grossistes, existence d'un tissu industriel local actif et diversifié,
- * Niveau général de la formation de base et professionnel dans le pays,
- * Comportement vis-à-vis de la technologie, de l'innovation, de la capacité de prise d'initiative,
- * Capacité organisationnelle internes aux entreprises,
- * Risque judiciaire : niveau d'efficacité du système judiciaire, compatibilité du système local avec les systèmes étrangers,
- * Existence de districts industriels,
- * Qualité de l'organisation des milieux patronaux,
- * Environnement infrastructurel : normes appliquées, réseau de communication, système d'information.
- * Environnement du cadre de vie. Exemple en Inde, les entreprises qui créent et vendent des logiciels se concentrent dans le sud de la ville de Bangalore, une étude⁵² faite auprès de ces industries a montré que l'une des raisons principales qui a motivé les entreprises à se regrouper dans cette ville, est la bonne ambiance qui règne au sein de la cité et l'existence de moyens de loisirs créant un environnement favorable au travail tels que les terrains de sport, des centres de détente, des logements adéquats, des écoles offrant un bon niveau d'enseignement et des relations amicales avec les habitants de la ville.

⁵¹ Bellon, B. & Gouia, R. 1997, « Investissements directs et avantages construits », *Maghreb - Machrek*, Hors série, Décembre.

⁵² Balasubramanyam, V.N. & Balasubramanyam, A. 2000, « The software cluster in Bangalore » in Dunning, J.H. (Ed) *Regions, "Globalisation and the Knowledge-Bases Economy"*, Oxford University Press, London.

Les principaux facteurs d'attraction du pays d'accueil sont alors les suivants :

- Les facteurs de demande et d'accessibilité des marchés : taille du marché du pays d'accueil, proximité géographique et culturelle entre le pays d'origine et le pays d'accueil, densité des réseaux de communication,
- Les facteurs d'offre et de rentabilité de l'investissement : taux de salaire, qualification et productivité de la main d'œuvre, rendement relatif des investissements, environnement technologique du pays d'accueil.

Dans le choix du pays, l'entreprise recueille également, des informations qualitatives sur les facteurs de localisation intangibles. De par leur nature, ces derniers ne peuvent être chiffrés mais sont notés et classés afin de permettre une étude comparative entre plusieurs territoires d'accueil. Les principaux facteurs globaux intangibles de localisation sont⁵³ :

- *Les facteurs généraux* : ils regroupent la situation politico-économico-sociale, la présence de sociétés étrangères, la proximité du marché, l'existence d'agences de développement, les facilités de crédit.

- *Les conditions de travail* appréciées à travers la réglementation des embauches et licenciements, les permis de travail pour les étrangers, la présence d'une main d'œuvre qualifiée, le tissu universitaire et les centres de recherche.

- *Les critères géographiques de la localisation* : son environnement rural et urbain, les technopoles, les parcs d'activité,...etc.

- *Les voies de communication* : la proximité et la qualité du réseau routier, de même que pour le réseau ferroviaire, la disponibilité et la qualité du réseau de transport en commun, les aéroports, les ports maritimes,...etc.

- *Les télécommunications* : disponibilité et qualité des lignes téléphone/fax, disponibilité et qualité de services à valeur ajoutée.

- *Les fournitures* : disponibilité et fiabilité de l'énergie, du gaz, de l'eau et leurs réseaux de distribution, traitement des déchets, les matières premières et les sous-traitants.

- *Les conditions de vie* : disponibilité de logements pour les cadres, proximité d'écoles internationales, les hôtels, les hôpitaux, les infrastructures culturelles, ...etc.

Les politiques visant à attirer les firmes étrangères doivent donc, en priorité essayer d'améliorer ces facteurs macro-économiques d'environnement des investissements.

⁵³ Mucchielli, J-L. 1998, « Multinationales et mondialisation », éditions du Seuil, p.188.

Ainsi, l'action des politiques publiques de promotion doit s'inspirer de ces conditions d'attraction dans l'élaboration de sa politique de promotion des investissements, notamment dans les pays de la région.

En résumé, les travaux empiriques sur la littérature la plus récente portant sur les IDE suggèrent les facteurs d'attractivité suivants :

- **La recherche de marchés d'implantation** : Plusieurs études identifient la taille du marché, le revenu par habitant ainsi que le taux de croissance économique comme étant les critères traditionnels les plus importants de l'attractivité des IDE⁵⁴. Seulement, ces marchés peuvent être inaccessibles à cause de l'éloignement (coût de transport élevé) ou bien à cause de tarifs douaniers excessifs. Le seul moyen est de « sauter par-dessus » les barrières douanières (tarif dumping) en créant une filiale dans le pays hôte. Il s'agit de prendre pied sur le marché intérieur local dynamique ou bien d'avoir la possibilité d'accéder à un marché régional. L'investisseur étranger pourra aussi profiter du pouvoir de fixer le prix sur le marché (arrangement avec les autorités du pays hôte et faible concurrence).

- **La recherche de ressources naturelles, de ressources technologiques, de ressources humaines** (main d'œuvre très bon marché couplée avec une productivité relativement élevée), associées à l'existence d'un tissu industriel local performant et d'un ensemble d'infrastructures modernes. Pour ces dernières, il ne s'agit pas seulement des réseaux de transports et de communication mais aussi d'un environnement favorable pour le travail et les loisirs. Au Maghreb et au Machrek, du fait de coûts salariaux relativement bas, les investissements répondent plutôt à une logique d'offre qui vise à réduire les coûts de production et à maintenir la compétitivité-prix des produits sur les marchés d'exportation.

- **La recherche de l'efficience**, s'il y a combinaison des deux premières catégories d'avantages : vastes marchés et différentiels de coûts. Les investisseurs étrangers recherchent des régions qui puissent être considérées comme des bases de production de haut niveau technologique et des plates-formes d'exportation. Les pays qui répondent à ces critères forment ce que Michalet⁵⁵ appelle les « core countries ». Les firmes qui recherchent ce type d'efficience sont appelées les multinationales « globales »⁵⁶. Leurs investissements à l'étranger peuvent résulter de la stratégie verticale. Avec la globalisation, les règles du jeu ont

⁵⁴ Agarwal, J.P. 1980, "Determinants of Foreign Direct Investment", *Weltwirtschaftliches Archiv*, No 4, pp: 739-773.

⁵⁵ Michalet, C-A. 2002, « Qu'est ce que la mondialisation ? », Editions La Découverte.

⁵⁶ Andreff, W. 2003, « Les multinationales globales », Repères, La Découverte.

changé dans la course à l'attractivité des IDE. Selon Blomstrom et Kokko⁵⁷ et Dunning⁵⁸, les IDE vers les pays en développement sont de plus en plus motivés par l'efficacité (verticale) plutôt que par la recherche d'aires de marché.

- **La recherche d'un environnement des affaires stable.** Bien évidemment, les critères économiques et sociaux constituent des critères «intangibles» ou incontournables ; ils concernent notamment la stabilité politique, la stabilité du système macro-financier, un climat social et un environnement favorables pour les affaires. L'investisseur étranger cherche avant tout à s'assurer que l'avenir du pays est suffisamment prévisible pour que son projet d'investissement ne soit compromis ni par une instabilité politique, ni par des problèmes sociaux. Dans une approche microéconomique, Porter⁵⁹ apporte un éclairage nouveau sur l'interrelation qui existe entre compétitivité territoriale et attractivité. Selon cet auteur, la compétitivité d'une localisation « *tient avant tout à la nature de l'environnement économique qu'elle offre aux entreprises* ». L'environnement des affaires peut être compris à partir de quatre champs de détermination inter-reliés, « le diamant de Porter » : la qualité des facteurs de production (les acteurs publics jouent un rôle important), le contexte stratégique et concurrentiel des firmes, la qualité des conditions de la demande locale et la présence de regroupements d'entreprises performantes (les clusters). L'amélioration de l'environnement des affaires des firmes sur les quatre faces du « diamant » dépend largement de l'efficacité de la gouvernance locale.

3. La région MEDA à l'épreuve des résultats théoriques et empiriques des déterminants de localisation

Le développement d'une véritable stratégie d'attractivité d'IDE pour la région MEDA requiert une compréhension des facteurs de localisation affectant l'IDE. Une étude⁶⁰ économétrique a abordé cette question à travers une l'analyse de trois catégories de déterminants de localisation et de leur attractivité par rapport aux investisseurs étrangers. La première comprend le marché, les infrastructures, l'éducation et la distance. La seconde

⁵⁷ Blomstrom, M. & Kokko, A. 1997, « Regional integration and foreign direct investment. A conceptual framework and three cases », RP Working Paper.

⁵⁸ Dunning, J.H. *op. cit.*

⁵⁹ Porter, M. 2004, « Building the microeconomic foundations of prosperity: findings from the business competitiveness index », Forum Davos.

⁶⁰ Ayachi, F. & Berthomieu, C. 2006, « Les déterminants des investissements directs étrangers européens et la gouvernance dans la région MEDA : une estimation par la méthode des moments généralisés », Colloque du GDR CNRS « EMMA » (Economie Méditerranée Monde Arabe), sur le thème « Le partenariat euro-méditerranéen : construction régionale ou dilution dans la mondialisation », Université de Galatasaray, Istanbul, Turquie, 26-27 mai 2006.

regroupe les institutions ainsi que les politiques macroéconomiques et la gouvernance. La troisième catégorie concerne les économies d'agglomération, approche qui s'inspire de la nouvelle économie géographique. Ces principaux résultats sont les suivants :

- Les entrepreneurs européens se dirigent vers cette région parce qu'il existe sur place d'autres multinationales, du pays d'origine ou non, qui ont déjà réalisé d'importants investissements²⁵. Il est vrai que la région MEDA est très connue surtout pour sa filière textile et celle des équipements électriques en Turquie, en Tunisie, au Maroc et en Egypte. Mais, de plus en plus, la région devient un pôle d'attractivité des IDE « hauts de gamme », principalement en Israël, Malte et Chypre.
- La région est attractive également pour son marché toutefois les entrepreneurs européens s'intéressent beaucoup plus au marché qu'au dynamisme de la région.
- La main d'œuvre qualifiée dans la région MEDA ne semble pas être encore un déterminant important pour les investisseurs étrangers⁶¹.
- La décision de s'installer dans un pays peut dépendre de la qualité des télécommunications et des moyens de transports, des routes, ...etc.
- La libéralisation commerciale et la libération du marché des changes constituent des facteurs d'attractivité de la région pour les investisseurs européens. Ainsi, selon la théorie récente du commerce international⁶², l'accord de libre-échange qui vise à éliminer les barrières douanières intra-régionales inciterait plutôt les firmes européennes à servir le marché de la région MEDA par l'exportation au lieu de s'installer dans le pays hôte. L'IDE serait-il alors substituable aux exportations dans la région MEDA? Selon Blomsrom et Kokko⁶³, la seule porte de sortie pour ce type de pays ne pourrait provenir que de l'exploitation d'actifs intangibles par des investissements de types verticaux dans la région hôte, c'est-à-dire des investissements étrangers orientés principalement vers l'exportation.
- La faiblesse du pouvoir explicatif du rapport taux de change entre les pays d'accueil et le pays européen⁶⁴.

⁶¹ Ce résultat rejoint les travaux de Sekkat, K. & Véganzones-Varoudakis, M., *op.cité* pour le cas de la région MENA et ceux de Cheng et Kwan, *op.cité* pour le cas des régions chinoises.

⁶² Markusen 1997.

⁶³ Blomstrom, M. & kokoo, A., *op. cit.*

⁶⁴ Ce résultat ne semble pas contredire les conclusions empiriques de Chakrabarti (2001) sur la faiblesse du pouvoir explicatif de cette variable en tant que déterminant des IDE.

- La distance entre les pays MEDA et l'Europe comme déterminant reste parmi les plus importants pour la région.
- Si la bonne gouvernance est importante aux yeux des investisseurs européens, elle ne l'est pas lorsqu'il s'agit de pays riches en matières premières -cas de l'Algérie- et de pays possédant de vastes marchés -cas de la Turquie.
- Les bailleurs de fonds européens semblent aussi moins concernés par les libertés politiques et civiles dans la région.

Le principal résultat est que la région MEDA n'a pas encore atteint son stock d'IDE d'équilibre et ce, malgré l'amélioration de certains critères d'attractivité. Il a été trouvé que l'infrastructure politique (gouvernance), les infrastructures physiques, la taille du marché, les effets d'agglomération et la distance sont les principaux déterminants du fait qu'un pays reçoit des IDE européens. En revanche, le résultat de l'estimation de la variable définissant les libertés semble indiquer que les investisseurs européens se soucient très peu des libertés politiques et civiles dans la région.

Section 3 : La globalisation des stratégies des firmes multinationales : facteur de la surenchère entre les territoires d'accueil

La globalisation a introduit de nouvelles règles du jeu, à la fois dans les stratégies d'investissement des firmes multinationales et dans la concurrence aiguë s'exerçant entre les territoires potentiellement attracteurs des implantations des entreprises. Depuis le milieu des années 1980, les politiques de libéralisation des activités économiques généralisées à une grande majorité des pays, indépendamment de leur niveau de développement, la montée des mécanismes de marché et de l'initiative privée relativement aux interventions des Etats et des entreprises publiques ont profondément remodelé l'attitude des autorités gouvernementales à l'égard des investissements étrangers.

Une logique d'attraction des IDE s'est largement substituée aux politiques étatiques de restriction-réglementation des implantations des firmes étrangères (Andreff, 1999). Désormais, ce sont les choix stratégiques de localisation des firmes multinationales qui préfigurent la réalisation des retombées macroéconomiques inhérentes aux investissements

étrangers dans un territoire d'accueil⁶⁵. En exacerbant la concurrence entre les firmes, la globalisation a également engendré une nouvelle logique comportementale des acteurs concernés par cette nouvelle dynamique économique. Les firmes multinationales développent des stratégies directement mondiales⁶⁶ et arbitrent entre les localisations de plusieurs territoires d'accueil potentiels.

En d'autres termes, la compétition inter-territoriale implique que l'attractivité d'un espace géographique ne puisse être conçue sans prendre en compte les finalités des implantations à l'étranger des entreprises. Dans la logique de la globalisation, la dialectique de l'attractivité repose inévitablement sur une interaction entre des intérêts micro et macroéconomiques, d'où l'indispensable convergence entre les stratégies des firmes et les politiques économiques gouvernementales.

1. La surenchère des politiques d'attractivité comme réponse des territoires

Face au changement d'environnement lié à l'activité économique, les FMN modifient leur stratégie et leur comportement de localisation. En raison de cette évolution de la demande des firmes, les territoires voient leurs offres de caractéristique sortir du schéma de correspondance et par là même, voient leur attractivité diminuer. Afin de retrouver une meilleure correspondance de l'offre avec la nouvelle demande, les autorités des pays d'accueil mènent des politiques de promotion et d'attractivité de leur territoire⁶⁷.

Avec une stratégie tournée vers l'approvisionnement en matières premières et en sources d'énergie, les firmes se retrouvaient « prisonnières » de leur lieu d'implantation car la mobilité de leurs investissements était presque impossible⁶⁸. Elles devenaient ainsi totalement dépendantes des territoires d'implantation et cela avait un impact direct sur leur capacité de négociation avec les pouvoirs publics qui pouvaient imposer des restrictions aux activités et aux transferts internationaux de la firme, voire de recourir à la nationalisation de sa filiale locale.

⁶⁵ Comme le note Michalet, La dialectique a changé : *"Avec la globalisation, les firmes mettent désormais les territoires en concurrence les uns avec les autres en fonction de leur recherche de compétitivité maximale, alors que dans la multinationalisation, c'étaient les gouvernements et les administrations qui sélectionnaient les "bons" projets d'investissement proposés par les firmes, en fonction de leurs priorités à moyen-long termes."* (Michalet, C-A. 1999).

⁶⁶ Elles sont d'ailleurs qualifiées de *"multinationales globales"* (Andreff, W. 1999).

⁶⁷ « Les nouveaux facteurs d'attractivité dans le jeu de la mondialisation », sous la direction de Lollier, J-C., Pringent, L. & Théouément, H. 2005, Presses Universitaires de Rennes, 235 pages.

⁶⁸ Andreff, W. 1996, « La déterritorialisation des multinationales : firmes globales et firmes réseaux » in Badie, B. & Smout, M.C., « L'international sans territoire », l'Harmattan.

Avec une stratégie de marché, la firme a plus de marge de manœuvre par rapport au pays d'accueil car elle peut arbitrer entre l'exportation et l'IDE pour desservir le territoire en question. Cependant une fois l'investissement réalisé, elles demeurent dépendantes des politiques macro-économiques du pays (agissant sur l'inflation, le taux de change, le taux de chômage...etc.). Afin de limiter cette dépendance, les firmes ont commencé à mettre en place des stratégies leur permettant une flexibilité de plus en plus poussée de leurs localisations. Les stratégies de délocalisation, les nouvelles formes d'investissement⁶⁹, les stratégies purement financières et les stratégies globales répondent à cette logique. Il en résulte une localisation de plus en plus flexible, une capacité à déterritorialiser les activités, non seulement commerciales et financières, mais aussi la production industrielle et la fourniture de services des firmes, ce qui leur permet de mettre en concurrence les différents pays d'accueil avec un risque réel d'une surenchère entre les politiques d'attractivité des pays. Ainsi, une firme multinationale à stratégie globale peut investir dans un pays A pour son approvisionnement, un pays B pour implanter une usine de production, un pays C pour y établir un réseau de distribution, un pays D pour y installer son laboratoire de recherche, et dans un pays E pour y délocaliser des services financiers. Cela entraîne des mouvements de localisation et de délocalisations redoutées par les pays hôtes d'autant plus que ces mouvements s'effectuent dans le cadre d'une concurrence oligopolistique où de nombreuses firmes sont obligées de suivre la première.

Avec les stratégies globales, les restrictions à la propriété étrangère s'atténuent ou disparaissent, les procédures d'autorisation de l'IDE ont été remplacées par une simple approbation, les agences de contrôle ont été transformées non -sans difficulté-, en agence de promotion de l'IDE et toute sorte de restrictions liées à l'IDE⁷⁰ sont réduites, si ce n'est éliminées.

C'est dans cette phase actuelle de la globalisation que le changement radical d'attitude des Etats s'est opéré, il est passé de la suspicion et du contrôle à l'attraction et à la promotion des investissements étrangers sous l'effet de deux tendances : d'une part, le changement de stratégie des firmes multinationales adoptant des stratégies de plus en plus globales ; de

⁶⁹ Les nouvelles formes de l'investissement permettent un engagement financier moindre et une plus grande flexibilité, elles représentent une multitude de formules les plus importantes étant : la franchise, les licences et la sous-traitance. Pour une analyse plus détaillée de la question, voir Basile, A. 1985, « Les nouvelles formes d'investissement (NFI) : définitions, contraintes et perspectives » in *Revue d'Economie Politique*, n°3 Mai-Juin.

⁷⁰ Qui incluent aussi les mesures sur l'IDE liées au commerce (TRIMs : trade related investment measures) et les mesures concernant les droits de propriété intellectuelle liées au commerce (TRIPs : trade-related aspects of intellectual property rights) placées au centre des négociations de l'Uruguay Round qui les a proscrites et dont la réduction effective reste une préoccupation de l'OMC.

l'autre, l'abondance des modèles de référence qui avaient jusque-là inspiré les gouvernements, notamment du Sud, depuis les années soixante et soixante-dix.

2. Concurrence intergouvernementale

Dans un contexte de globalisation des marchés et de libéralisation, les IDE revêtent aujourd'hui une importance cruciale pour le financement de l'attractivité réelle des économies nationales. Que ce soit dans les pays développés ou dans les pays en développement, les politiques industrielles se résument à définir les meilleures politiques d'attractivité pour séduire les investisseurs internationaux. Privilégiant le court terme et fondées sur des incitations, ces politiques donnent lieu à une nouvelle concurrence entre les pays. Cette dernière peut agir également sur les normes ce qui peut se traduire par un relâchement de celles-ci dans un certain nombre de domaines tels que les normes de travail, de protection de l'environnement,...etc.

Aujourd'hui, tous les pays semblent fournir les mêmes facteurs d'attractivité et adopter des stratégies semblables ce qui déclenche une véritable concurrence entre les états aboutissant à une véritable surenchère et à une course « *au moins disant* »⁷¹.

2.1. D'une attitude de méfiance.....

Durant les années soixante et soixante-dix, les filiales des firmes étrangères étaient considérées avec suspicion par les pays d'accueil principalement, les pays du sud d'obédience socialiste. Il n'était pas question non plus d'investir en Algérie ou à Cuba ou dans les pays africains. Certains pays allaient jusqu'à inscrire des clauses restrictives aux investissements étrangers dans leur constitution, ce qui fut le cas du Mexique par exemple.

Bien que chaque pays disposât d'une réglementation propre régissant la présence étrangère sur son sol, il est néanmoins possible de retrouver un ensemble de conditions restrictives communes aux codes appliqués dans le passé, que nous résumons brièvement :

* Tous les projets d'investissements étaient soumis à une autorisation de la part du gouvernement d'accueil, ils étaient examinés par une « Commissions des investissements

⁷¹ Michalet, C-A. 2000, « L'évolution de la législation sur les investissements directs étrangers et la dynamique de la mondialisation » in « Souveraineté étatique et marchés internationaux à la fin du 20^{ème} siècle », travaux du Centre de Recherche sur le Droit des marchés et des Investissements Internationaux, volume 20, Litec, pp : 433-451.

étrangers » dont les procédures étaient d'autant plus longues du fait de la multiplicité des hiérarchies et des critères y intervenant. En effet, dans le passé, les politiques de promotion des pays d'accueil étaient fondées sur les priorités des pays hôtes. Ceux-ci n'autorisaient les investissements étrangers que dans la mesure où la contribution attendue de leur part correspondait à des objectifs préétablis : transfert de technologie, création d'emplois, aménagement du territoire, accès aux marchés internationaux...etc...

* Il existait également des secteurs qui étaient interdits à toute présence étrangère tels que la défense et les grands services publics (distribution de l'eau, de l'électricité, du gaz,...etc.) ou encore des secteurs dits stratégiques qui comportaient généralement la production de biens intermédiaires (l'acier, le ciment, ...etc.), dont le contrôle procure une position dominante dans une économie.

* Il y avait également la limitation de la détention du capital social de la future entreprise à 49%, ce qui imposait à l'investisseur étranger de s'associer avec un partenaire local.

* S'y ajoutait, le respect d'un certain nombre de contraintes de performance tels que le taux d'intégration locale qui impose aux investisseurs l'utilisation d'intrants locaux représentant un pourcentage croissant avec le temps de la valeur ajoutée localement, le ratio de compensation qui doit équilibrer entre les importations et les exportations de biens et services des investissements à partir du pays d'accueil et des engagements de transfert de technologie (par la formation, l'assistance technique à des fournisseurs locaux,...etc.). En réalité, ces mesures correspondent à ce que l'OMC désigne -et prohibe- actuellement par les TRIMs (*Trade Related Investment Measures*).

* Des règles complexes pour la nomination des P-DG et des directeurs des filiales ainsi que pour la composition des conseils d'administration visant à sauvegarder une présence locale significative dans la gestion des filiales.

* Parfois, le rapatriement des profits était soumis à des limitations calculées en proportion du capital avancé. Le transfert des capitaux pouvait être parfois bloqué ou retardé par la pénurie de devises de la Banque Centrale.

Les motivations qui sous-tendaient l'attitude des territoires d'accueil étaient compréhensibles car il s'agissait pour l'essentiel de pays fraîchement indépendants et qui prenaient des précautions afin de préserver une indépendance économique souvent mise à mal par des pratiques peu orthodoxes de certaines firmes multinationales et où la présence d'intérêts étrangers était perçue comme une atteinte potentielle à la souveraineté nationale.

Cependant et malgré les nombreux obstacles qui leur étaient imposés, les firmes continuaient à investir à l'étranger notamment dans les pays du sud. L'explication tient à la compatibilité entre la stratégie d'investissement des firmes internationale alors, centrée sur la pénétration des marchés des pays d'implantation -selon la logique de l'économie multinationale-, et les politiques de développement des pays. Nonobstant des coûts entraînés par les contraintes qui étaient imposées à leurs filiales, celles-ci étaient rentables puisque protégées de la concurrence extérieure par les politiques protectionnistes des gouvernements dont le résultat involontaire était d'aboutir à une situation de rente pour les entreprises une fois l'implantation effectuée. A cette époque, l'objectif final des gouvernements d'accueil était de satisfaire la demande nationale par une production nationale et de parvenir à une autosuffisance, ce à quoi participaient les firmes étrangères par leur filiales-relais.

La situation a évidemment changé avec l'abandon des gouvernements des modèles macro-économiques centrés sur l'intervention de l'Etat au profit de l'initiative privée et du marché, suite à la crise de l'endettement qui a éclaté dans les années quatre-vingts. Cette dernière a eu pour effet de réduire les moyens financiers et de mettre les Etats dans l'incapacité de poursuivre une politique économique interventionniste fondée sur des entreprises publiques industrielles et commerciales structurellement déficitaires.

Le rôle des institutions financières de Washington n'est pas négligeable dans ce retournement de situation. En effet, devant le risque d'avoir à se déclarer en défaut de paiement, les pays endettés ont fait appel à ces dernières pour obtenir des crédits pour faire face à leurs engagements. En contrepartie, il est demandé aux gouvernements de s'engager dans un nouveau modèle de développement d'inspiration néo-libérale impliquant des programmes de privatisation et la démocratisation des régimes politiques. Il est recommandé également l'allègement du régime légal et réglementaire des investissements étrangers privés. Ensuite, la globalisation de l'économie imposait de plus en plus une rapidité dans la gestion des opérations des firmes multinationales.

Le tournant est intervenu en Chine à la fin des années soixante-dix. Elle a été suivie par l'URSS ainsi que par les pays membres du Comecon au tout début des années quatre-vingts. Le mouvement s'est ainsi étendu du Nord au Sud, puis à l'Est où il s'est accéléré avec la chute du mur de Berlin.

2.2. ...A une concurrence intergouvernementale

Dès le début des années soixante, certains pays décidèrent la création de zones franches industrielles d'exportation. Avec elles, l'Etat allait être obligé d'abandonner sa souveraineté sur une fraction de son territoire national. A condition de s'engager à exporter la quasi-totalité de leur production, les investisseurs bénéficiaient de nombreux avantages : ils étaient exonérés des droits de douane à l'importation comme à l'exportation et de toute barrière non tarifaire ; ils n'étaient pas assujettis à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux et l'application de la législation sociale n'était pas contrôlée.

L'observation d'un échantillon limité mais représentatif des pays en développement de 1984 à 1994 fait ressortir que sous la contrainte de déficits budgétaires répétés et de la montée de la dette extérieure, ces pays ont cherché à attirer l'IDE pour compléter leur financement international et ont procédé à la fois à des privatisations et à la levée de diverses autres restrictions pesant autrefois sur la propriété étrangère du capital. Dès cette époque, antérieurement aux stratégies globales des firmes, les états des pays d'accueil devaient déjà faire des concessions pour les filiales d'activité les plus volatiles.

Les capitaux étrangers étaient supposés participer voire porter le développement dans les pays en développement⁷² ; ces derniers vont être à la recherche de capitaux privés étrangers puisque les capitaux privés nationaux sont inexistant, mal affectés, manquants ou fuyants. Les pays en développement sont donc en concurrence pour attirer ces capitaux, ce qui occasionne un rapport de force extrêmement favorable aux investisseurs. Il s'agira, dans un schéma de compétitivité, de sélection, de construire une politique d'attractivité des investissements. Désormais la concurrence ne concerne plus uniquement les firmes, elle s'étend à la concurrence entre régions.

Cette situation est la combinaison de deux facteurs,

- D'une part la campagne des réformes libérales des codes ou lois sur les investissements étrangers, devenus essentiels à la croissance économique, lancés par les gouvernements à partir du milieu des années 80 suite à la prise de conscience du rôle de l'investissement (national ou étranger) dans le développement,
- Et d'autre part, à la mondialisation des capitaux, des marchés, de la production, mais de façon plus précise de la mondialisation des stratégies des firmes vers des stratégies plus en plus globales. Avec la globalisation, les firmes mettent désormais les

⁷² OCDE. 1998, « Pour l'ouverture des marchés : Les avantages de la libéralisation des échanges et de l'investissement », 128 pages.

territoires en concurrence les uns avec les autres en fonction de leur recherche de compétitivité maximale, alors qu'auparavant c'étaient les gouvernements et leurs administrations qui sélectionnaient « les bons » projets d'investissements proposées par les firmes, en fonction de leurs priorités à moyen et long termes.

Le changement est tel, que l'on assiste aujourd'hui à une véritable concurrence entre les pays ou parfois appelés « moins disant ». Ce dernier est « *la conséquence possible de l'adaptation des règles ou des pratiques nationales qui visent à créer des avantages compétitifs dans certains secteurs, à favoriser l'apparition d'un excédent commercial ou à attirer des capitaux étrangers*⁷³ ». En effet, pour être retenus comme lieux d'implantation des IDE, les territoires doivent répondre favorablement et intégralement à un certain nombre d'avantages de localisation requis par les firmes multinationales. En d'autres termes, plus les offres des territoires et les demandes des firmes seront en adéquation, moins les IDE seront volatiles. La dialectique attractivité des territoires /compétitivité des firmes repose sur une vision dynamique de cet adage.

Du côté des Etats, ce sont les effets escomptés des IDE sur l'emploi, les revenus, les recettes fiscales qui sont à l'origine de la modification de leurs comportements. Tout commence au niveau de la firme qui désire investir à l'étranger et qui cherche à identifier la meilleure localisation à son projet. Pour ce faire, elle informe plusieurs gouvernements locaux de son projet pour deux raisons. Premièrement, afin d'obtenir des informations sur les sites d'accueil potentiels et des offres locales de ressources qui leur sont associées. Deuxièmement, dans le but d'obtenir le soutien des gouvernements dans la réalisation du projet par des subventions, des infrastructures dédiées,...etc. Côté gouvernements, l'intérêt portera sur l'impact potentiel du projet dans le développement du territoire. Notons aussi, l'existence d'acteurs locaux tels que les offreurs de sites, les gestionnaires d'infrastructures, également intéressés par les retombées du projet sur leurs activités. Ce qui crée ainsi une coalition d'offreurs locaux de ressources autour du gouvernement local qui va coordonner toutes les offres disponibles pour proposer à l'investisseur une offre territoriale complexe. Comme les autres gouvernements auront eu la même démarche, l'investisseur pourra mettre les gouvernements en concurrence entre eux et négocier afin d'obtenir les conditions les plus avantageuses. Cette concurrence peut être distinguée selon qu'elle soit fondée sur les incitations ou fondée sur les règles⁷⁴.

⁷³ Oman, C. 2000, « Quelles politiques pour attirer les investissements directs étrangers? », OCDE, 148 pages.

⁷⁴ Oman, C. op.cité.

2.2.1. La concurrence fondée sur les incitations

La décision d'offrir des incitations financières à l'IDE est souvent officiellement motivée par l'une des trois considérations suivantes. Premièrement, un pays ou une région d'accueil (ou un site à l'intérieur du pays ou de la région concernée) peut apparaître défavorisé par rapport à des sites comparables ailleurs, par exemple en raison de son stade de développement⁷⁵. Deuxièmement, les autorités font souvent valoir que les coûts que doivent supporter les entreprises pour se relocaliser ou pour créer de nouveaux établissements à une certaine distance des sites antérieurs, peuvent les empêcher de choisir les sites les mieux adaptés⁷⁶. Troisièmement, outre les deux catégories susmentionnées d'incitations à l'IDE qui se justifient généralement par le désir de remédier aux imperfections du marché et de compenser les coûts de transaction, les autorités peuvent chercher simplement à bénéficier des externalités supposées de la présence d'entreprises étrangères grâce à différentes incitations ciblées.

Il s'agit d'une part, des incitations fiscales telles que la diminution du taux d'imposition sur les bénéfices, des exonérations temporaires d'impôts, des exonérations ou ristournes des droits de douanes, des réductions des prélèvements de sécurité sociale...etc. D'autre part, des incitations financières telles que les subventions à la formation de la main d'œuvre, la fourniture gratuite de terrains ou d'installation sur le site, les tarifs préférentiels d'eau et d'électricité...etc. Néanmoins, l'examen de l'impact de ces incitations révèle un constat mitigé. En effet, elles peuvent susciter un intérêt mais suffiront rarement à pallier l'absence de facteurs tels que la stabilité politique, la qualité de l'infrastructure ou celle de la main d'œuvre, jugés plus fondamentaux. Leur intérêt est encore amoindri lorsqu'il s'agit d'investissement dans des activités extractives ou dans celle ayant pour vocation de desservir le marché local car dans ces cas-là, les déterminants de la localisation seront l'existence d'opportunité ne pouvant se trouver ailleurs.

Par ailleurs, les investissements dans les industries manufacturières se révèlent plus réactifs aux incitations fiscales. Néanmoins, les exonérations fiscales temporaires et autres incitations du même genre constituent rarement un facteur décisif mais sont plutôt considérées par les investisseurs comme la cerise sur le gâteau. L'investissement direct étant pour une large part irréversible, là où les investisseurs ont le sentiment que les risques sont élevés,

⁷⁵ Les dispositions peuvent porter sur : les subventions au niveau des infrastructures, les subventions à la formation de main d'œuvre.

⁷⁶ On peut citer : les aides à la relocalisation et à l'expatriation, les aides administratives, les subventions de salaires temporaires,...etc.

particulièrement en Afrique, de très fortes incitations seront nécessaires pour les amener à entreprendre des IDE au lieu de retarder leur décision.

En outre, de plus en plus de pays ciblent leurs incitations dans certains secteurs d'activité spécifiques notamment les activités de haute technologie ou encore celles manufacturières (à forte valeur ajoutée) et vers des régions défavorisées ou qui accusent un taux de chômage supérieur à la moyenne nationale. En dernier lieu, précisons que parmi les incitations fiscales les plus utilisées dans les pays en développement, on retrouve la réduction du taux d'imposition sur les bénéficiaires des sociétés, viennent ensuite les exonérations temporaires d'impôt ainsi que les exemptions et ristournes de droits de douane.

2.2.2. La concurrence fondée sur les règles

Les incitations réglementaires à l'IDE sont des mesures qui visent à attirer des entreprises à capital étranger en leur offrant des dérogations aux règles et aux réglementations nationales. Bien que les autorités puissent en principe décider de déroger à n'importe quelle pratique réglementaire, elles sont surtout employées dans la pratique pour assouplir les obligations imposées aux investisseurs sur le plan environnemental, sur le plan social et sur le plan du marché du travail. En fin de compte, il s'agit d'un assouplissement et d'un relâchement de la réglementation concernant le respect des normes d'environnement et celles des conditions de travail. Prenons l'exemple d'un pantalon confectionné dans des ateliers utilisant des enfants en ne respectant aucune règle, non seulement cette pratique est immorale mais elle crée une forme de concurrence déloyale qui contraint les autres pays à faire un pas vers ce genre de pratique. Cette pratique peut s'étendre à une multitude de domaines, tels que l'abaissement des normes d'environnement, de sécurité ou de travail, ou même l'intensification de la corruption pour obtenir des réglementations plus favorables.

Il semblerait cependant que le recours à ce type de concurrence tende à se réduire non pas du côté des gouvernements des pays en développement mais du fait de certains facteurs faisant pression sur les firmes multinationales telles que celles exercées par leurs clients, le sens des responsabilités de l'entreprise, l'anticipation des réglementations à venir et les économies de coûts (en traitant les problèmes de pollution au niveau de la conception plutôt que d'avoir à traiter des déchets indésirables), sans oublier la place grandissante qu'occupent les industries et les services du savoir dit « propre » dans les secteurs d'activité où les gouvernements cherchent le plus à attirer les investisseurs, ainsi qu'au désir croissant des

entreprises qui investissent de s'implanter où leurs salariés -et leur niveau de productivité- profiteront de normes respectant l'environnement.

Cependant, on ne peut écarter le risque que les entreprises à capitaux étrangers utilisent l'IDE pour « exporter » des productions qui ne sont plus approuvées dans leur pays d'origine. Dans ce cas, et notamment lorsque, les autorités du pays d'accueil sont très désireuses d'attirer des IDE, les normes réglementaires risqueraient d'être abaissées ou gelées. Force est de constater qu'aucun élément économétrique ne vient étayer l'hypothèse selon laquelle les autorités pourraient entraîner la création de « refuges pour les pollueurs » ou de nivellement par le bas. Néanmoins, le risque de « gel de la réglementation » est plus difficile à réfuter. Apparemment, le coût du respect des normes environnementales est si limité, et le coût pour la réputation d'une entreprise de paraître vouloir les tourner est si élevé, que la plupart des firmes multinationales investissent dans les pays en développement indépendamment de leurs réglementations en matière d'environnement.

En tout état de cause, on accorde de plus en plus d'importance à la notion de progrès par un développement durable comme le note Batchler : « *dans les campagnes organisées actuellement pour promouvoir les sites d'investissements européens, les avantages environnementaux mis en avant vont de la qualité de la vie et de la proximité de beaux paysages...aux avantages manifestes qu'il y a pour les entreprises d'être situées dans un pays ou une région où les normes d'environnement sont rigoureuses et strictes*⁷⁷ ». Pour les gouvernements des pays en développement, l'enjeu est de ne pas céder à la crainte de voir se développer une concurrence fondée sur l'offre de « havre de pollution », mais de fixer et de faire appliquer des normes environnementales qui permettent de promouvoir un développement durable.

Le constat est le même concernant les normes de travail qui tendent à tirer vers le bas du fait de l'intensification de la concurrence intergouvernementale. Selon les études économétriques de l'OCDE, il ne semble guère que la présence de firmes étrangères dans les pays en développement entraîne une dégradation des normes de travail. Un droit de travail laxiste peut même dans certains cas freiner l'IDE, les investisseurs craignant de compromettre leur réputation ailleurs dans le monde et redoutant des désordres dans le pays d'accueil. Le développement des zones franches d'exportation⁷⁸ depuis les années 70, est important pour notre analyse. Celles-ci ont été créées par les pouvoirs publics afin d'attirer les

⁷⁷ Bachtler, J. 1998, "Policy competition and Foreign Direct Investment in Europe", Polycopié.

⁷⁸ Appelées aussi zones franches pour l'industrie d'exportation, zones franches industrielles, zones économiques spéciales, entrepôts sous douane et ports francs.

investissements dans les industries à vocation exportatrice ou les usines d'assemblage en offrant pour les équipements et les matériels importés un traitement douanier plus favorable que pour les marchandises qui entrent dans le reste du pays. De plus, les investisseurs dans ces zones peuvent bénéficier d'offres de terrains viabilisés, d'une garantie d'un traitement privilégié face aux administrations locales, d'une remise d'impôts partielle ou totale, temporaire ou définitive,...etc. L'OIT (Organisation Internationale du Travail) recense 3000 zones franches d'exportation dont les deux tiers en Chine, totalisant 42 millions d'emplois dans le monde⁷⁹. Beaucoup voient dans les zones franches un signe manifeste de l'intensification de la concurrence entre les pays pour attirer les IDE, on y voit également une course au bas de l'échelle en matière de normes de travail. Il est vrai que la plupart de ces zones se caractérisent par des normes de travail et un système de gestion des relations de travail insuffisant⁸⁰. Toutefois, soulignons que « *la majorité des zones franches d'exportation sont couvertes par la législation du travail du pays concerné, et que ... les conditions physiques du travail à l'intérieur des zones sont souvent meilleures qu'à l'extérieur*⁸¹ ».

En outre, les normes minimales du travail s'appliquent dans la plupart des zones, de même que le salaire minimum. Il est vrai que l'installation d'investisseurs dans une zone franche peut être intéressante dans la mesure où ils investissent dans l'immobilier local et dans du matériel, distribuent des salaires, et assurent un minimum de formation à leurs employés, génèrent des activités de sous-traitance et de services, et qu'ils induisent une transmission de savoir-faire utilisable par les entrepreneurs locaux ou par les industries nationales. Objectivement, compte tenu de la prolifération des zones franches d'exportation, il est évident que les pays doivent individuellement et collectivement faire davantage d'efforts pour que les droits minimums des travailleurs soient respectés partout dans le monde. Au demeurant, la concurrence que se livrent les gouvernements pour attirer les IDE peut et a ralenti les efforts dans ce domaine.

3. Les effets de la concurrence intergouvernementale

Rien ne permet de supposer une intensification de la concurrence que se livrent les pays pour attirer les investissements étrangers, mais elle n'en demeure pas moins intense. Les

⁷⁹ En Afrique, la 1^{ère} zone franche industrielle a été créée au Maroc en 1962. Quelques autres pays ont aussi créé des zones franches dans les années 1970 : l'Ile Maurice en 1971, la Tunisie en 1972, l'Égypte et le Sénégal en 1974.

⁸⁰ Comme le soulignait déjà une étude de l'OIT. 1998, « Questions relatives au travail et questions sociales dans les zones franches d'exportation », Genève, pp. 24-31.

⁸¹ Oman, C. op.cité., pp : 31-38.

effets de cette concurrence sont donc d'une importance cruciale et ils se distinguent en deux catégories : les effets sur l'investissement en terme de décisions relatives à la localisation, les effets sur le comportement des gouvernements et sur l'élaboration de la politique, confrontés au « dilemme du prisonnier » et enfin les effets sur l'influence politique des firmes multinationales.

3.1. Effets sur les décisions d'investissement

Lors des décisions relatives à la localisation des investissements, les firmes procèdent *grosso modo* en deux étapes, dans lesquelles elles commencent par dresser une liste succincte des sites susceptibles de répondre à leurs critères compte tenu de la nature de l'investissement, critères constitués essentiellement de fondamentaux. Une fois cette liste établie, les investisseurs s'intéressent aux incitations que les pouvoirs publics sont disposés à offrir ou à négocier. A ce stade du processus de prise de décision, les incitations peuvent jouer un rôle décisif dans le choix de l'implantation. D'un autre côté, il peut être contre-productif d'offrir des avantages importants pour attirer des investisseurs quand l'économie du pays où les sites d'investissement potentiels ne réunissent pas les fondamentaux ou les critères de base. Non seulement, ces incitations n'auront aucun impact sur la décision d'implantation mais en outre elles tendent à discréditer les gouvernements qui les proposent et auront pour effet de rendre davantage leur aptitude à attirer des investissements peu valables. Un ciblage intelligent des investisseurs peut avoir des effets positifs comme le montre l'expérience de Singapour.

Cependant rien ne permet d'établir que l'intensification de la concurrence par la promotion des investissements va entraîner l'accroissement de l'offre globale d'IDE, car dans beaucoup de pays ces deux phénomènes se sont déroulés simultanément.

3.2. Effets sur l'élaboration de la politique

Les faits montrent que la concurrence pour les IDE entraîne une pression à la hausse sur les normes d'emplois et d'environnement. Ces pressions apparaissent lorsque des pays en développement, des économies en transition comme des pays de l'OCDE se concurrencent pour attirer des investissements dans les industries et les services à forte intensité de savoir et de qualifications. En effet, les entreprises qui y activent recherchent de plus en plus des sites où les normes environnementales sont relativement élevées assurant une offre à long terme d'employés capables de répondre aux critères bien plus exigeants en matière de ressources

humaines des entreprises post-tayloriennes. D'autant plus, l'observation montre que la concurrence pour les IDE incite les gouvernements à accroître ou améliorer leurs équipements en infrastructures et les ressources humaines disponibles localement par des réformes réglementaires et autres mesures destinées à promouvoir l'investissement privé dans le secteur public.

Tout aussi important, voire plus, le fait que dans les pays en développement et les économies émergentes en particulier, la concurrence des gouvernements est souvent liée à un processus de démocratisation et de modernisation du secteur public. Le cas du Brésil l'illustre bien. Dans ce pays, la concurrence pour les IDE a entraîné un large processus de réformes réglementaires, de privatisation des actifs publics et la libéralisation des politiques relatives aux échanges et à l'investissement. Ces réformes renforcent les mécanismes du marché et incitent les administrations chargées de la promotion à se moderniser et à améliorer leurs actions. Certains gouvernements des pays attirant le plus d'IDE sont justement ceux qui ont adopté de bonnes méthodes de gouvernement. Elles se caractérisent notamment par une gestion saine des finances publiques ce qui donne une crédibilité aux programmes d'incitation aux yeux des investisseurs qui considèrent que ces programmes ne risquent pas de constituer une charge budgétaire ou financière pour le pays. Un constat tout aussi intéressant, celui des investisseurs étrangers qui choisissent leurs lieux d'implantation en fonction de la stratégie adoptée par les gouvernements quand cette dernière s'inscrit dans un processus que celui de la simple attractivité des IDE mais dans un programme de réformes économiques et politiques en s'engageant dans la voie d'une plus grande démocratie, une plus grande transparence et une concurrence renforcée.

Dans les pays en développement et les économies en transition, il est des cas où la concurrence par la promotion des investissements profite aux régions défavorisées comme dans le nord-est du Brésil. Bien que le risque dans ces pays soit que les ressources budgétaires absorbées par les politiques de promotion empêchent le financement de politiques plus efficaces de développement régional, pire encore, en l'insuffisance voire l'absence de toute évaluation, il se pourrait même que les retombées d'un investissement soit en deçà de ce que les pouvoirs publics auront eu à dépenser en incitations, toute nature confondue. Car l'aspect le plus négatif des politiques de promotion des investissements c'est sans doute, l'espace qu'elle peut ouvrir à la corruption et aux comportements de recherche de rentes. Ce risque est particulièrement élevé pour la concurrence fondée sur les incitations étant donné son manque de transparence.

De ce fait, un des aspects les plus négatifs de la concurrence entre les gouvernements pour attirer les IDE est l'émergence des paradis fiscaux⁸². D'après les données de la CNUCED à la fin 2005, un tiers du stock des investissements directs à l'étranger des firmes multinationales se localisent dans ces paradis. Depuis, l'utilisation des paradis fiscaux s'est largement répandue, pour preuve la moitié du stock des IDE des multinationales américaines se trouve dans les paradis fiscaux. Côté européen, 37% de ce stock se trouve également dans ces paradis. Destinations privilégiées : les Pays-Bas, le Royaume-Uni, le Luxembourg et la Suisse. Grâce au prix de transfert, c'est-à-dire les échanges intra-firmes, les multinationales s'organisent de façon à ce que les filiales des paradis fiscaux récupèrent les profits. En effet, un paradis fiscal est défini comme un pays qui applique un régime fiscal dérogatoire tel qu'il conduit à un niveau d'imposition anormalement bas, ce qui permet aux firmes multinationales de payer de moins en moins d'impôts. Cette situation inquiétait déjà le ministère du commerce chinois, dont 20% des investissements directs étrangers au premier semestre 2004 provenaient des îles Vierges, des îles Caïmans et des Samoa.

Le dilemme du prisonnier : déterminant de la surenchère

Un pays qui aurait pour voisins d'autres pays appliquant des politiques de promotion offensives basées essentiellement sur les incitations, serait contraint d'en faire de même au risque d'être boudé par les capitaux étrangers, il est alors confronté au « dilemme du prisonnier ». Ce dernier résulte du fait que si les pays ont collectivement intérêt à ne pas s'engager dans une surenchère des incitations, il n'en demeure pas moins que chaque nation y participe par crainte de voir les investissements étrangers se détourner vers les économies qui offrent davantage d'incitations. Il est courant de voir des investisseurs négocier avec des administrations locales les conditions et incitations qu'ils attendent. Ils peuvent le faire ouvertement afin de stimuler la concurrence entre les Etats et déclencher ainsi une surenchère entre les pays au profit évidemment des investisseurs étrangers.

Prenons deux entreprises étrangères désirant s'implanter dans un pays A ou dans un pays B dont les climats d'investissement sont semblables. Les entreprises investiront dans le pays qui propose un taux d'imposition le plus faible. Supposons que le taux initial soit de 30% dans les deux pays, l'une des entreprises s'implantera dans le pays A et l'autre dans les pays B. Chacun des pays voulant attirer les deux entreprises en même temps afin de

⁸² Un paradis fiscal est un territoire à fiscalité très basse en comparaison avec d'autres pays ou même d'autres régions d'un même pays.

maximiser ses recettes fiscales, aura intérêt à baisser le taux pour ce faire. Anticipant ce cas de figure, l'autre pays décide lui aussi de baisser le taux de 30% à 20% comme l'indique le tableau suivant⁸³. Dans un processus du « moins disant » cela ne s'arrêtera pas là car chaque pays sera tenté d'abaisser son taux à 15% puis à 10% et ainsi de suite.

Tableau n°1 : Le dilemme du prisonnier

Pays A/ pays B	Taxation à 30%	Taxation à 20%
Taxation à 30%	30 ; 30	0 ; 40
Taxation à 20%	40 ; 0	20 ; 20

Source : Siroen, J.M. 2002, « Relations économiques internationales », Bréal Édition, Paris, p. 68.

Le processus du "moins disant" est la conséquence de l'adaptation des pratiques nationales qui visent à créer des avantages compétitifs dans certains secteurs afin d'attirer des capitaux étrangers. Ce processus devient économiquement inefficace lorsqu'il introduit des distorsions dans une économie et que celles-ci se propagent aux pays qui souhaitent rétablir leur compétitivité. Ainsi, les zones franches introduisent des distorsions internes puisqu'on y accorde des avantages particuliers par rapport au reste du territoire. Dans la mesure où d'autres pays créent à leur tour des zones franches pour rétablir leur compétitivité, l'avantage du premier pays tend à s'effacer mais les distorsions se généralisent. La problématique du "moins disant" peut être étendue à une multitude de domaines tels que l'abaissement des normes d'environnement, de sécurité ou de travail. L'exemple de la concurrence fiscale en est une parfaite illustration. Même dans l'Union Européenne, le Luxembourg a joué la carte de la concurrence fiscale, notamment en matière de placements financiers. La question de l'harmonisation fiscale n'est d'ailleurs toujours pas réglée au niveau européen, pas plus que celle des "paradis fiscaux".

Cette concurrence vaudra pour tous les aspects des incitations particulièrement fiscales, avec des conséquences néfastes tels que :

- Conduire les gouvernements à détaxer les facteurs de production les plus mobiles comme le capital et à taxer davantage les facteurs les plus immobiles comme le travail peu qualifié. Cela pose un problème d'équité, de plus il est toujours préférable d'élargir l'assiette fiscale que de réduire les taux d'imposition,

⁸³ Siroen, J.M. 2002, « Relations économiques internationales », Bréal Édition, Paris, p. 68.

- Renoncer à financer des projets de biens publics utiles (formation du capital humain et équipements d'infrastructures) par manque de moyens financiers afin de les allouer au financement des incitations,
- Pénaliser les investisseurs nationaux et étrangers déjà établis par rapport aux nouveaux venus ce qui peut entraîner le départ des entreprises en place ou à recourir à diverses pratiques de corruption, encore plus dommageables et coûteuses.

L'intensification du « dilemme du prisonnier » peut aller au-delà des pressions qui s'exercent dans la surenchère des incitations fiscales et financières et peut avoir des révisions à la baisse des normes de protection de l'environnement ou des droits des travailleurs. Ainsi les pouvoirs publics peuvent être tentés d'abaisser les normes environnementales et de faire de leurs territoires des « havres de pollution » dans le but d'attirer certains types d'investissement notamment ceux de l'industrie lourde. La même tendance peut-être observée concernant le marché du travail où le gouvernement se montrera moins rigoureux dans l'application des droits des travailleurs et aura tendance à négocier des normes minimales de sécurité sur les lieux de travail. Ces effets pourront être neutralisés grâce à l'adhésion des politiques nationales aux normes correspondantes de l'OIT (Organisation Internationale du Travail).

3.3. Effets sur l'influence politique des firmes multinationales

L'influence politique des entreprises étrangères sur les politiques gouvernementales des pays en développement est plus que prouvée car ces dernières et quelque soit leur nationalité, ont plus d'influence politique que les entreprises locales. Par ailleurs, cette influence génère des avantages fiscaux et réglementaires ce qui permet aux entreprises étrangères de jouir d'un meilleur climat des affaires que toutes les autres. Ces avantages en termes de concessions réglementaires et d'une imposition fiscale plus faible sont consentis en échange de potentielles retombées positives sur les économies des pays en développement. Le contraste est saisissant avec les politiques restrictives des années soixante-dix et le retournement à la fin des années quatre-vingt-dix où les entreprises locales tendent à être discriminées par rapport aux firmes étrangères.

Cependant, il n'est pas sûr que les firmes étrangères méritent ce traitement préférentiel tant il n'est pas certain que leurs activités dans les pays d'accueil génèrent des externalités

positives sur la productivité des entreprises locales⁸⁴. Même si des retombées positives existent, les entreprises locales peuvent ne pas en profiter par manque de capacité technologique d'absorption. Ainsi, il n'est pas sûr que les incitations financières ou fiscales accordées aux investisseurs étrangers⁸⁵ soient compensées par les effets positifs attendus de l'IDE et n'engendreront pas des effets pervers tels qu'une allocation inefficace du capital, une hausse des coûts administratifs et de la corruption, l'attraction d'investisseurs étrangers qui seraient de toute façon venus même en absence d'incitations⁸⁶, ou qui ne contribuent que faiblement au développement économique du pays ou encore la surenchère des incitations proposées par les pays. Wells et *al.*⁸⁷ estiment que le coût des incitations en Indonésie a largement excédé le volume supplémentaire d'IDE, tandis que Haskel et *al.*⁸⁸ calculent que la valeur des retombées positives associées à la présence d'entreprises étrangères au Royaume-Uni est largement inférieure aux incitations financières accordées à ces dernières par le gouvernement.

Notons enfin, un coût souvent ignoré des incitations fiscales et financières, est celui de permettre aux dirigeants de justifier l'existence d'actions en faveur du renforcement de l'attractivité de leurs pays sans avoir à mettre en œuvre une réforme du climat des affaires. Pourtant, tout gouvernement désireux d'attirer plus d'IDE devrait traiter les investisseurs étrangers et locaux de la même manière et se focaliser sur l'amélioration globale du climat des affaires du pays par le renforcement de l'Etat de droit, l'investissement dans l'infrastructure physique, l'éducation, la promotion de la recherche et développement ou la simplification des réglementations encadrant la vie des entreprises.

4. Vers d'autres formes de concurrence fondée sur une approche multilatérale

De ce qui a été évoqué plus haut, on constate l'importance d'orienter les politiques de concurrence que se livrent les gouvernements pour les IDE, vers des formes de concurrence

⁸⁴ Certains auteurs concluent que les preuves empiriques de l'existence d'externalités positives, engendrées par la présence des FMN sur un territoire hôte sont minimes. Voir à ce sujet, les travaux de Gorg, H. & Greenaway, D.

⁸⁵ La création ou le renforcement des incitations représente un tiers des changements favorables introduits par les pays en développement dans leurs politiques régulant l'IDE, suivi ensuite par la réalisation sectorielle (21%), l'amélioration des conditions d'exploitation (16%) et l'accroissement des garanties (12%) (Korbin 2005)

⁸⁶ Selon les résultats d'une étude rapportés par Halvorsen (1995), en 1984, 70% des investissements ayant reçu des incitations en Thaïlande, auraient eu lieu de toute façon.

⁸⁷ Wells et *al.* 2001, « Using tax incentives to compete for foreign investment. Are they worth the costs? » FIAS, n°15.

⁸⁸ Haskel, J.E., Pereira, S.C. & Slaughter, M.J. 2002, « Does inward foreign direct investment ? », *Economic Inquiry*, vol. 40, n°4, pp: 651-663.

fondée sur les règles qui n'érodent pas les normes d'emploi et d'environnement. Ces dernières s'articulent autour des accords internationaux d'intégration régionale, la privatisation des entreprises publiques, l'amélioration de la protection des droits de propriété intellectuelle, la responsabilisation accrue du gouvernement et le renforcement du système judiciaire et l'action des institutions internationales.

4.1. Les accords d'intégration régionale

Toutes les mesures visant à améliorer l'attractivité d'un pays discutées jusqu'alors relèvent de décisions unilatérales prises par les Etats ; elles sont donc par nature révisables et réversibles en cas de changement de gouvernement ou d'orientation politique. Or, « *les investisseurs étrangers n'apprécient guère les changements des règles de jeu pendant la présence de leurs IDE dans un pays et préfèrent par conséquent que ces politiques unilatérales d'attractivité soient confortées, harmonisées et généralisées par la signature d'accords bilatéraux ou multilatéraux avec les pays d'accueil potentiels*⁸⁹ ». Un exemple de concertation est l'abandon par plusieurs pays d'Amérique Latine de la doctrine Calvo selon laquelle le pays conservait toujours la juridiction d'appel en cas de litige au sujet de l'IDE.

L'harmonisation s'obtient lorsque le pays appartient à une union économique régionale, soit en adoptant les mesures les plus répandues dans le monde ce qui renforce la convergence vers une même politique d'attractivité rendant possible la signature d'accords internationaux sur l'IDE. Il s'agit d'abord de traités bilatéraux sur l'investissement (TBI). Pour les pays d'accueil, la signature de ces accords est la traduction de leur engagement à offrir un environnement stable. Pour les pays exportateurs de capitaux et leurs firmes, c'est une protection de l'investissement garantie par une loi internationale contre les risques non commerciaux.

Ces dernières années, l'objectif de ces TBI est devenu double : protéger les IDE sortant et attirer les IDE en provenance des autres pays. Ils ont fortement augmenté durant la dernière décennie de 385 à la fin des années quatre-vingts, ils sont passés à 1857 à la fin des années quatre-vingts dix, et concernent 173 pays à la fin des années quatre-vingts dix au lieu de 2 dans les années cinquante. Les TBI permettent de verrouiller institutionnellement les pays signataires, garantissant la pérennité d'une politique libérale. Le nivellement des règles par le bas que peut provoquer la concurrence entre les Etats pourrait être enrayé si le pays

⁸⁹ Oman, C. op.cité.

s'engageait dans des TBI. Ces derniers constituent l'instrument le plus sophistiqué pour garantir la sécurité des investissements internationaux par une « stabilité » des attributs de l'environnement dans lequel ils évoluent. Les acteurs de cet environnement sont dotés d'attributs, qui doivent demeurer stables, c'est-à-dire que l'Etat s'engage à maintenir l'environnement dans lequel s'insère la firme étrangère.

Au niveau régional, des accords sur l'IDE poussent aussi à la convergence et l'harmonisation des politiques d'attraction : tel est le cas des accords signés par les pays de l'OCDE, de l'ALENA, de l'ASEAN, du MERCOSUR et de l'Union Européenne. Cette dernière a formulé des principes de promotion de ses IDE dans les Etats signataires lors de la Convention de Lomé IV (Ce sont là des exemples à méditer pour les pays du Maghreb).

Viennent enfin les accords multilatéraux portant essentiellement sur des problèmes sectoriels ou spécifiques mais concernant l'IDE. Ainsi l'ICSID (*International Centre on Settlement of Investment Disputes*) applique une convention internationale sur les litiges relatifs à l'IDE, la déclaration tripartite de principes concernant les entreprises multinationales et la politique sociale (Bureau International du Travail : BIT) ou la Convention du Conseil de l'OCDE sur les pots de vin et la corruption dans les transactions internationales relèvent de cette catégorie ou encore la MIGA (*Multilateral Investment Guarantee Agency*) qui est une organisation du Groupe de la Banque Mondiale. Auxquels s'ajoutent le Guidelines on The Treatment of Foreign Direct Investment de la Banque Mondiale dont la portée est générale, non sectorielle et non spécifique, adopté en 1992 mais qui n'est pas obligatoire. Rendus possibles par la convergence des politiques d'attractivité de l'IDE et les TBI, les accords multilatéraux institutionnalisent cette convergence en faveur de l'IDE et contribuent à minimiser les tentations des pays à la surenchère en matière de promotion de l'investissement étranger.

On peut également proposer des normes minimales d'éthique que devraient respecter les firmes multinationales dans tous les pays d'accueil de leurs IDE sans nourrir trop d'illusion quant à leur respect effectif quand on pense à l'inefficacité relative des codes de conduite internationaux⁹⁰. Sans quoi la surenchère des politiques nationales d'attractivité de l'IDE devrait se poursuivre au grand dam des territoires d'accueil.

Il faudrait cependant éviter les déboires tels que celui de l'AMI (Accord Multilatéral sur l'Investissement) préparé par l'OCDE. Le principal objectif de ce dernier était de supprimer toute discrimination entre les investisseurs étrangers et nationaux, d'imposer

⁹⁰ Comme ce fut le cas de la firme multinationale Nike après la découverte que certains de ses sous-traitants dans les pays en développement employent des enfants.

partout la logique du marché et de créer la base durable d'une confiance entre les firmes multinationales et les Etats, il reprenait également la plupart des éléments contenus dans les accords bilatéraux portant sur les investissements. L'AMI aurait été susceptible de mettre fin à la guerre de surenchère entre les pays d'accueil par la généralisation et l'obligation de transparence des politiques nationales d'attractivité et l'harmonisation des différentes mesures incitatives de l'investissement, qui devenaient obligatoires pour tous les pays signataires. Cependant, il donnait libre champ aux stratégies globales des firmes multinationales en supprimant l'un des principaux obstacles existant encore à une localisation très flexible des IDE, par le démantèlement progressif de toutes les restrictions à l'IDE dans tous les secteurs. A la suite de la levée de boucliers impulsée par un certain nombre de mouvements de la société civile, l'OCDE a été contrainte de retirer et d'abandonner le projet en 1998.

4.2. Privatisation et nécessité d'une politique de concurrence

La privatisation des entreprises publiques est étroitement liée au processus de la libéralisation des politiques commerciales et d'investissement dans de nombreux pays. Dans les années 80 et 90, la privatisation a procuré plus de 500 milliards de dollars de recettes publiques, dont un peu moins de 400 milliards dans les pays de l'OCDE et plus de 100 milliards de dollars dans les pays en développement et les économies émergentes. Dans ces dernières, une proportion importante des recettes générées par les privatisations a été fournie par les IDE, faisant des privatisations une source d'attraction importante pour les IDE. Il est important de souligner que le programme pour attirer les IDE ne doit pas s'appuyer exclusivement sur la privatisation mais aussi sur des mesures efficaces prises parallèlement au programme de privatisation, qui contribueront à son succès, dont celle permettant l'exercice d'une concurrence durable par les prix sur le marché intérieur. Il faut éviter ainsi que les monopoles d'Etat ne soient remplacés par les monopoles privés comme c'est particulièrement le cas dans les pays en développement et les économies émergentes.

4.3. Responsabilité et gouvernance fondée sur les règles

Les investisseurs que tous les pays cherchent à attirer, ceux dont les investissements sont à long terme, attachent une grande importance à la stabilité et à la prévisibilité de l'environnement du pays d'accueil. Celle-ci passe par le renforcement du système judiciaire afin qu'il soit considéré comme un système équitable et cohérent, qui dispose de

l'indépendance nécessaire à l'application de ses décisions. Les investisseurs les plus sensibles à ces questions sont ceux qui activent dans les secteurs des technologies avancées, des droits de propriété intellectuelle et industrielle ou encore dans les activités de services modernes. Pour ces investisseurs, la reconnaissance et la protection des droits de propriétés intellectuelles sont cruciales. En fin de compte, il est question de la crédibilité d'un gouvernement, de la transparence des choix d'orientation et de la responsabilité des décideurs. Car même si un système fondé sur des incitations peut intéresser de nombreux investisseurs, la plupart des investisseurs tirent davantage profit sur le long terme d'une approche fondée sur la stabilité, la transparence et la prévisibilité en matière de politique d'IDE.

De leurs côtés, les autorités des pays d'accueil devraient prendre les mesures suivantes :

- Renforcer leurs efforts pour faire respecter les règles de bonne gouvernance en luttant activement contre la corruption et en améliorant les cadres politique et réglementaire (par exemple en ce qui concerne la concurrence, le renforcement de la protection de la propriété intellectuelle...etc.).

- Œuvrer en vue d'ouvrir plus largement l'économie locale au commerce extérieur pour que les entreprises puissent participer pleinement à l'économie mondiale.

- Soutenir les efforts internationalement convenus visant à lutter contre le travail des enfants, supprimer la discrimination sur le lieu de travail. De plus, un cadre environnemental et social sain devient de plus en plus important pour les pays qui souhaitent attirer des investissements internationaux d'entreprises appliquant des normes élevées.

Une économie, comme celle de Singapour dont l'approche se fonde autant sur les incitations que sur les règles, a su éviter les excès préjudiciables des comportements de recherche de rentes et de la corruption, généralement liés à l'utilisation d'incitations à l'investissement, en particulier par les administrations. Ainsi, il est important pour tout gouvernement de s'en tenir à une approche fondée sur des règles pour promouvoir et attirer les IDE, qu'il choisisse ou non d'offrir des incitations fiscales, financières ou autres.

4.4. L'action des institutions internationales

Lutter contre la concurrence intergouvernementale basée sur les incitations ne peut se faire par l'action d'un seul pays au risque de voir le problème se déplacer simplement d'un pays vers un autre. En d'autres termes, lorsqu'un gouvernement mettra en place des mesures défensives pour lutter contre un processus du moins disant, les investisseurs étrangers iront

s'implanter dans d'autres pays où les avantages fiscaux et autres incitations sont pratiqués. Pour cela, il est nécessaire de recourir à une approche multilatérale et concertée afin de lutter efficacement contre la prolifération des régimes spéciaux dommageables à l'économie des pays hôte. A cet égard, l'action des institutions internationales pour le respect des règles fixées par les Etats est nécessaire.

L'action de ces dernières peut être diverse et variée allant de la simple dénonciation de certaines pratiques et le classement des pays, à l'utilisation de l'appui financier qu'elles peuvent apporter comme moyen de pression sur certains pays. Ces organismes internationaux peuvent aussi émettre des recommandations aux pays membres et à l'ensemble de la communauté internationale afin de faire face aux effets dommageables de la concurrence pour les IDE :

- Recommander aux pays de ne plus adopter de nouvelles mesures et/ou de ne pas renforcer celles déjà existantes qui constitueraient des pratiques néfastes,
- Etablir une liste des paradis fiscaux afin d'encourager leurs gouvernements à réexaminer leurs politiques et faire en sorte que les relations entre ces pays et les Etats membres ne contribuent pas à une concurrence dommageable,
- Encourager les Etats à recourir à des incitations génératrices d'effets positifs pour l'économie d'accueil telle que la subvention d'investissement en équipement d'infrastructure qui pourra procurer des bénéfices à l'ensemble de l'économie, ou encore cibler les investissements particulièrement intéressants auxquels seront fournies des incitations. Les pouvoirs publics peuvent aussi insérer des clauses de récupération pour le remboursement des subventions accordées à des investisseurs et qui n'auraient pas respecté leurs engagements en termes de nombre d'emplois créés ou de formation de la main d'œuvre,
- Réunir et défendre les intérêts des pays afin qu'ils ne soient pas en situation de faiblesse face aux firmes multinationales qui font souvent pression sur les gouvernements pour réclamer des allègements d'impôts et des subventions en contre partie des emplois créés ou préservés,
- Encourager la signature d'accords d'intégration régionale qui peuvent faciliter la coopération entre les pays dans la mise en place et l'application de normes pour l'emploi et l'environnement, permettant également une meilleure défense des pays au plan social. Ces accords permettront également une harmonisation des incitations fiscales et financières pour attirer les investissements étrangers, aidant les pays à surmonter le dilemme du prisonnier un des effets notables de la concurrence

notamment celle fondée sur les incitations.

Conclusion

Dans ce premier chapitre une revue de la littérature a été faite dans l'optique des principaux acteurs économiques concernés par les investissements directs étrangers à savoir les firmes multinationales ; ce chapitre a permis d'identifier les facteurs et déterminants d'attraction à leurs yeux. Les principaux facteurs d'attraction du pays d'accueil sont alors les facteurs de demande et d'accessibilité des marchés et les facteurs d'offre et de rentabilité de l'investissement. Dans le choix du pays, l'entreprise recueille également, des informations qualitatives sur les facteurs de localisation intangibles. La globalisation a introduit de nouvelles règles du jeu, à la fois dans les stratégies d'investissement des firmes multinationales et dans la concurrence s'exerçant entre les territoires désireux d'attirer les IDE. Les FMN étant le principal vecteur de ces derniers, les pays sont mis en concurrence afin d'obtenir les meilleures conditions d'accès à leurs investissements. Ainsi, les pouvoirs publics mettent en place des politiques d'attraction et de promotion de l'investissement, en particulier pour les investisseurs étrangers, centrées sur les incitations fiscales et financières dont les coûts annulent souvent les profits tirés des IDE. Lutter contre la concurrence intergouvernementale basée sur les incitations ne peut se faire par l'action d'un seul pays, plusieurs voies ont été proposées.

Chapitre 2 : L'attractivité des territoires ou comment attirer les IDE

Sommaire

Introduction.....	72
Section 1 : Climat d'investissement et attractivité.....	72
1. Deux termes pour une même notion.....	73
2. « La short list » des investisseurs étrangers.....	76
3. Relativité de la notion d'attractivité.....	77
4. Peut-on mesurer l'attractivité d'un territoire ?.....	79
Section 2 : Pouvoirs publics et attractivité.....	84
1. Définition d'une politique d'attractivité des IDE.....	85
2. L'attractivité : une notion pluridimensionnelle	
3. Les incitations : fer de lance des politiques de promotion des pouvoirs publics	
4. De la légitimité d'une action publique de promotion de l'investissement.....	110
5. Affronter les causes profondes de l'échec des politiques de promotion.....	112
6. Le rôle des relations entre Etats et le renforcement de la coopération interétatique.....	115
Section 3 : La dynamique de la promotion des avantages de localisation.....	117
1. L'identification des agences de promotion.....	118
2. Les activités de promotion des agences.....	119
3. Diversité des objectifs.....	124
4. Les techniques de promotion des investissements étrangers : <i>La stratégie de promotion ciblée</i>	126
5. Vers une nouvelle notion de l'attractivité.....	127
Section 4 : Les économies du Sud de la Méditerranée sont-elles attractives ?.....	128
1. Etat des lieux.....	129
2. Les facteurs limitants.....	133
3. PECO et PSEM : un jeu à somme nulle ?.....	138
4. L'intégration régionale comme stimulateur de l'attractivité des pays du Sud de la méditerranée ?.....	140
5. Les efforts à suivre.....	145
Conclusion	150

Introduction

Selon les efforts consentis pour l'attractivité des IDE, les pays mettent en place un ensemble de mesures de plus en plus attrayantes. Mucchielli distingue trois instruments à la disposition des Etats pour attirer l'IDE : (i) les différences de niveaux d'imposition sur les sociétés, (ii) les incitations à l'investissement, (iii) les mesures d'aménagement du territoire. Toutefois, l'auteur dissuade de séparer deux dimensions importantes. Il s'agit de l'«attractivité réelle» qui est en relation avec la différence des coûts comparés, les infrastructures, les voies de communication, etc... et l'«attractivité artificielle», liée aux cadeaux fiscaux, aux subventions à l'implantation, etc... Un bon climat d'investissement est bénéfique pour tous, aux gouvernements comme aux acteurs économiques car il permet aux premiers une création d'emplois et une réduction des prix des biens et services, quant aux seconds il leur permet d'évoluer dans un environnement qui stimulera leur compétitivité.

Dans cet état d'esprit, ce chapitre tentera de cerner la notion d'attractivité et les paramètres qui entrent en ligne de compte dans sa définition (Section 1), ensuite il s'agira du rôle primordial des pouvoirs publics dans la construction et le renforcement des territoires qu'ils représentent (Section 2). Dans la Section 3, on étudiera les principaux acteurs dans la promotion de l'attractivité d'un territoire à savoir les Agences de promotion de l'investissement (API) dans leurs activités, leurs objectifs, ...etc. Nous concluons ce chapitre en nous interrogeons sur l'attractivité des pays du Sud de la Méditerranée dont fait partie l'Algérie (Section 4).

Section 1 : Climat d'investissement et attractivité

L'attractivité des territoires pour les investissements directs étrangers est devenue un nouvel impératif des politiques économiques nationales. La nouvelle course pour attirer entreprise, capitaux et compétences passe par la mise en œuvre de politiques économiques centrées sur l'attractivité du territoire. Cet objectif constitue un des axes majeurs de toutes les politiques économiques des pays développés comme des pays en voie de développement. Pour accroître l'attractivité de leur territoire, les Etats doivent mettre en place des paramètres qui rentrent en ligne de compte dans les décisions d'implantation. Ces critères sont liés tout d'abord au cadre « macroéconomique » et « macro institutionnel » qui détermine la qualité de l'environnement des entreprises. Les mesures porteront sur la construction de conditions préalables à toute stratégie de promotion des investissements. Leur réalisation conditionne la

possibilité pour un territoire de figurer sur la « short list » des investisseurs internationaux. En second lieu, il existe un certain nombre de priorités formulées par les investisseurs et dont la satisfaction va jouer un rôle déterminant dans la construction des avantages compétitifs de localisation par rapport aux territoires concurrents. Ces priorités correspondent à des indicateurs stratégiques en ressources naturelles, à l'efficacité du réseau des télécommunications et des transports, d'une façon générale à la qualité des infrastructures.

1. Deux termes pour une même notion

Selon la Banque Mondiale, le climat de l'investissement regroupe « *les nombreux facteurs spécifiques à une localisation qui modèlent les opportunités et les incitations offertes aux entreprises pour qu'elles investissent de manière productive, qu'elles créent des emplois et se développent* ». Cette notion se confond avec celle de l'attractivité d'un territoire de Michalet pour qui « *l'attractivité d'une nation ou d'un territoire...est le résultat d'une part de la demande par les firmes d'avantages de localisation qui leur permettent de renforcer leur compétitivité (part de marché) sur le marché mondial, et d'autre part de l'offre partielle ou intégrale de ces avantages par les différents territoires*⁹¹ ».

L'attractivité d'un territoire recoupe sensiblement l'idée de *diamant* ou losange utilisée par Porter⁹² pour évaluer la compétitivité d'un pays. Il est clair que la capacité de polarisation des IDE d'un territoire est largement dépendante de sa propension à satisfaire les différents aspects de la stratégie globale des firmes. Cette convergence n'est pas surprenante dans la mesure où un pays compétitif est aussi un pays attractif ce qui explique la polarisation des IDE sur les économies de la Triade et sur les Nouveaux pays industrialisés. L'attractivité d'un pays est influencée à la fois par la mondialisation de l'économie et la place qu'y occupe ce pays, et par les stratégies des firmes multinationales qui seraient susceptibles d'y investir. L'analyse économique de l'attractivité se décline selon deux axes : d'une part, il s'agit

⁹¹ Michalet, C-A. 1999, « La séduction des nations ou comment attirer les investissements », *Economica*.

⁹² Porter, M. 1993, « L'avantage concurrentiel des nations », Dunod. Les quatre pointes - interdépendantes - du « diamant » sont les suivantes :

- l'existence d'une demande solvable et sophistiquée qui oblige les producteurs de biens et services à augmenter sans cesse la qualité de ces derniers et à lancer sans relâche de nouvelles lignes de produits ;
- des firmes de grande taille soumises à la concurrence ;
- un tissu industriel dense constitué de petites et moyennes entreprises performantes, c'est-à-dire capables de répondre de façon efficiente aux commandes que leur passent les grandes firmes ;
- enfin, une offre de "facteurs" – main d'œuvre qualifiée, infrastructures, systèmes de communications - qui garantisse l'efficacité de l'environnement des firmes.

d'évaluer les pays sur leur degré d'insertion et leur conformité à la mondialisation, et de l'autre mesurer l'attractivité du pays du point de vue de ses avantages comparés (sa dotation en ressources naturelles, son niveau de développement, la taille et la richesse de son marché ou ses coûts de production) en corrélation avec les stratégies poursuivies par les firmes multinationales.

Dans le contexte actuel, la notion d'attractivité englobe trois séries de variables, à savoir : le climat d'investissement, le risque-pays et le traitement de l'IDE.

- *Le climat d'investissement reflète* le degré de stabilité économique et politique d'un pays qui se traduit par la stabilité des principales variables macro-économiques et des principales orientations des politiques économiques les concernant. Un nombre important de variables peut entrer dans l'évaluation du climat d'investissement, nous en citerons quatre parmi les plus importantes : le taux de croissance économique du pays, son taux d'inflation, son taux de chômage et son taux de variation de l'investissement intérieur.

- *Le risque-pays* donne une évaluation du pays par la Communauté internationale à travers des notations émanant des banques internationales et des organismes d'assurance-crédit. Le risque-pays est bâti sur les critères suivants : la performance macro-économique du pays, le risque politique, la dette extérieure, l'éventuel défaut ou rééchelonnement de la dette, le *rating* du pays pour l'obtention de crédit, son accès au financement bancaire, sa capacité à obtenir du financement à court terme et son accès au marché international des capitaux. Les investisseurs étrangers sont très attentifs et sensibles à ce genre d'information concernant les pays qui les intéressent.

- *Le traitement de l'IDE* renvoie à l'ensemble des règles institutionnelles, juridiques et fiscales appliquées à l'IDE. Il peut s'agir du code des investissements étrangers, de son régime fiscal, des garanties à la propriété privée, du respect de la concurrence, des règles d'accès au crédit bancaire local et des programmes de privatisation. En effet, et en prenant l'exemple des PECO, les méthodes de privatisation adoptées dans chaque pays ont une très forte influence sur l'attraction effective de l'IDE ; les pays ayant privilégié les privatisations de masse, les restitutions aux anciens propriétaires et la remise de l'entreprise à ses salariés, ont attiré moins d'IDE par tête que les autres pays (Hongrie, Estonie) qui ont, dès les premières années de leur transition, donné la priorité aux privatisations par vente d'actif, y compris à des investisseurs étrangers.

D'autres auteurs ont également contribué à éclairer les notions de « climat d'investissement » ou d'« attractivité », c'est notamment le cas de Hatem⁹³ qui distingue trois définitions possibles par ordre de généralité décroissante :

* Au niveau global ou « macro », où il s'agit de l'existence sur un territoire d'une offre compétitive de ressources premières et d'un climat d'affaires favorable. Sur le plan théorique, cette approche peut être considérée comme une descendante de la théorie du commerce international, dans une vision où l'hypothèse de fixité du capital productif est levée. Il s'agit désormais d'expliquer, non plus seulement les conditions de spécialisation des territoires dans certaines productions, à dotations données en facteurs fixes, et donc une certaine configuration de leur commerce international, mais, plus en amont, les déterminants de la localisation d'un facteur de production mobile : le capital. Ainsi apparaît la notion d'attractivité territoriale en complément de celle de compétitivité,

* Au niveau sectoriel, c'est la capacité d'offrir un environnement attractif pour l'accueil d'une activité particulière pour laquelle le territoire en question disposerait d'avantages spécifiques. Il s'agira de recenser « les pôles de compétitivité » comme la concentration de ressources et d'entreprises spécialisées reliées entre elles par des liens de coopération, ce qui pourrait inciter des entreprises évoluant dans des activités similaires ou complémentaires à s'y implanter par effet d'agglomération. Cela a donné lieu au cours des quinze dernières années à des développements dans deux domaines distincts. D'une part, les travaux de l'école dite de la « nouvelle économie géographique » cherchent à réintégrer la dimension spatiale dans les modèles d'équilibre économique. D'autre part, les approches en termes de « clusters » développés, dans la lignée directe de Alfred Marshall, par de nombreux auteurs dont le plus connu est Porter⁹⁴ ;

* Et au niveau « micro », où il s'agira de la capacité du territoire à répondre à chaque projet d'investissement de la manière la plus compétitive en proposant un « bouquet » d'offre disponible sur ce territoire. Cette approche nécessitera une bonne connaissance du processus décisionnel de l'entreprise dans son implantation, notamment l'utilisation de « Business-plan⁹⁵ » qui permette la comparaison entre plusieurs sites candidats à l'accueil du projet en

⁹³ Hatem, F. 2004, *Investissement international et politiques d'attractivité*, Economica; Hatem, F. 2003, « Construction d'un observatoire des investissements internationaux : développement d'outil de veille sur les firmes multinationales, les projets d'investissements internationaux et l'attractivité territoriales à l'usage des agences de promotion de l'investissement », Thèse de doctorat en Sciences Economiques, Université de Nanterre Paris X, Juillet.

⁹⁴ Porter, M. 1993, « L'avantage concurrentiel des nations », Inter Éditions, Paris.

⁹⁵ Le Business plan est un document synthétique représentant l'activité d'une société et la stratégie en création ou en croissance et reprenant les éléments essentiels permettant son évaluation (marché, dirigeants, étude

question. Cet exercice présente l'avantage de prendre en compte de manière très précise et réaliste les conditions concrètes d'investissement et d'exploitation d'un projet donné. Par contre, il a l'inconvénient de ne pas aboutir directement à un diagnostic général sur l'attractivité territoriale, puisque seuls des cas particuliers sont étudiés⁹⁶.

Dans une vision réduite, l'attractivité peut être désignée par l'ensemble des mesures mises en place par les Etats (Code de l'investissement, facilités et allègements destinés aux investissements directs étrangers...) afin d'attirer les investisseurs étrangers sur leur sol. Cependant, Andreff⁹⁷ propose une approche plus riche en incluant trois autres séries d'éléments qui rejoignent ceux cités précédemment :

- Les avantages économiques comparatifs : regroupant les différences des pays entre coûts unitaires de travail, taille et croissance des marchés, coût de transport, comportement et préférence des consommateurs, droit de douane, niveau technologique...

- Le climat d'investissement offert par les pays hôtes : reflet du niveau des variables macro-économiques et indice de la politique locale,

- Le risque pays : qu'on retrouve dans des analyses proposées par des organismes financiers incluant des indicateurs d'endettement extérieur et de solvabilité des pays hôtes, d'autres indicateurs plus pointus peuvent intervenir tels que les estimations des risques de change, des risques administratifs et de non transfert de fonds, des risques d'expropriation et de nationalisation de même que l'attitude des gouvernements à l'égard des programmes des institutions financières internationales telles que le FMI.

2. « La short list » des investisseurs étrangers

Une enquête menée par le *Foreign Investment Advisory Service* (FIAS) auprès d'une centaine de multinationales américaines, européennes et japonaises dans sept secteurs d'activités a révélé que l'ensemble des firmes interrogées quelle que soit leur nationalité, quelle que soit leur appartenance sectorielle et aussi quelle que soit la stratégie suivie (horizontale, verticale ou oblique), ont fait figurer les mêmes pays dans la liste des six pays qui ont leur préférence. Il est donc possible de parler de « *short list* » des pays les plus

financière). Le business plan sert à présenter le projet aux investisseurs ; il sert également de guide et de point de repère dans le développement du projet.

⁹⁶ Cette limite peut cependant être surmontée en évaluant les conditions de rentabilité d'un panel de projets individuels suffisamment large et représentatif.

⁹⁷ Andreff, W. 1996, « Les multinationales globales », La Découverte, 124 pages.

attractifs. En référence aux travaux de Michalet⁹⁸, on peut regrouper les territoires en fonction de leur attractivité dans quatre cercles distincts :

* Dans un premier cercle, figurent les pays de la Triade (Etats-Unis, Europe et Japon). Ils représentent l'essentiel des trois dimensions qui constituent la mondialisation, celle des échanges, celles de la circulation des capitaux et celle des investissements directs étrangers. En particulier dans notre perspective, ils sont à la fois émetteurs et récepteurs de projets, ils sont donc à la fois des pays d'origine et des pays d'implantation avec une très forte attractivité et un volume élevé d'investissements croisés (entre pays de la Triade),

* Dans un deuxième cercle, figurent les pays appartenant à la « *Short list* » des pays dont l'attractivité est la plus forte après celle de la Triade et qui sont principalement dans une position de receveur car ils reçoivent plus d'investissement qu'ils n'en réalisent eux-mêmes, mais ces derniers croissent rapidement, principalement à destination des pays de la Triade. Il s'agit notamment de la Chine, de la Malaisie, de la Thaïlande, de la Hongrie, de la Pologne, du Portugal, etc... Ces derniers œuvrent afin de renforcer leur attractivité et rejoindre les pays du premier cercle,

* Le troisième cercle regroupe « les pays potentiels », c'est-à-dire ceux qui pourraient figurer sur la « *Short list* » à partir du moment où ils auront amélioré leur attractivité. C'est l'exemple de la Tunisie, du Maroc, de l'Égypte, la Russie,...

* Le quatrième cercle regroupe « les pays périphériques » dont l'attractivité repose exclusivement sur leur dotation en facteurs tels que les ressources minières, des conditions agricoles et climatiques favorables aux cultures d'exportation...etc. Les spécificités des composants de l'attractivité de ces pays font qu'ils n'intéressent qu'un nombre limité de grandes firmes.

3. Relativité de la notion d'attractivité

Afin de compléter notre analyse, il faut préciser que l'attractivité est une notion relative selon Hatem⁹⁹. En effet, alors que l'offre d'un territoire a un caractère absolu en ce sens que le nombre de kilomètres d'autoroutes ou d'ingénieurs peut être mesuré, l'attractivité quant à elle possède un caractère relatif car elle dépend à la fois de la nature du projet, de l'offre des concurrents, de la structure du marché des projets voire même de certaines caractéristiques de l'investisseur (langue et pays d'origine) et peut évoluer dans le temps :

⁹⁸ Michalet, C-A., « La séduction des nations ou comment attirer les investissements », op.cité.

⁹⁹ Hatem, F., « Investissement international et politiques d'attractivité », op.cité.

* **Relativité par rapport au type de projets concernés** : un climat d'investissement peut être jugé satisfaisant pour un type de projet précis et ne pas l'être pour un autre type de projet car l'importance de chaque facteur d'attractivité diffère d'un projet à un autre.

* **Relativité par rapport à la structure des flux de « projets internationalement mobiles »** : le plus intéressant pour un territoire est d'être attractif dans une catégorie d'investissement représentant une part assez importante des opérations en cours au niveau international.

* **Relativité par rapport aux territoires « concurrents »** : dans une logique de compétitivité optimale, l'entreprise met en concurrence plusieurs sites d'implantation et pour être sélectionné, un site ne doit pas seulement disposer de bons atouts mais doit offrir le meilleur rapport qualité/coût de ses ressources. C'est par exemple le cas des Philippines aujourd'hui, qui bien qu'offrant une main d'œuvre à bas coût par rapport aux pays développés, n'attirent plus qu'une faible partie des industries de main d'œuvre en implantation en Asie, car la Chine offre des coûts salariaux encore plus bas.

* **Relativité par rapport à l'identité de l'investisseur** : la nationalité de l'investisseur peut intervenir à deux niveaux assez corrélés. D'une part, parce qu'un investisseur originaire d'un pays donné peut se sentir plus proche de certains pays d'accueil. D'autre part, parce que cet investisseur, de par son origine (nationalité) peut être plus sensible à certains arguments de localisation. C'est ce qui explique en partie, la présence des investissements américains en Grande-Bretagne où les affinités linguistique, culturelle et la similitude des systèmes juridique ont joué un rôle important.

* **Relativité par rapport au temps** : l'attractivité d'un territoire peut évoluer dans le temps du fait des changements endogènes au territoire (hausse ou baisse des coûts, construction d'infrastructure...), de ceux affectant les autres territoires en compétition avec lui et de l'évolution des projets en cours. Ainsi, un territoire particulièrement attractif pour des usines de semi-conducteurs, verra ses performances se réduire dans le temps avec la crise de l'industrie des semi-conducteurs et que les projets porteront sur d'autres aspects pour lesquels un territoire voisin aura une meilleure attractivité.

En outre, l'attractivité d'un pays telle qu'elle résulte de la position de celui-ci dans la mondialisation n'est pas la seule déterminante pour les firmes multinationales. En effet, chaque investissement de ces dernières s'inscrit dans l'ensemble de sa stratégie d'implantation à l'étranger. On est alors en présence d'une *relativité de l'attractivité d'un pays par rapport au type de stratégie suivie*. En effet, un territoire dont le marché serait modeste sans de réelles

perspectives de croissance serait peu attractif pour une firme poursuivant une stratégie de marché (voir Chapitre 1)

4. Peut-on mesurer l'attractivité d'un territoire ?

Schématiquement, l'attractivité peut être définie comme la capacité d'un territoire à attirer et à conserver les investissements géographiquement mobiles. Si l'exercice de la définition a posé problèmes, il en sera de même autour de la réflexion au sujet d'un instrument de mesure de l'attractivité, compte tenu du flou qui entoure sa définition. Les instituts privés comme publics concernés tardent à mettre en place un instrument de mesure réaliste de l'attractivité d'un pays. Seule « la compétitivité nationale », perçue comme le facteur principal de la compétitivité des firmes, fait l'objet de manière régulière de publications cherchant à évaluer le degré de compétitivité des pays et à dresser un classement entre eux. Ces classements sont source de toutes les inquiétudes tant elles sont perçues par les autorités publiques comme un baromètre de leur politique économique nationale.

Les nouvelles règles de la globalisation commandent des politiques économique qui poursuivent un double objectif : d'une part, permettre aux entreprises nationales d'avoir des avantages compétitifs pour pouvoir conquérir des parts du marché mondial des biens et services et résister à la concurrence, et d'autre part renforcer les avantages compétitifs de localisation du pays, ce qui conduit à accepter l'accroissement des parts de marché des entreprises étrangères sur le marché national. Dans cette perspective, l'approche de l'Agence Française pour les Investissements Internationaux (AFII) nous paraît intéressante dans la mesure où elle propose un tableau de bord de l'attractivité française où sont réunis plusieurs indicateurs à la fois résultats et déterminants de l'attractivité du site France.

Il existe également des indicateurs ex-post pour caractériser l'attractivité d'un territoire. Il en est ainsi, des flux d'IDE considérés comme l'un des instruments majeurs de mesure ex-post de l'attractivité. Cependant, ces outils d'analyse sont partiellement révélateurs de l'attractivité d'un territoire car ne rendant pas compte des critères de localisation des firmes. Or, l'attractivité ne se résume pas à l'acte d'investissement mais relève davantage d'une concordance, entre d'un côté les spécificités d'un territoire en termes de coûts, d'emploi et de marché et les particularités de la demande des firmes, de l'autre. C'est tout l'objet des enquêtes menées auprès des investisseurs que d'apprécier les déterminants à la délocalisation et de les recouper avec les flux d'investissement direct recensé dans un pays.

4.1. La mesure ex-post de l'attractivité d'un territoire

La CNUCED publie chaque année un classement des pays en fonction de leur attractivité, ce classement est obtenu par le croisement de deux indicateurs :

* L'indicateur de performance en termes d'investissements entrants (IPIE) dont la formule est :

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

* L'indicateur du potentiel d'attractivité en termes d'investissements entrants (IPAIE) résultat de plusieurs facteurs mesurant l'attractivité d'un pays pour les IDE. L'indicateur de potentiel est une moyenne simple de ces 12 indicateurs. Plus cet indicateur tend vers 1 et plus le pays est considéré comme attractif pour les entreprises multinationales. Plus l'indicateur tend vers 0 et moins le pays est considéré comme attractif.

Les 12 variables composant l'indicateur du potentiel d'attractivité sont ¹⁰⁰:

1. *Le PIB par habitant* : c'est un indicateur de la demande et de son potentiel de clients. Plus le PIB par habitant est élevé, plus le pays attire des IDE destinés à produire des biens et services innovants.
2. *Le taux de croissance du PIB/habitant des 10 années précédentes* : en effet la CNUCED estime que les multinationales se basent sur la croissance passée du pays pour en évaluer la croissance future.
3. *La part des exportations dans le PIB* : cet indicateur traduit l'ouverture du pays aux échanges ainsi que sa compétitivité.
4. *Le nombre de lignes téléphoniques ainsi que le nombre de téléphones mobiles* : indicateur de l'existence d'une infrastructure moderne d'information et de communication.
5. *La consommation d'énergie du secteur privé par habitant* : indicateur de l'importance de l'infrastructure traditionnelle hors information et télécommunications.

¹⁰⁰ Ces variables sont énumérées sur le site Internet de la CNUCED consacré au *Rapport sur l'investissement mondial*, dans la rubrique « The inward FDI potential index-Methodology », www.unctad.org/.

6. *La part des dépenses en R&D publique et privée du pays dans son PIB* : afin de mesurer la capacité technologique du pays.
7. *Le pourcentage d'étudiants en troisième cycle dans la population* : pour mesurer le potentiel de main d'œuvre très qualifiée dans le pays.
8. *Un indicateur du risque pays* : cet indicateur comprend des données sur la dette publique et privée du pays ainsi que des données sur la sécurité des biens et personnes (criminalité, terrorisme) ou encore la stabilité institutionnelle.
9. *La part de marché du pays dans les exportations mondiales de matières premières* : pour déterminer l'attractivité du pays pour les IDE orientés vers les industries extractives.
10. *La part de marché du pays dans les exportations mondiales de parties et composants d'automobile et de produits électriques* : pour mesurer l'intégration du pays dans la décomposition internationale des processus productifs.
11. *La part de marché du pays dans les exportations mondiales de services* : pour mesurer l'attractivité du pays par rapport aux IDE orientés dans les services.
12. *La part du pays dans le stock mondial d'IDE entrant* : c'est un indicateur de l'attractivité passée et présente ainsi que du climat général de l'investissement.

Le croisement de l'indicateur de performance en termes d'investissement entrant avec l'indicateur du potentiel d'attractivité permet d'obtenir le tableau suivant :

Tableau n °2 : Comparaison de la performance des pays en termes d'IDE avec leur potentiel d'attractivité

	Performance élevée $100 \geq \text{IPIE} > 50$	Performance médiocre $50 \geq \text{IPIE} > 0$
Fort potentiel $1 \geq \text{IPAIE} > 0.5$	Peloton de tête	En dessous du potentiel
Faible potentiel $0.5 \geq \text{IPAIE} > 0$	Au-dessus du potentiel	Peloton de queue

Source: CNUCED, <http://www.unctad.org/Templates/Pages.asp?intItemID=2468&lang=1>

Le tableau n° 2 fait apparaître quatre catégories de pays :

* *Les pays du peloton de tête* : ce sont les pays qui ont à la fois un potentiel et des résultats élevés.

* *Les pays du peloton de queue* : ce sont les pays qui ont à la fois un faible potentiel et de faibles résultats.

* *Les pays en dessous de leur potentiel* : ce sont les pays qui n'utilisent pas pleinement leur potentiel d'attractivité¹⁰¹.

* *Les pays au-dessus de leur potentiel* : ce sont les pays qui ont un faible potentiel mais qui réussissent néanmoins à attirer des investissements étrangers plus que la moyenne.

Ce classement permet aux pays de se positionner et d'élaborer les politiques appropriées afin d'améliorer leur position dans le classement, il permet ainsi de faire ressortir la position de chaque pays par rapport à son potentiel.

Outre les flux d'IDE, il existe d'autres mesures ex-post de l'attractivité :

- Les FATS (Foreign Affiliates Trade Statistics) inward : mesurent l'impact sur une économie des entreprises résidentes filiales d'une entreprise étrangère. A titre d'exemple, en 1999, les 700 FAT présents en France représentaient 20% des exportations de biens et services, 30% des importations, 7% des effectifs et 14% de la valeur ajoutée.

- La part des groupes étrangers dans les effectifs d'un pays et dans sa valeur ajoutée.

- Le nombre d'investissements étrangers en termes de projets réalisés.

En plus de ce que révèlent les indicateurs ex-post sur l'attractivité d'un territoire, d'autres informations permettent de cerner les forces et faiblesses d'un pays en matière d'attraction des IDE.

4.2. Les enquêtes auprès des décideurs du cabinet Ernst & Young

Le cabinet d'études international Ernst & Young élabore annuellement son « Baromètre Ernst & Young de l'attractivité européenne », qui est conduit selon une méthodologie double : une mesure de l'image de l'Europe et de celle de ses concurrents perçue par les décideurs internationaux mise au regard avec la réalité des implantations internationales recensées dans le « European investment monitor » d'Ernst & Young qui inclut les flux d'IDE au sens du manuel de la balance de paiements du FMI¹⁰² ainsi que le nombre d'implantations recensées.

L'enquête distingue les critères fondamentaux dits qualifiants (localisation par rapport aux marchés, efficacité des infrastructures, qualité de l'environnement), les critères discriminants (cadre réglementaire, niveau de fiscalité, cadre financier, gains de productivité),

¹⁰¹ Sur la base du niveau des flux des IDE réalisés en 2007, la CNUCED a maintenu le classement de l'Algérie dans cette catégorie, celle qui regroupe les pays qui disposent d'un haut potentiel des IDE mais qui réalisent de basses performances dans ce domaine.

¹⁰² « La catégorie des investissements directs étrangers désigne les investissements qu'une entité résidente d'une économie (l'investisseur direct) effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise résidente d'une autre économie (l'entreprise d'investissement direct) ».

à partir desquels s'établit un premier choix ; suivent les critères différenciant (spécifiques à certains types de personnel, de fonctions, d'activités ou de secteurs).

4.3. Le « FDI » index du cabinet AT Kearney

Le cabinet de conseil et de stratégie AT Kearney publie un baromètre annuel qui mesure la confiance qu'inspirent les différents pays en matière d'investissements directs à l'étranger, fondé sur quatre critères :

- L'intégration économique : mesurée par la somme des exportations et des importations ou des flux entrants d'investissements directs ou de portefeuille ou des revenus de facteurs reçus et versés à l'étranger rapportée au PIB,
- La technologie : à travers le nombre d'internautes et de réseaux sécurisés,
- Le contact personnel : échanges touristiques internationaux, trafic téléphonique et transferts courants internationaux,
- Et l'engagement politique : nombre d'engagements dans des organisations internationales, de participation à des missions de sécurité de l'ONU et nombre d'ambassades étrangères accueillies par le pays.

Pour chaque critère, les pays sont notés de 0 à 1, ce qui peut créer certaines distorsions. Ainsi, le ratio (exportation + importations)/PIB est très supérieur à 100% pour les petits pays alors que des pays de taille moyenne relativement ouverts se voient attribuer un coefficient assez petit. Par ailleurs, une pondération de 2 est attribuée à la part des flux d'investissement étranger ou de portefeuille dans le PIB et aux variables liées à l'utilisation d'Internet, étant donné, l'importance particulière de ces indicateurs pour expliquer la globalisation des firmes multinationales.

Le Top 10 de l'édition 2013¹⁰³ donne le classement suivant : Etats-Unis, Chine, Brésil, Canada, Inde, Australie, Allemagne, Grande-Bretagne, Mexique et Singapour. Les principaux enseignements de cette édition sont :

- Les Etats-Unis reprennent la tête du palmarès à la faveur d'une conjoncture rendant le pays plus attractif que la Chine : ralentissement de l'économie chinoise, hausse des coûts et des contraintes réglementaires en Chine, hausse du yuan face au dollar, gain de productivité grâce à l'exploitation des hydrocarbures de schistes qui a rendu l'énergie locale plus compétitive.

¹⁰³ www.atkearney.com

- La Chine perd la tête du classement en raison d'un coût de travail multiplié par deux depuis 2007, d'une hausse des coûts de transport et d'un renforcement du coût du yuan.
- La France gagne deux places et s'établit à la 12^{ème} place. L'Allemagne passe de la 5^{ème} à la 7^{ème} position et la Grande-Bretagne conserve sa 8^{ème} place.

Les mesures de l'attractivité d'un territoire sont essentiellement des mesures ex-post des flux d'IDE selon deux types d'approche. La première est une évaluation de l'attractivité qui repose entièrement sur le positionnement d'un pays en termes d'IDE. Sa principale faiblesse réside dans le fait qu'il s'agit d'une mesure absolue qui ne permet pas d'éventuelle comparaison alors que l'attractivité ne vaut que relativisée en fonction des performances des autres territoires. De plus, les mesures évoquées sont confrontées à de graves problèmes pratiques de qualité et d'accessibilité des données. Par exemple, concernant les grands indicateurs macroéconomiques nationaux, on manque, entre autres, d'éléments de comparaison fiables dans des domaines aussi importants que la productivité du travail ou la qualité de certaines infrastructures (y compris pour les pays développés). La seconde évaluation est une approche de l'évaluation de l'attractivité à partir des résultats d'enquêtes dont le principal biais est la surpondération de jugements exprimés par des professionnels du monde de l'entreprise, sans oublier les doutes sur la fiabilité des bases de données sur les projets internationaux développées par les consultants privés¹⁰⁴.

Section 2 : Pouvoirs publics et attractivité

Les investisseurs étrangers sont influencés par trois grands groupes de considérations : la rentabilité attendue des projets individuels ; la facilité avec laquelle les opérations de leurs filiales dans un pays donné peuvent s'intégrer à leurs stratégies globales et la qualité d'ensemble des conditions offertes par le pays d'accueil. Certains paramètres importants susceptibles de limiter la rentabilité attendue (par exemple la dimension du marché local ou sa situation géographique), échappent pour une large part à l'influence des pays d'accueil. De plus, dans beaucoup de cas, la rentabilité d'un projet d'investissement donné peut être au moins aussi importante dans les pays en développement que partout ailleurs. Ainsi, les mesures sur lesquelles les autorités des pays d'accueil peuvent s'articuler autour de

¹⁰⁴ Prise en compte des projets dits « annoncés » sans vérification de leur réalisation effective, difficulté à produire une statistique d'emplois créés ou de montant investi, couverture sectorielle lacunaire,...etc.

l'amélioration du contexte macro-économique et institutionnel général, de la création d'un cadre réglementaire propice aux entrées d'IDE et l'amélioration des infrastructures et de la technologie et des compétences humaines.

1. Définition d'une politique d'attractivité des IDE

On définira cette dernière comme l'ensemble des comportements publics ou collectifs, ayant pour objectif de modifier les règles, les normes des agents économiques dans le but d'accroître la valeur ajoutée créée nationalement à long terme sur un territoire considéré. Ces politiques concernent d'abord la création et le développement d'organisations formelles permettant d'accroître l'efficacité productive (création d'entreprise, structures juridiques, accords de coopération), elles concernent ensuite la construction des comportements industriels. Ces politiques ne se limitent donc pas à des mesures ponctuelles car pour susciter une décision d'investissement, la politique économique cherche à créer des conditions générales favorables centrées sur les compétences nationales, mais une fois l'investissement réalisé il faudra faire en sorte de préserver les investissements déjà réalisés et susciter même leur développement quantitativement (extension) et qualitativement (diversification des investissements).

La politique d'attractivité va devenir progressivement une composante majeure de la politique économique car elle ne se limite pas strictement aux facteurs qui conditionnent la localisation des investissements étrangers. Son champ s'élargit car d'une part, elle doit prendre en compte toutes les dimensions de l'activité économique pour construire les pré-requis d'une politique d'attractivité. De l'autre, parce qu'elle s'étend aussi bien à l'investissement des firmes étrangères qu'à celui des firmes locales dans la mesure où les discriminations entre les uns et les autres perd toute signification dans le contexte actuel de globalisation.

La politique de l'attractivité comporte plusieurs étapes. En premier lieu, elle concerne la mise en place du cadre macro-économique et macro-institutionnel qui détermine la qualité de l'environnement des entreprises. En second lieu, il s'agira de satisfaire au mieux les priorités formulées par les investisseurs qui sont déterminants dans la construction des avantages compétitifs de localisation par rapport aux autres territoires. Enfin, une fois ces

deux étapes menées à bien, il sera alors possible de définir une stratégie de promotion des investissements composée elle-même d'une variété de technique¹⁰⁵.

Aussi, deux types de politique d'attractivité peuvent être distingués. Tout d'abord, les actions prenant les mêmes canaux que la politique économique menées au niveau national. Ces politiques peuvent avoir, entre autres objectifs, l'amélioration de l'offre des caractéristiques du territoire national et regroupe l'ensemble des mesures ayant pour objectif d'améliorer le « climat des affaires » ou encore le climat des investissements. Ce versant de la politique de l'attractivité rejoint en fait la conception néo-libérale du rôle de l'Etat dans l'économie en voie de développement. L'Etat y joue un rôle de gardien de la concurrence au sein d'une économie nationale et le garant d'un environnement infrastructurel et macro-économique sain. Ce versant de la politique de l'attractivité peut être qualifié de politique d'attractivité passive.

L'autre versant de la politique de l'attractivité est constitué par les politiques de promotion du territoire dont la priorité est d'attirer ou de conserver des investisseurs qu'ils proviennent ou non du territoire national. Et c'est ce versant de la politique d'attractivité qui constitue un outil laissant une grande marge de manœuvre aux territoires. Notons toutefois, que ces deux versants de la politique de l'attractivité ne sont pas exclusifs l'un de l'autre car avant de pouvoir mettre en place une politique d'attraction des investissements, le territoire en question doit d'abord répondre à des caractéristiques préalablement mises en œuvre par des politiques nationales. Plus important encore, une politique d'attractivité nécessite la compréhension du processus d'investissement étranger et de sa localisation.

La compréhension des motifs et des processus de localisation des IDE est fondamentale puisque ce sont les firmes étrangères qui sont la cible des politiques d'attractivité des pays d'accueil. En effet, il peut exister autant de politiques de promotion qu'il existe de configuration offre/demande entre les caractéristiques des firmes et des territoires. Il nous appartient alors de cibler et définir cette dynamique de l'attractivité. Il incombera ensuite à l'Etat en cas de difficulté ou d'échec dans l'instauration d'un climat attractif d'en relever les difficultés tout en veillant à maintenir la dynamique des réformes poursuivies car ces dernières visent à modifier et transformer les pratiques économiques, notamment dans les pays en développement ou en transition.

¹⁰⁵ Michalet, C-A. 1999 « Un nouvel impératif de la politique industrielle dans la globalisation : l'attractivité » in « Globalisation et politiques économiques : les marges de manœuvre » publié à l'initiative de Bouet (A.) et Le Cacheux (J.), Colloque du GDR-CNRS-EFIQ, *Economica*, pp : 383-400.

2. L'attractivité : une notion pluridimensionnelle

Au sens strict, l'amélioration de l'attractivité repose sur les politiques de traitement de l'IDE en matière de fiscalité, de régime de propriété, de suppression des restrictions à l'entrée de l'IDE, d'adoption de mesures incitatives, de fourniture d'infrastructures et d'équipements publics adéquats, d'un niveau technologique attrayant et d'un système éducatif, sanitaire, social et de loisir complet et efficace. Dans ce sens, le rôle des pouvoirs publics est central dans l'émergence d'un environnement favorable à l'investissement. Ce rôle se définit d'abord par la mise en place des éléments essentiels de l'attractivité tout en adoptant une politique efficace de promotion du territoire. Certains facteurs sont nécessaires à la réussite de tout projet, il pourra s'agir de terrain et d'infrastructures ou de main d'œuvre et des entreprises locales ou encore du cadre juridique et légal. Michalet¹⁰⁶ propose une approche en hiérarchisant les différents déterminants en ce sens qu'il définit les pré-conditions de l'attractivité et les conditions nécessaires à cette dernière.

2.1. Mettre en place les pré-conditions ou « fondamentaux »

Quelque soit la forme de présence qu'envisage une firme, ce premier groupe de conditions constitue un pré-requis indispensable à l'étude d'une d'implantation car les territoires qui n'offrent pas ce « minima » pré-requis se verront automatiquement éliminés de la « Long list » et n'auront aucune chance de figurer par la suite sur la « Short list ». Ils représentent les critères qualifiés de « fondamentaux » du climat des affaires.

*** Stabilité politique et économique :**

Une stabilité politique et un climat de sécurité sont indispensables pour l'impulsion d'une dynamique économique. En effet, l'existence de conflits armés ou de guerres civiles nuit considérablement au développement d'un pays et le plonge dans une crise politique et économique. Cette dernière pourrait n'être que temporaire et se dissiperait une fois les tensions apaisées, dans ce cas et si les perspectives à long terme sont attractives, l'investisseur étranger adoptera une attitude de « *wait and see* »¹⁰⁷ en réduisant sa présence au minimum tout

¹⁰⁶ Michalet, C-A., « La séduction des nations ou comment attirer les investissements », op. cité.

¹⁰⁷ Muchielli, J-L. 1992, « Déterminants de la localisation et firmes multinationales » in *Revue Economique*, n°4/1992, pp : 647-660.

en étant suffisamment présent afin de prouver son intérêt pour le pays, il pourra ainsi observer l'évolution de la situation de près et rétablir son activité dès que la situation le permettra. Une firme aura des réticences à s'implanter dans un pays dont l'image est très mauvaise dans l'opinion publique de son pays d'origine ou ailleurs dans le monde craignant que cela nuise à son image de marque ou qu'elle soit la cible d'association et d'organisme issus de la société civile.

Un autre objectif prioritaire et tout aussi important est la stabilité de la monnaie. L'inflation doit être jugulée ou maintenue à son niveau le plus bas possible. La stabilité de la monnaie est la condition d'un bon climat pour les investissements car elle permet d'évaluer au plus juste un projet d'investissement, notamment concernant la rentabilité escomptée et d'éviter la dépréciation des profits rapatriés. La stabilité de la monnaie exige une banque centrale dont les décisions soient crédibles, à l'abri des pressions du ministère des Finances ou des groupes de pression qui chercheraient à la capter¹⁰⁸. Ce contexte de sécurité économique, indissociable de la sécurité politique, est supposé favorable au développement des investissements à long terme des firmes étrangères comme des firmes locales.

Par ailleurs, les politiques structurelles ont plusieurs orientations : l'amélioration des infrastructures, les politiques commerciales, les politiques sociales et les politiques industrielles. L'effet de la mondialisation est d'avoir fait converger une grande partie de ces actions vers un même objectif, celui du renforcement de l'attractivité des territoires nationaux pour l'investissement des firmes. C'est la raison pour laquelle certaines actions de politique structurelle sont davantage recommandées pour les économies les moins développées. L'ampleur des mesures à prendre est fonction de deux facteurs. D'une part, l'intégration plus au moins forte dans le mouvement de la mondialisation. Les réformes structurelles devront être d'autant plus fortes que l'économie est peu développée et partiellement intégrée. D'autre part, les réformes structurelles constituent une composante cruciale concernant la concurrence que se livrent les économies. La dynamique de la mondialisation met en rivalité les économies nationales en tant que territoires spécifiques pour le commerce, la délocalisation et le placement des capitaux. Il s'agit donc d'augmenter l'offre d'avantages compétitifs¹⁰⁹ pour répondre à la pression concurrentielle.

¹⁰⁸ Le statut de la Banque centrale européenne, indépendante des différents gouvernements et dont la mission unique est de lutter contre l'inflation, s'inscrit dans cette perspective.

¹⁰⁹ Porter, M. 1986, « L'avantage concurrentiel », InterEditions ; Porter, M., 1993, « L'avantage concurrentiel des nations », Dunod.

Donc, l'objectif global des décideurs doit être d'assurer le maximum de stabilité macro-économique et de prévisibilité institutionnelle. Plus précisément, ils doivent suivre les recommandations suivantes¹¹⁰ :

- ✓ Mettre en œuvre des politiques macro-économiques saines axées sur une croissance économique forte et durable, l'emploi, la stabilité des prix et des comptes extérieurs viables.
- ✓ Encourager la discipline budgétaire à moyen terme, des systèmes fiscaux efficaces et socialement équitables et une gestion prudente de la dette du secteur public.
- ✓ Renforcer les systèmes financiers internes, de manière que des ressources financières locales puissent compléter l'investissement étranger.

Les pouvoirs publics doivent veiller également à réduire la délinquance et le banditisme qui peuvent, pousser à l'extrême, dissuader les investisseurs étrangers de s'implanter car elles devraient faire face à des coûts supplémentaires liés notamment à des services de gardiennage et l'installation de système d'alarme.

L'évaluation économique étant fondée sur une série de variables macro-économiques tels que l'équilibre du budget, l'équilibre de la balance des paiements, le taux d'inflation, le taux d'endettement extérieur, la stabilité du taux de change,...etc. Ils renseignent sur la stabilité économique :

- Le taux de croissance : s'il est faible ou en déclin indique un manque de dynamisme de la demande et de la taille du marché du pays hôte.
- Le taux d'inflation : plus il est élevé, plus les anticipations et les calculs économiques de l'investisseur seront gênés et nécessiteront des opérations de couverture ; de même que les profits engendrés dans le futur perdront considérablement de leur valeur.
- Le taux de chômage : s'il est faible peut provoquer des hausses salariales et peut être synonyme de sureffectif dans les entreprises locales appelées à être rachetées dans un programme de privatisation.
- L'investissement intérieur : un faible taux de ce dernier peut renseigner sur un climat peu propice à l'investissement ou aux affaires.

¹¹⁰ OCDE. 2002, « L'investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages, minimiser les coûts ».

Au demeurant, un faible taux d'inflation et une stabilité du taux de change sont les déterminants macro-économiques les plus importants pour les investisseurs étrangers car ils attestent de la force et de la stabilité d'une économie mais surtout parce qu'ils permettent d'en apprécier la croissance future.

*** *La taille et le taux de croissance du marché :***

Dans leurs décisions d'investissement, les firmes sont d'abord motivées par la taille et le taux de croissance des marchés d'implantation (marchés nationaux ou régionaux) dont l'accès est facilité par l'absence de réglementations restrictives à l'entrée des investissements étrangers.

Plusieurs études statistiques sur les déterminants des investissements directs étrangers¹¹¹ démontrent que la taille du marché dans les pays d'accueil –mesuré par le produit intérieur brut (PIB) par habitant-, et sa croissance potentielle -mesuré par le taux d'évolution du PIB-, sont des éléments d'importance dans le choix d'une localisation. En effet, la taille importante du marché et ses perspectives de croissance sont considérées par les multinationales comme un avantage à long terme contrairement aux avantages traditionnellement présents dans les économies en développement tels : un faible coût de la main d'œuvre, des ressources bon marché et des incitations à l'investissement, bien que comptant dans le choix de l'investisseur, ces derniers sont considérés comme des avantages à court terme.

Notons également que la taille du marché n'est pas une notion statique car les perspectives de croissance comptent autant, si ce n'est plus, que la taille en absolu d'autant plus que l'évolution du marketing met à mal la vision néo-classique selon laquelle la demande crée sa propre offre et parvient à créer des besoins jusqu'alors imperceptibles. Pousser à l'extrême, avec un bon marketing on pourrait vendre un réfrigérateur à un esquimau selon une expression bien répandue. En outre, un marché peut être d'autant plus intéressant s'il y avait des perspectives de marché commun, ainsi le marché d'implantation servirait de tremplin pour la conquête d'autres marchés de la région.

Nous pouvons affirmer à l'issue de l'analyse de ses derniers indicateurs, que l'Algérie bénéficie d'un cadre macro-économique stable et favorable à l'attraction des

¹¹¹ Organisation de coopération et de développement économique (OCDE). 2002, « New horizons for foreign direct investment », Publications OCDE, Paris, p. 182.

investisseurs étrangers. La dynamique économique qui se manifeste par un taux de croissance soutenu garantit une expansion et un développement de la demande locale, ce critère, particulièrement important pour les pays à forte densité humaine, comme c'est le cas de l'Algérie, constitue le premier facteur de localisation et peut servir à l'Algérie comme stimulateur de l'intérêt des investisseurs étrangers.

**** La réglementation et la fiscalité :***

Toute entreprise cherchant à s'implanter à l'étranger souhaite bénéficier d'un cadre réglementaire favorable ou tout au moins peu contraignant. Etant donné l'irréversibilité d'une part de tout investissement dont l'IDE, les incertitudes concernant l'action législative et l'application des règles constituent des obstacles majeurs qui se traduisent par des primes de risques et des craintes de traitement discriminatoire. Cependant, un des obstacles les plus évoqués par les investisseurs étrangers porte sur le flou et le manque de clarté des législations mises en place par les gouvernements.

En effet, l'IDE n'a guère de chance d'entrer dans un pays si les investisseurs n'ont pas une connaissance de l'environnement dans lequel ils opéreront. De plus, l'absence de transparence peut ouvrir la voie à des pratiques illicites et autres pratiques contraires à l'éthique qui affaiblissent les conditions dans lesquelles évoluent les entreprises, alourdissent les coûts de l'information, détournent des énergies vers des activités de recherches de rente et peuvent conduire à des activités illégales telles que la corruption. Parmi les éléments que doit comporter un environnement favorable à l'investissement et qui peuvent être influencés par l'action des pouvoirs publics, la transparence est le plus important. A ces derniers incombe la lourde tâche d'améliorer la réglementation et de la moderniser en fonction de l'évolution dans les autres pays.

La stabilité et la transparence du cadre législatif et réglementaire, le fonctionnement efficace du système judiciaire garantissent une minimisation des coûts de transaction qui seraient autrement élevés du fait des négociations avec les administrations concernés d'abord lors de l'implantation, ensuite dans la gestion des opérations courantes du projet. Non seulement l'environnement légal et réglementaire ne doit pas être sans cesse modifié discrétionnairement, il doit aussi exister des juridictions capables d'en assurer le respect dans l'équité.

Souvent, l'IDE contribue à améliorer la transparence de l'environnement. Dans certains cas, la présence d'entreprises étrangères encourage les gouvernements à adopter des

pratiques plus claires, renforce la transparence des entreprises et contribue à lutter contre la corruption. L'OCDE a établi et convenu des normes qui permettent d'y parvenir, il s'agit notamment de la Convention de l'OCDE sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers¹¹², la Déclaration relative à l'investissement international et les Principes directeurs à l'intention des entreprises multinationales¹¹³.

Les obstacles à l'investissement liés à la bureaucratie et à l'administration constituent également des contraintes principales à l'investissement dans les pays en développement en général, en Algérie en particulier où les investisseurs se plaignent souvent :

- Des délais trop longs dans les procédures administratives nécessaires aux autorisations d'investissement, à l'obtention de régimes donnant droit à des incitations financières et fiscales et à l'obtention de permis de travail,

- Des fréquents changements du personnel politique et des difficultés pour trouver des interlocuteurs prêts à prendre des décisions¹¹⁴,

- Et un manque de cohérence des idées et les changements répétitifs d'orientation qui entravent davantage le processus d'investissement.

Ces points irritent les investisseurs étrangers et les font douter de la capacité des gouvernements à négocier et à tenir leurs engagements dont la conséquence pourrait mener à abandonner le site présélectionné et le déplacement de l'investissement vers d'autres horizons. De plus, des réglementations compliquées qui n'encouragent guère la création d'entreprises, ne facilitent nullement l'exécution des contrats ni ne protègent les droits de propriété, entraînent les acteurs à aller vers le secteur informel ou à y rester ; les femmes représentent désormais trois quarts des emplois dans le secteur informel, ce qui signifie qu'elles ne bénéficient d'aucune protection sociale.

L'exemple le plus saisissant est bien celui des pays nordiques qui figurent parmi les 30 premières économies dans le monde¹¹⁵ qui réglementent la vie des affaires mais le font de la façon la moins onéreuse et la moins contraignante pour les entreprises. Dans ces pays, les entreprises du secteur informel ne représentent que 8% de l'activité économique dans le pays, ceci s'explique en grande partie par la simplicité des règles appliquées aux entreprises.

¹¹² Disponible sur <http://www.oecd.org/dataoecd/4/19/38028103.pdf>

¹¹³ Disponible sur <http://www.oecd.org/dataoecd/56/39/1922470.pdf>

¹¹⁴ Notamment, du fait des enchevêtrements des responsabilités et la multiplicité des organes intervenant dans l'accueil de l'investisseur étranger.

¹¹⁵ Les 30 économies du classement du rapport « Doing business 2010 » de la Banque Mondiale, relatif à la facilité de faire des affaires dans l'ordre, Singapour, Nouvelle-Zélande, Hong Kong/Chine, Etats-Unis, Royaume Uni Danemark, Irlande, Canada, Australie, Norvège, Géorgie, Thaïlande, Arabie Saoudite, Islande, Japon, Finlande, Maurice, Suède, Corée, Bahreïn, Suisse, Belgique, Malaisie, Estonie, Allemagne, Lituanie, Lettonie, Autriche, Israël et Pays-Bas.

Morisset et Lumenga Neso¹¹⁶ identifient et regroupent les procédures administratives et réglementaires requises pour le démarrage d'une activité économique et commerciale. Ils distinguent trois groupes :

- ✓ *Les approbations à l'entrée* : pour un investisseur étranger, l'implantation débute par les enregistrements légal, fiscal, du travail, des permis de séjours et de travail, etc... l'investisseur peut également prétendre à des incitations fiscales. Les documents nécessaires pour ces procédures diffèrent d'un pays à un autre en fonction de son environnement institutionnel et légal. Certains pays ont simplifié ces étapes en utilisant un numéro d'identification ou encore des guichets uniques.
- ✓ *Accès aux terrains et aux raccordements utilitaires* : l'accès et la propriété du terrain demeurent également un point sensible du point de vue des investisseurs, particulièrement dans les pays en voie de développement où le parc de terrains industriels est en grande partie propriété de l'Etat qui peut les mettre en cession ou en concession au profit des investisseurs. Ce processus peut être long et coûteux et peut nécessiter l'intervention de plusieurs institutions de même que celle des autorités locales. Il peut s'agir également du permis de construction, des raccordements à l'électricité, l'eau et le téléphone, ...etc.
- ✓ *Les besoins opérationnels* : ce dernier ensemble concerne les procédures d'import-export, celles du contrôle des changes, le paiement des cotisations de sécurité sociale ainsi que la soumission aux inspections du travail et de la santé.

C'est pour cela qu'on observe depuis quelques années, un revirement complet dans l'attitude des gouvernements qui prennent des mesures en vue d'améliorer le contexte institutionnel de l'accueil des investissements directs étrangers.

En outre, une fiscalité bien pensée permet de dégager des recettes pour le financement des services publics tout en étant un élément positif du climat de l'investissement. Les moyens les plus appropriés afin d'y parvenir seraient :

- *D'élargir l'assiette fiscale* : afin d'alléger la pression pesant sur les entités existantes tout en permettant l'émergence de nouvelles entreprises,

- *De Simplifier les régimes fiscaux* : pour deux raisons principales. Premièrement, des régimes d'imposition contenant de nombreuses exonérations, souvent peu transparentes, constituent un terrain propice à toute forme de corruption et de trafic d'influence. Deuxièmement, des systèmes compliqués entraînent des coûts administratifs lors du

¹¹⁶ Morisset, J., Lumenga N. 2002, « Administrative barriers to foreign investment in developing countries », Policy Research Working Paper 2848, The World Bank and International Finance Corporation, May.

traitement de l'information. Ainsi une simplification de la fiscalité serait salubre particulièrement dans les pays en voie de développement où les capacités administratives restent limitées et la corruption répandue.

- *De Lutter contre la corruption dans l'administration fiscale* : la corruption qui sévit dans les administrations notamment l'administration fiscale nuit gravement à l'image du pays auprès de ses contribuables et plus encore auprès des investisseurs étrangers. Pour endiguer ce phénomène, les gouvernements sont appelés à prendre des mesures nécessaires avec pour principe de limiter autant que faire se peut, le contact entre agent administratif et contribuable, par l'automatisation et l'informatisation des procédures.

L'Algérie a fourni de grands efforts afin de favoriser la transparence à tous les niveaux dans sa législation. En effet, elle a consacré le principe de l'appel d'offre obligatoire dans les marchés publics et les privatisations ; l'ordonnance de 1995 sur la concurrence régit les transactions commerciales et la réforme du système comptable¹¹⁷ afin qu'il soit plus adapté aux mutations que connaît le pays dans plusieurs domaines et de permettre la production d'une information transparente donnant une image fidèle de la situation financière des entreprises et de permettre la mise en conformité aux normes internationales. De plus, l'Algérie a entrepris des réformes économique et financière, de son code de l'investissement. Cela fera l'objet d'une étude plus détaillée dans le chapitre 3 qui examine la politique de l'investissement en Algérie.

*** *Les financements et les infrastructures* :**

Le marché financier est un élément central dans les relations d'affaires car il met en relation les demandeurs et les offreurs de financement. Cependant ce secteur souffre encore de nombreuses insuffisances particulièrement dans les pays en développement, ce qui empêche les investisseurs étrangers et même locaux d'exploiter au mieux les opportunités du marché. Pour permettre un bon fonctionnement du marché financier, les pouvoirs publics doivent :

- *Garantir les droits des emprunteurs et des créanciers* : afin que les investisseurs potentiels puissent faire face à la frilosité des institutions financières à accorder des crédits, il faudrait que les droits de chaque partie soient clairement définis et solidement protégés par des textes et des lois,

¹¹⁷ Cette réforme permet de remédier aux dysfonctionnements relevés dans l'ordonnance 75-35 d'avril 1975 portant plan comptable national, qui n'était plus adapté aux nouvelles pratiques du monde des affaires.

- *Faciliter la circulation de l'information* : l'asymétrie du marché de l'information entraîne des coûts supplémentaires pour tout prêteur qui souhaiterait se renseigner lui-même sur ses clients. La création d'agences d'évaluation du crédit serait un atout pour un pays candidat à l'accueil des investissements étrangers. Ces dernières établissent des rapports sur la santé financière des différents opérateurs présents sur un marché et leur capacité de remboursement. A long terme cela pourra contribuer à réduire les défauts de paiement,

- *Et contrôler la prise de risque* : une réglementation prudentielle limite les risques financiers pris par les institutions financières notamment en les forçant à détenir un seuil minimum de fonds propres par rapport à l'ensemble des crédits accordés, ou encore en se diversifiant. Une telle réglementation diminue le risque de sauvetage par l'Etat et celui des crises bancaires¹¹⁸.

Les infrastructures représentent, elles aussi, un critère d'attractivité dans le choix d'une implantation car elles permettent de relier entre eux les différents agents dans un marché par l'existence de voies aériennes, maritimes et terrestres, rapides, fiables et bon marché. Les pouvoirs publics doivent instaurer et améliorer la qualité des infrastructures physiques et technologiques. La présence de telles infrastructures est essentielle pour attirer les entreprises multinationales. L'importance accordée par les investisseurs à l'efficacité du réseau de télécommunication et des transports pour évaluer l'attractivité d'un site, résulte des spécificités de l'organisation des firmes multinationales qui repose largement sur la circulation interne des informations, des produits, des capitaux et des cadres entre les unités implantées dans de multiple pays. La diffusion des procédures de fabrication selon le principe du « *Just in time* » ou du « *Kan ban* » rend encore plus nécessaire l'existence d'infrastructures de communication fiables.

En termes d'infrastructures, le dynamisme du mouvement de la mondialisation repose sur les moyens de transport. L'abaissement des coûts de transport -aussi bien terrestre que maritime ou aérien- et le renforcement de la fiabilité, réduisent les coûts de transaction. En conséquence, on assiste à une localisation plus diversifiée des unités productives et à leur spécialisation, ce qui génère des économies d'échelle mais aussi des districts industriels porteurs d'effets positifs externes. Un soin particulier devrait être apporté également aux structures que constituent les télécommunications modernes (NTIC). Leur existence est cruciale pour une gestion mondialisée en temps réel.

¹¹⁸ Fernald, J.G. 1999, « Roads to prosperity », *American Economic Review*, pp: 619-638.

*** *La main d'œuvre et le marché du travail :***

Le capital humain est un élément indispensable des conditions que doit offrir un pays pour attirer efficacement des investissements étrangers. Il faut en particulier que la population atteigne un niveau minimum d'instruction. Les ressources humaines constituent un critère traditionnel de l'attractivité notamment dans les pays en développement, toutefois les multinationales accordent de plus en plus d'importance à la qualité de celles-ci car les techniques classiques de division du travail sont remplacées par des systèmes et process sophistiqués à haute valeur ajoutée.

En conséquence, l'existence d'une main d'œuvre bon marché mais sans qualification n'occupe qu'une place secondaire dans les déterminants de l'investissement. Pis encore, dans les secteurs à forte demande en main d'œuvre peu qualifiée (tels que le textile, les chaussures,...), les entreprises investissent de moins en moins directement à l'étranger et se contentent de lier des accords de sous-traitance et de partenariats. Mais à long terme, l'insuffisance d'une main d'œuvre qualifiée peut empêcher une entreprise d'élargir la gamme de ses produits en passant à des technologies supérieures, c'est pour cela que l'existence d'ingénieurs et de techniciens hautement qualifiés et pouvant être recyclés, constitue un avantage comparatif majeur pour un pays comme c'est le cas des pays de l'OCDE¹¹⁹.

La prise en compte de la qualification de la main d'œuvre prime sur son coût car d'une part, les unités de production installées par les firmes utilisent des technologies sophistiquées et complexes, de l'autre la tendance des firmes à externaliser un volume croissant d'activité dans la logique des structures en réseaux, nécessite l'existence de partenaires locaux performants. Il apparaît clairement que les attentes des investisseurs potentiels en matière de ressources humaines ont évolué vers des compétences scientifiques et techniques ; aussi les gouvernements des pays en développement doivent fournir des efforts adéquats afin de pouvoir répondre à ces attentes dont les retombées sont positives non seulement en matière d'attractivité mais aussi pour le développement du pays. Pour ce faire, les pouvoirs publics doivent promouvoir la formation d'une main d'œuvre qualifiée et aider les travailleurs à s'adapter aux changements. Toutefois, 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 telles ou telles firmes étrangères.

¹¹⁹ Organisation de coopération et de développement économique (OCDE). 1994, «Évaluer les conditions d'investissements dans les économies en transition », p. 13

La législation du marché du travail dont la flexibilité à l'embauche et au licenciement est particulièrement appréciée ainsi que les normes fondamentales concernant le marché du travail doivent être respectées.

2.2. Les conditions nécessaires à l'attractivité

Une fois les pré-conditions de l'attractivité réunies, au pays de s'atteler à renforcer les conditions nécessaires qui lui permettront d'appartenir aux deux premiers cercles des économies les plus attractives¹²⁰.

**** L'existence d'un tissu d'entreprises locales performantes***

En vue des relations d'affaires qu'il va établir, un investisseur étranger préfère collaborer avec des entreprises performantes et compétentes avec lesquelles des relations de sous-traitance ou/et de partenariat pourront être tissées. Ces dernières représenteront même des opportunités d'investissement dans le cadre des acquisitions et des rachats d'entreprises existantes. Par cette dernière opération, l'investisseur étranger acquiert une part de marché, un réseau de distribution et un carnet de clients. Suivant cette optique, les programmes de privatisation constituent un élément important des politiques de promotion des investissements étrangers, particulièrement dans le contexte actuel, où les entreprises étrangères s'appuient sur leurs réseaux de fournisseurs et de partenaires locaux¹²¹.

**** L'existence d'un environnement favorable à l'innovation :***

Avec l'évolution des technologies et la montée en force des activités high-tech, les facteurs traditionnels tels que l'accès au marché, à des ressources naturelles et une main d'œuvre bon marché ne suffisent plus à susciter l'intérêt des entreprises étrangères. Aujourd'hui, les firmes modifient leurs critères de localisation afin de mieux exploiter les spécificités de chaque système national d'innovation. Les critères de localisation sont favorables à la concentration des activités « intensives en connaissance », et plus particulièrement au sein des territoires riches en ressources cognitives spécialisées. La logique d'attractivité est en rupture avec celle des coûts comparatifs et avec celle de la

¹²⁰ Michalet, C-A., « La séduction des nations ou comment attirer les investissements », op.cité.

¹²¹ Markussen, J.R. & Venables, A. 1999, « Foreign direct investment as a catalyst for industrial development », in *European Economic Review*, n°43, pp: 335-356.

compétitivité. Les firmes recherchent moins des conditions de coûts qu'un environnement stimulant leurs capacités d'apprentissage : main d'œuvre disposant de qualifications spécifiques, présence d'institutions de recherche spécialisées performantes et de concurrents susceptibles de générer des externalités technologiques.

Les firmes cherchent à bénéficier d'un environnement favorable à l'innovation dans leur secteur d'activité. Cet environnement serait caractérisé par l'existence de laboratoires publics performants, une main d'œuvre qualifiée, des infrastructures spécialisées, des sous-traitants maîtrisant des technologies avancées,...etc. On assiste ainsi, à l'émergence de pôles où se concentrent des entreprises d'un secteur d'activités afin de bénéficier des synergies entre concurrents, clients et fournisseurs spécialisés comme c'est le cas de la Silicon Valley en Californie (États-Unis), la Silicon Fen à Cambridge (Royaume-Uni) ou le Zhong Guacum à Beijing (Chine), devenues des références en matière de développement des logiciels¹²².

**** Les programmes de privatisation et la libéralisation des marchés :***

L'existence de ces deux critères dans une économie met les investisseurs potentiels en confiance et met à leur portée de nombreuses occasions d'affaires car la capacité d'un pays en développement à attirer des IDE dépend dans une large mesure des facilités ultérieurement accordées à l'investisseur pour importer et exporter. Ceci implique à son tour que les pays d'accueil potentiels devraient considérer l'ouverture aux échanges internationaux comme un élément essentiel des stratégies qu'ils mettent en place pour tirer parti de l'IDE. Cette ouverture peut être utilisée à mauvais escient quand elle n'a pas de retombées positives pour le pays, notamment quand les privatisations consacrent des situations de monopole qui peuvent aboutir à des hausses et non des baisses de prix¹²³ ou encore lorsque l'élimination des mesures protectionnistes suite à la libéralisation du marché entraîne la destruction d'un tissu d'entreprises locales n'ayant pas les moyens de faire face à des concurrents étrangers mieux aguerris. Il est donc indispensable que les pouvoirs publics laissent le temps aux entreprises locales afin de se mettre à niveau tout en mettant en place des mesures réglementant les privatisations, la libéralisation des marchés et la concurrence entre les entreprises afin que ces dernières soient des moyens au service du développement et non des fins en soi.

¹²² Akiten, H. 1999, « Do domestic firms benefit from FDI? », in *American Economic Review*, n°89, p. 605.

¹²³ Comme ce fut le cas en Côte d'Ivoire dans le secteur des télécommunications suite la vente exclusive à France Telecom, qui n'ayant pas de concurrents potentiels fixe librement les tarifs de ses services au détriment des consommateurs les plus modestes.

Pour l'établissement d'un bon climat d'investissement, le fonctionnement efficace des services de douane joue un rôle important. Les délais de dédouanement des marchandises trop longs et la diffusion de la corruption concernant surtout les pays moins développés, ces derniers se doivent d'y être plus attentifs.

**** Les considérations géographiques et culturelles :***

La proximité géographique et les considérations culturelles peuvent avoir une influence sur le choix de la localisation des investisseurs étrangers, toutefois elles ne sont pas insurmontables si elles sont à la défaveur d'un pays candidat à l'accueil. Les pouvoirs publics peuvent faire en sorte que les investisseurs étrangers puissent surmonter des questions comme l'absence de culture d'entreprise, le manque de sens du commerce, la méfiance à l'égard des investisseurs étrangers,...etc.

**** Création d'organisme de promotion :***

Les politiques de promotions sont au cœur de la construction de l'attractivité d'un pays car elles permettent d'éclairer les décisions et les choix des investisseurs étrangers¹²⁴. Mais toute politique ne doit pas précéder la mise en place des pré-requis et des conditions nécessaires à l'attractivité, dont on a parlé plus haut. L'écrasante majorité des pays établissent des agences de promotion qui sont chargées de promouvoir le pays à travers l'amélioration de son image de marque, du ciblage des investisseurs potentiels et le suivi des projets éventuels et ceux déjà réalisés. De par l'importance de l'activité de ces agences dans la promotion des territoires, elles feront l'objet d'une étude plus détaillée dans la section 3 de ce chapitre.

**** L'adhésion à une zone d'intégration régionale :***

Les pays d'accueil doivent envisager, pour attirer l'IDE, une stratégie visant à élargir la dimension du marché concerné par des mesures de libéralisation et d'intégration des échanges au niveau régional. L'existence d'accords économiques bilatéraux et multilatéraux entre le pays et les autres nations d'une même région peut inciter les investisseurs étrangers à s'implanter dans ce pays dans une double perspective. En premier lieu, dans le but d'une

¹²⁴ Wells, L., Wint, A. 1990, « Marketing a country », Foreign Investment Advisory Service, Occasional Paper n°1.

expansion sur les marchés voisins en bénéficiant ainsi de débouchés plus larges pour leurs biens et services. Deuxièmement, l'existence d'une zone d'intégration aura pour effet une intensification des échanges entre les pays membres au détriment des pays tiers, rendant difficiles les échanges d'une entreprise hors de cette zone vers les états membres d'où l'avantage pour cette entreprise de s'implanter au sein de cette région. On peut citer à titre d'exemple l'Union Européenne et plus modestement l'Union du Maghreb Arabe. Les traités qui établissent les zones de libre-échange sont aussi une garantie de l'irréversibilité des mesures de libéralisation prise par les Etats et renseignent sur leur réel désir de s'inscrire dans une approche globale. Dans cette optique, les pays membres d'une même zone d'intégration se verront mettre en compétition afin de bénéficier de l'implantation particulièrement si les pays constituant cette zone disposent des mêmes avantages comparatifs et qu'il n'y a pas de spécialisation en son sein.

De nombreux travaux ont été élaborés afin d'identifier et classer les déterminants de la localisation des firmes multinationales, on peut ainsi mentionner les enquêtes réalisées par la Banque Mondiale (MIGA)¹²⁵, l'enquête réalisée en 2001 par le cabinet Ernst & Young¹²⁶ auprès de 200 décideurs européens, ou encore l'enquête de KPMG¹²⁷ réalisée auprès d'un échantillon de multinationales. Ces enquêtes ont permis d'aboutir aux résultats suivants :

- La classification des critères de localisation selon trois niveaux : général, sectoriel et celui du site même. Au niveau général, on retrouve les facteurs macro-économiques favorables à la pratique des affaires dont l'absence ou la défaillance exclut d'emblée le pays de la liste des candidats à l'accueil du projet ; ces éléments sont désignés par « *les facteurs critiques* ». Au niveau sectoriel, il s'agira de l'existence d'avantages spécifiques susceptibles d'intéresser une activité précise : des districts industriels, des centres de recherche scientifique... Ces critères sont nommés « *les facteurs différenciés* ». Enfin au niveau du site même, on retrouve des avantages technico-économiques pour la mise en place d'un projet donné : un bon rapport qualité/prix de la main d'œuvre, des infrastructures locales adaptées, des terrains viabilisés... on les appellera « *les facteurs discriminants* » car ils se basent sur une comparaison en terme de qualité/prix entre plusieurs lieux ayant satisfait les critères cités ci-dessus.

¹²⁵ MIGA/Deloitte touch, « Foreign Investment Survey 2002 », réalisée par Deloitte-touch pour le compte de la MIGA (Groupe Banque Mondiale).

¹²⁶ Ernst and Young. 2002, « A comprehensive analysis of companies », European Investment Monitor.

¹²⁷ KPMG, « Etude comparative sur les coûts de revient des entreprises » cité dans l'article du Figaro du 11 avril 2002 : « Compétition mondiale sur les coûts pour attirer les investisseurs ». Disponible sur www.kpmg.fr/fr/

- L'aversion des investisseurs étrangers au risque, qu'il s'agisse des risques politiques, juridiques ou tout autre risque pouvant survenir est de nature à compromettre la réalisation du projet de façon temporaire ou définitive.

- Le rôle important de la proximité du marché, sa taille et son taux de croissance dans l'attractivité d'un territoire. En effet, presque toutes les études convergent vers ce constat dont l'importance est de premier ordre. Néanmoins, ce critère peut être déterminant dans le choix d'une région d'accueil, qui sera suivi par une étude comparative du rapport coût/qualité afin de départager les sites potentiels de localisation à l'intérieur de cette région.

- La difficulté d'établir une classification des déterminants de la localisation tant elle diffère en fonction des types de projets. En d'autres termes, ce qui pourrait être un facteur déterminant dans un projet, pourrait ne pas l'être dans un autre type. Une usine d'aluminium aura besoin d'un bon approvisionnement en électricité, un centre de recherche scientifique de qualité et une usine de confection d'une main d'œuvre bon marché.

- Les incitations financières sont considérées, à tort, par les pays d'accueil comme l'instrument le plus efficace pour décider une firme à investir, c'est une erreur qui peut coûter cher aux finances publiques dans la mesure où les incitations sont généralement constituées par des détaxations fiscales et/ou par des subventions.

Cet élément nous semble revêtir une importance particulière, nous allons donc lui consacrer plus d'attention.

3. Les incitations : fer de lance des politiques de promotion des pouvoirs publics

A l'instar des entreprises, les Etats se mettent en concurrence entre eux pour offrir l'environnement fiscal le plus attractif possible. Chaque Etat cherche à être plus compétitif, y compris en offrant une fiscalité plus compétitive qui rendrait l'entreprise plus compétitive et les incitations fiscales sont devenues une sorte de cheval de bataille entre les législations fiscales. Les incitations à l'IDE ont été définies par le comité de l'investissement de l'OCDE comme « *des mesures destinées à influencer le montant, le lieu ou le secteur d'un projet d'investissement direct étranger en agissant sur son coût relatif ou sur les risques qui l'entourent au moyen d'incitations dont ne peuvent bénéficier les investissements locaux comparables*¹²⁸ ».

¹²⁸ OCDE. 2003, « Perspectives d'Investissement International : Principes directeurs pour les stratégies destinées à attirer l'investissement direct étranger », Paris, pp : 98-100.

Cependant, dans la plupart des cas, les incitations sont proposées à la fois aux investisseurs nationaux et aux investisseurs étrangers, même si ces derniers sont les plus aptes à en profiter pour de nombreuses raisons. En effet, elles sont souvent plus mobiles que les entreprises locales, en particulier lorsqu'il s'agit d'un premier investissement dans un endroit donné. Ensuite, les entreprises étrangères sont davantage en mesure de remplir les conditions requises par le pays pour bénéficier des incitations que les entreprises locales (par exemple des résultats en matière d'exportation ou de R&D) et interviennent le plus souvent dans des secteurs stratégiques tels que l'électronique ou la haute technologie.

La caractéristique première des incitations est la sélectivité car tous les investissements n'entraînent pas le même niveau de retombées. La tâche qui en découle aux nombreux programmes d'incitation, est d'orienter l'investissement vers certains secteurs ou d'influer sur le comportement des investisseurs en vue d'une meilleure réalisation des objectifs nationaux de développement. Les investissements étrangers sont particulièrement encouragés parce qu'ils sont perçus comme contribuant à la réalisation des objectifs de développement national de manière plus efficace que les entreprises locales. Par ailleurs, d'autres arguments en faveur des incitations à l'investissement sont avancés¹²⁹, parmi lesquels dans les domaines suivants :

- *Secteurs prioritaires* : promouvoir les politiques industrielles ou la diversification économique.
- *Exportations* : promouvoir le développement par les exportations et améliorer l'accès aux marchés étrangers.
- *Emplois* : attirer les activités à forte intensité de main d'œuvre.
- *Développement régional* : stimuler l'activité économique dans les régions les moins développées.
- *Formation et développement du capital humain*.
- *Innovation et R&D*.
- *Transfert de technologies et de connaissances protégées*.
- *Protection de l'environnement* : encourager des techniques de production plus favorables à l'environnement, la préservation des ressources et les secteurs liés à la gestion des déchets ou utilisant des équipements destinés à réduire la pollution.

¹²⁹ OCDE. 2004, « Perspectives de l'investissement international », Paris.

3.1. Une multitude de formes des incitations

Pour atteindre ces objectifs, les gouvernements ont recours à de multiples mesures économiques budgétaires et non-budgétaires (financières) en plus des mesures dites réglementaires. Nous présentons ci-dessous, une liste non exhaustive des différentes mesures d'incitation à l'investissement :

a. Incitations liées à l'impôt sur les sociétés

- ✓ exonérations temporaires d'impôts ou taux réduit d'impôt sur les sociétés.
- ✓ Crédits d'impôts.
- ✓ Déduction au titre des investissements.
- ✓ Amortissements accélérés.
- ✓ Provisions pour réinvestissement ou extension des activités.
- ✓ Double déduction de certaines dépenses à des fins fiscales (généralement liés à l'emploi, aux exportations, à la R&D ou à l'équipement).

b. Autres incitations de nature fiscale

- ✓ Exonération de l'impôt sur le revenu des personnes physiques sur les dividendes.
- ✓ Exonérations applicables aux retenues à la source ou réduction de celles-ci.
- ✓ Dispositif de ristourne des droits de douanes.
- ✓ Exonération des droits à l'importation, en particulier pour les biens d'équipement, les équipements ou les matières premières, les pièces détachées et les entrants liés au processus de production.
- ✓ Exonération des droits à l'exportation.
- ✓ Exonération des taxes sur les ventes, des taxes immobilières et des taxes sur les revenus professionnels.
- ✓ Réduction sur les cotisations de sécurité sociale.

c. Incitations de nature financière

- ✓ Financements aidés ou à des conditions privilégiées.
- ✓ Participation de l'Etat au capital.
- ✓ Assurances à des tarifs préférentiels.
- ✓ Garanties sur prêts.
- ✓ Subventions directes.
- ✓ Fourniture d'équipements spécialisés.
- ✓ Traitement préférentiel sur le marché des changes.
- ✓ Marchés publics préférentiels.
- ✓ Protection contre la concurrence à l'importation.
- ✓ Services aidés, tels qu'études de faisabilité ou étude de marchés sur les produits.

d. Incitation de nature réglementaire

- ✓ Dérogation aux règles et règlements nationaux et internationaux, par exemple aux normes applicables en matière sociale, de travail et d'environnement, aux quotas ethniques et aux règles de prise de participation dans le capital.

3.2. Le coût des mesures d'incitation

Le coût potentiel des mesures d'incitation qui pèse le plus lourd est le coût budgétaire parfois considérable. Il convient également de ne pas perdre de vue que les mesures d'incitation peuvent affecter l'économie sous d'autres aspects difficilement quantifiables. Les mesures d'incitation introduisent en particulier le risque de distorsion dans l'économie, et peuvent également, si elles encouragent un secteur pour lequel le pays ne dispose pas d'avantage comparatif, avoir à long terme un effet de détérioration de l'économie nationale¹³⁰. Bien qu'il soit complexe d'obtenir une estimation de l'incidence des mesures d'incitation notamment celles budgétaires, il n'en demeure pas moins qu'il existe un certain consensus autour de la question. Ainsi en était-il lors d'une conférence de l'OCDE sur les relations

¹³⁰ Wells, L.T., Allen, N.J., & Morisset, J. 2001, « Using tax incentives to compete for foreign investment: Are they worth the costs? », Occasional Paper, n° 15, FIAS.

d'investissement direct international entre l'OCDE et les économies dynamiques de l'Asie¹³¹ où certains représentants des gouvernements asiatiques ont fait connaître que les subventions peuvent représenter jusqu'à un ou même 2% du PNB, ce qui est considérable.

3.3. L'illusion des incitations

Il existe une vaste littérature autour des enquêtes sur les motivations des firmes multinationales¹³², pourtant sans reprendre l'ensemble de celles-ci, certains résultats sont assez révélateurs. C'est notamment le cas d'une étude complète sur les investissements à destination des pays en développement réalisée assez tôt par Reuber et *al.*¹³³ selon laquelle l'importance des mesures d'incitation varie selon la motivation de l'investissement. Les entreprises tournées vers l'exportation seraient davantage enclines à considérer les incitations fiscales comme un élément essentiel dans leur décision d'implantation. En revanche, si les entreprises tournées vers le marché local sont rarement attirées par les allègements fiscaux, elles le sont davantage par les mesures d'importation. L'étude conclut, globalement, que les mesures d'incitation ne semblent pas jouer un rôle majeur dans les décisions d'investissement.

De plus, de nombreuses études économétriques ont tenté d'établir une distinction entre le taux global d'imposition et les incitations elles-mêmes. Root et Ahmed¹³⁴ ont examiné les données relatives à 41 pays en développement et ont conclu que si les taux d'imposition des sociétés étaient largement déterminants, les dispositifs d'incitation complexes et les exonérations généreusement accordées n'avaient pas d'effets significatifs sur les décisions en matière d'investissement. En effet, soit l'investisseur aurait de toute façon réalisé son projet, et dans ce cas-là l'incitation aura été donnée en pure perte. Soit l'incitation est une condition *sine qua non* de l'installation, dans ce cas, l'Etat risque de subventionner un projet dont la rentabilité est douteuse dès le départ et dont la durée de vie sera fonction du maintien des aides. Toutes les enquêtes montrent que dans le cas d'investisseurs sérieux, la présence d'un

¹³¹ OCDE. 1993, « Les relations d'investissement direct international entre l'OCDE et les économies dynamiques d'Asie », Paris.

¹³² De Mooij, R., Ederveen, S. 2003, « Taxation and foreign direct investment : A synthesis of empirical research », *International Tax and Public Finance*, vol 10, n°6, pp : 673-693 ; Klein, S.H., Hirji, T. 2001, « Tax issue when starting a business in India », *International Tax Journal*, Vol 27, Issue 4, p. 1-14 ; Hines, J.R. 1993, « Altered states : taxes and the location of foreign direct investment in America », *NBER Working Paper*, National Bureau of Economic Research, Cambridge; Sholes, M.S., Wolfson, M.A. 1990, « The effects of changes in tax laws on corporate reorganization activity », *Journal of Business*, 63, n° 1.

¹³³ Reuber, G.L., Crookell, H., Emerson, M., & Gallais-Hamonno, G. 1973, « Private foreign investment in development », Oxford: Clarendon Press.

¹³⁴ Root, F., Ahmed, A. 1978, « The influence of policy instrument on manufacturing foreign direct investment in developing countries », *Journal of International Business Studies*.

système d'incitation est une composante très subalterne de la décision de localisation. Les modalités préférées sont un faible taux d'imposition des bénéfices industriels et commerciaux¹³⁵ ou des crédits d'impôts liés au montant des investissements effectivement réalisés. En outre, les détaxations portent généralement sur une période assez courte qui correspond à celle du démarrage des activités durant laquelle les résultats sont rarement positifs. Le seul cas de figure où le recours aux incitations serait justifié, c'est quand deux localisations offrent un environnement parfaitement identique et homogène, et que l'un et l'autre doivent se démarquer pour attirer les investisseurs.

Paradoxalement, les évolutions récentes montrent l'évidence de l'influence des incitations fiscales à l'intérieur des groupes régionaux tels que l'Union européenne et ceux de l'Asie du Sud Est¹³⁶. Il apparaît également que l'incidence des incitations fiscales affecte plus la composition de l'investissement étranger que son niveau dans un pays. En effet, celles-ci sont un facteur crucial pour les firmes mobiles et celles opérant dans plusieurs marchés (banques, assurances, ... etc.), dans la mesure où ces firmes peuvent exploiter la différence entre les régimes fiscaux d'un pays à un autre. Similairement, le régime fiscal a un plus grand

¹³⁵ De part les incidences positives de l'IDE sur les économies d'accueil, presque tous les pays mettent en œuvre différentes mesures afin d'attirer ces investissements. Par ailleurs, les pays tentent de concilier la nécessité d'offrir un environnement fiscal favorable et faire en sorte qu'une part de l'impôt national soit prélevée sur les multinationales. Toutefois, s'il est admis que l'impôt constitue un facteur important dans la localisation des investissements, ce n'est pas le principal déterminant. Il n'en demeure pas moins que les responsables politiques doivent savoir dans quelle mesure l'IDE est sensible à la fiscalité afin de réagir en fonction et de faire face aux pressions visant à faire baisser les impôts sur l'IDE.

Les études portant sur les flux transfrontaliers montrent qu'en moyenne l'IDE diminue de 3.7% à la suite d'une augmentation d'un point du taux d'imposition qui lui est applicable. Il existe cependant un grand nombre d'estimation, la plupart des études aboutissant à des diminutions comprises entre 0 et 5%. Cette variation reflète les différences entre les secteurs et les pays étudiés ou encore les périodes concernées. Dans l'évaluation des réactions de l'IDE aux réformes fiscales, la question est de savoir quelle est l'incidence de la fiscalité sur les décisions en matière d'IDE, et quels sont les taux d'imposition pris en compte par les investisseurs. Les comparaisons peuvent mettre l'accent sur les taux légaux affichés de l'impôt sur les bénéfices des sociétés. Il est possible aussi d'avoir recours au taux effectif moyen d'imposition ou les taux effectifs marginaux dans la mesure où les premiers envisagent la charge fiscale moyenne applicable au projet d'investissement, tandis que les seconds envisagent la charge fiscale à la marge (sur la dernière unité de capital investi dans un projet donné, après épuisement des bénéfices). Les taux légaux d'imposition peuvent différer des taux effectifs du moment où les bénéfices imposables diffèrent des bénéfices (économiques) effectifs.

Des analyses attestent également que la sensibilité vis-à-vis de la fiscalité dépend du pays d'accueil et de la mobilité des activités sur lesquelles repose la base de l'imposition. Cela est compatible avec le constat qu'un certain nombre d'économies de l'OCDE (Etats-Unis, Japon, Allemagne), bien qu'ayant des taux d'imposition relativement élevés, bénéficient d'entrées importantes d'IDE. On constate également qu'un certain nombre de pays appliquent une charge fiscale moindre aux activités industrielles ou commerciales plus mobiles telles que les transports maritimes, la production cinématographique ou les activités des sièges sociaux. De plus, lorsqu'une charge élevée de l'impôt sur les sociétés est compensée par des infrastructures et des services publics développés, ainsi que par d'autres caractéristiques du pays d'accueil, la concurrence fiscale de pays à niveau d'imposition relativement faible mais qui n'offre pas d'avantages similaires peut n'avoir qu'une faible incidence sur le choix de la localisation. De même qu'une faible charge fiscale ne peut compenser un contexte défavorable ou peu attrayant pour l'IDE.

¹³⁶ Morisset, J. 2003, "Using tax incentives to attract foreign direct investment", Note number 25, Private Sector and Infrastructure Network, The World Bank Group, January. <http://rru.worldbank.org/Viewpoint/index.asp>

impact dans les décisions de localisation des firmes orientées vers l'export que pour celles orientées vers le marché domestique ou celles à la recherche d'avantages spécifiques, étant donné que les premières sont non seulement plus mobiles mais opèrent dans des marchés compétitifs avec de faibles marges¹³⁷.

Toujours est-il que les pays auraient intérêt à supprimer purement et simplement leurs systèmes incitatifs ou de les harmoniser. Il serait même préférable d'en consacrer les moyens à corriger les carences de certaines composantes de l'attractivité du pays car les incitations ne réussiront jamais à les combler et l'attractivité du pays en souffrira toujours. Les incitations fiscales et financières ne réussiront pas à compenser l'absence de certaines conditions indispensables de l'attractivité. L'illustration flagrante est l'échec dans les pays du Sud des mesures qui visent à orienter les investissements vers les régions les moins développées du territoire national. En effet, les investissements étrangers sont généralement polarisés autour des plus grandes villes, des villes portuaires et des nœuds de communications aériennes, là où se trouvent les entreprises les plus performantes, les grandes universités et les centres de recherches, là où se trouvent les banques, les administrations centrales et le pouvoir politique. Ces zones urbaines et portuaires sont généralement exclues des régions qui peuvent bénéficier des incitations. Il apparaît donc que les économies externes qui accompagnent les effets d'agglomération sont plus attractives que les aides gouvernementales à l'investissement.

Pourtant, près de 50% des agences de promotion de l'investissement direct étranger des pays en développement ont déclaré en 2004 qu'elles envisageaient l'octroi d'incitation supplémentaires afin d'attirer de nouveaux investisseurs étrangers¹³⁸. Ces politiques d'attractivité des IDE sont non seulement coûteuses¹³⁹ mais également loin des attentes des investisseurs étrangers.

Quatre sondages d'opinions de dirigeants de firmes multinationales sont particulièrement révélateurs. Le premier dévoile les facteurs affectant le plus la bonne conduite des affaires des FMN selon leurs dirigeants, il s'agit des changements réglementaires et légaux, du risque financier, de la volatilité du taux de change ou du taux d'intérêt et de l'instabilité socio-politique¹⁴⁰. Le second indique qu'un tiers des compagnies sondées auraient choisi de ne pas entrer sur un nouveau marché étranger pour des raisons liées aux coûts de

¹³⁷ Idem.

¹³⁸ CNUCED. 2004, « Prospects for FDI flows, TNC strategies and policy developments: 2004-2007 », Global Investment Prospect Assessment, Research, note 2.

¹³⁹ Selon McKinsey Company (2003), en 1995, le Brésil aurait accordé à des investisseurs étrangers des incitations s'élevant à 182000 USD par travailleur, ou 2380% du PIB par habitant brésilien, pour obtenir la construction de trois usines de production de voitures.

¹⁴⁰ ATKEARNEY. 2004, « FDI Confidence Index », The Global Business Policy Council, vol. 7, pp: 1-44.

réglementation¹⁴¹. Le troisième met en avant que le taux d'impôt sur les sociétés et les politiques d'incitation des IDE ne jouent qu'un rôle mineur dans la décision d'investissement des FMN dans les pays en développement¹⁴². Enfin, lorsqu'il est demandé aux dirigeants dans le quatrième sondage de classer les caractéristiques rendant un pays attractif, ils valorisent bien plus la stabilité socio-politique ou la qualité de l'environnement légal et réglementaire que le coût du travail¹⁴³.

Ces différentes enquêtes montrent bien l'importance d'une bonne gouvernance publique dans la mesure où elle influence fortement la rentabilité d'un projet. En effet, une gouvernance publique de mauvaise qualité engendre des coûts supplémentaires qui diminuent le résultat à travers une augmentation des coûts de transaction et de production¹⁴⁴. De même, Dollar *et al.*¹⁴⁵ établissent qu'une entreprise confrontée à des démarches administratives longues et coûteuses, ne pouvant obtenir un accès au réseau de télécommunication et qui subit des coupures d'électricité régulières est bien moins productive qu'une entreprise activant dans une économie où règne une meilleure gouvernance. Ainsi, au-delà des coûts directs tels que le coût du travail ou le taux d'impôt sur les sociétés, l'attractivité d'un pays dépend également des coûts que peut engendrer sa gouvernance publique.

On peut alors se demander si les incitations contenues dans les politiques de promotion ont un effet sur l'IDE et sa localisation, au même titre que les déterminants classiques de l'IDE qui se situent au niveau micro-économique de l'avantage compétitif de la firme et au niveau macro-économique de l'avantage comparatif des différentes localisations. Si les études¹⁴⁶ démontrent que les mesures incitatives sont réclamées par les investisseurs étrangers, elles démontrent aussi en même temps que ces incitations figurent en queue de la liste des facteurs ayant une influence sur le choix de la localisation à l'étranger. Cette apparente contradiction a deux explications. Tout d'abord le nombre de mesures d'incitation à l'IDE dilue leur effet apparent, aux yeux des investisseurs. Ensuite, puisque la plupart des pays du monde ont mis en place des politiques d'attractivité contenant des mesures favorables à l'IDE, l'arbitrage entre eux se ramène le plus souvent à l'évaluation des avantages comparatifs classiques de localisation. En revanche, l'absence de ces mesures dans un pays

¹⁴¹ EUI. 2005, « Regulatory risk: trends and strategies », the Economist Intelligence Unit.

¹⁴² EUI. 2004, « World investment prospects: the revival of globalisation », the Economist Intelligence Unit.

¹⁴³ Hatem, F. 1997, « International investment: towards the year 2001 », New York, United Nations.

¹⁴⁴ North, DC. 1990, « Institutions, institutional change and economic performance », Cambridge MA: Cambridge University Press.

¹⁴⁵ Dollar, D. Hallward-Driemeier, M., & Mengistae, T. 2003, « Investment climate and firm performance in developing countries », World Bank Mimeo.

¹⁴⁶ IFC & FIAS. 1997, « Foreign direct investment, lessons of experience », International Finance Corporation & Foreign Investment Advisory Service, n°5. www.fias.net/

dissuade les firmes de s'y installer et les détourne ainsi vers les pays qui disposent de mesures incitatives¹⁴⁷. Ceci pousse à la marginalisation des pays sans incitations à l'IDE, et à la convergence, voire la surenchère des politiques d'attractivité dans les pays pratiquant ces incitations.

Bien que certaines études démontrent que les incitations acquièrent une certaine importance, « *les travaux empiriques en matière d'IDE fournissent des preuves convaincantes du fait que la fiscalité du pays d'accueil influe bien sur les flux d'investissement. Par ailleurs des travaux récents ont montré que la fiscalité du pays d'accueil était un facteur de plus en plus important dans les décisions de délocalisation*¹⁴⁸ ». Il semble cependant que la majorité des enquêtes se rejoignent sur le faible impact qu'auraient les incitations sur l'IDE.

En 2004, le service de réimplantation et d'expansion stratégique de KPMG a réalisé une analyse comparative des coûts de revient des entreprises fondée sur des données recueillies d'avril à novembre 2003¹⁴⁹. L'étude révèle que les principaux éléments de coûts, par ordre décroissant d'importance de sensibilité à l'emplacement sont : les coûts de main d'œuvre (56% à 72% pour le secteur de la fabrication et 75% à 85% pour les services), les coûts d'installation, de location et de financement (de 4 à 24% selon le secteur d'activité), les coûts de transport (jusqu'à 17% selon le secteur), les coûts de services publics (de 2 à 10%) et en dernier lieu les impôts¹⁵⁰ qui ne constituent que 5 à 11% de l'ensemble des coûts sensibles à la localisation pour les entreprises de fabrication et entre 3 et 8% pour les entreprises de services. Partant de là, se pose la question inverse, à savoir : est-ce que l'élimination des incitations entraînerait un désinvestissement dans un pays donné ? L'expérience d'un pays nous renseigne sur cela. Il s'agit de l'Indonésie, qui en 1984 a réduit son taux d'imposition des sociétés et éliminé en même temps ces incitations fiscales à destination des investisseurs sans que cela n'ait entraîné un départ massif des investisseurs étrangers¹⁵¹.

¹⁴⁷ Force est de constater, qu'entre 1985 et 1994, le flux d'investissement direct étranger a été multiplié par cinq dans les paradis fiscaux des Caraïbes et du Pacifique sud.

¹⁴⁸ Clark, W. 2000, « Tax incentives for foreign direct investment: empirical evidence on effect and alternative policy options », *Revue Fiscale Canadienne*, n°48.

¹⁴⁹ KPMG. 2004, « Choix concurrentiels – Guide à l'intention des PDG sur les coûts des entreprises à l'échelle internationale », Edition du G7, 65 p.

¹⁵⁰ Les impôts englobent l'impôt foncier, l'impôt sur le capital et l'impôt sur le revenu.

¹⁵¹ Des exonérations temporaires ont été réintroduites en 1996 puis de nouveau abandonnées, les nouvelles mesures d'incitation n'ayant été adoptées qu'en 2000.

4. De la légitimité d'une action publique de promotion de l'investissement

Cette question nous semble pertinente dans la mesure où dans un schéma libéral pur, c'est le fonctionnement spontané du marché qui permet l'allocation optimale des ressources au niveau international. Cela est vérifié pour les productions dans un schéma à capitaux fixes (comme le modèle de Ricardo ou le théorème HOS), de même dans un modèle à capitaux mobiles (comme celui de Mundell 1957¹⁵²). Les théoriciens ont de ce fait regardé avec méfiance les interventions publiques potentiellement source de distorsion dans la concurrence. C'est vrai pour les flux de commerce avec les protections douanières et les subventions à l'exportation, ça l'est également pour les flux d'investissement dans un modèle à capitaux mobiles, où l'équivalent des protections douanières serait les obstacles à l'investissement, quant aux subventions à l'exportation, leurs équivalents seraient les aides à l'investissement et d'une manière plus générale l'ensemble des avantages spécifiques réservés aux investisseurs étrangers par les agences de promotion.

Pour statuer sur la légitimité d'une action publique en matière d'investissement, Hatem¹⁵³ propose de s'appuyer sur un modèle qui analyse le marché de l'investissement mobile comme la rencontre d'une « demande » de sites liée aux projets d'investissement des entreprises, et d'une « offre » de sites par les pays, ce marché ne fonctionnant évidemment pas en concurrence pure et parfaite pour de multiples raisons : barrières à la circulation des facteurs, coûts de transaction liés à la distance, asymétrie de l'information...etc. Dans ce modèle, les courbes de l'offre et de la demande seraient respectivement croissantes et décroissante en fonction du prix du site. Comme les sites correspondent à un découpage politico-institutionnel, ils sont alors définis comme le domaine d'action d'un gouvernement local, celui-ci s'estime légitime pour intervenir, au nom de l'intérêt de la collectivité en matière de développement local et d'attraction des projets d'investissement. L'action du gouvernement local est alors efficace si elle permet l'amélioration des conditions de fonctionnement du « marché » des projets ou d'améliorer la qualité des facteurs de production locaux et de l'efficacité de leur combinaison¹⁵⁴.

S'agissant du premier point, on peut mentionner notamment les actions suivantes : lever les obstacles réglementaires à l'investissement étranger, contribuer à la mise en place de

¹⁵² Mundel, R.A. 1957, « International trade and factor mobility », *American Economic Review*, n°47.

¹⁵³ Hatem, F. 2004, « Investissement international et politiques d'attractivité », *Economica*, 324 pages.

¹⁵⁴ Hatem, F. 2003, « Construction d'un observatoire des investissements internationaux : développement d'outil de veille sur les firmes multinationales, les projets d'investissements internationaux et l'attractivité territoriale à l'usage des agences de promotion de l'investissement », Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université de Nanterre Paris X.

codes d'investissement et de conventions bilatérales conformes aux recommandations des grandes organisations internationales, informer les investisseurs mal renseignés sur les possibilités d'implantation et les aider à monter leur dossier, contribuer à l'harmonisation de l'environnement avec les normes fiscales et réglementaires. Quant au second point, il recouvre de nombreuses initiatives telles que la formation, la recherche, les infrastructures qui ne sont pas propres aux agences de promotion mais relèvent d'une problématique de développement territoriale dans laquelle les agences peuvent attirer l'attention des décideurs concernant l'attraction des projets d'investissements internationaux.

Les théories classiques concluent que chaque pays doit se spécialiser dans les productions pour lesquelles il détient la plus grande capacité relative au reste du monde. Dans ce cas, les entreprises multinationales sont les plus à même de discerner ces avantages comparatifs, puisqu'elles cherchent naturellement à localiser leurs implantations là où elles bénéficieront du meilleur rapport coût/profit, les investissements en découlant seraient bénéfiques à la fois pour le pays d'accueil (flux de capitaux, création d'emplois et transfert de savoir-faire) et pour le pays de départ (diminution des prix pour les consommateurs).

Les hétérodoxes, soulèvent la question du contrôle maintenu des firmes sur leur technologie et qu'ils créent moins d'emplois que les firmes locales, ainsi que les pays d'accueil perdent de leur autonomie de décision, et qu'enfin ces investissements sont de plus en plus volatiles peu soucieux des enjeux et objectifs nationaux.¹⁵⁵

Dans la pratique, plusieurs éléments montrent que l'action de ces agences peut aider les pays à attirer les investissements directs étrangers¹⁵⁶. Ainsi, une étude a révélé que l'investissement international augmente d'environ 0.25% pour chaque hausse de 1% du budget d'un organisme de promotion de l'investissement¹⁵⁷. L'adoption d'une politique d'attractivité peut être justifiée ainsi au nom de l'intérêt national. En attirant sur le territoire national les investissements des firmes étrangères, elle favorise la formation du capital, la création d'emploi, le transfert de technologies et l'accès au marché mondial pour les biens et services produits localement.

¹⁵⁵ Bellon, B. 1999, « La politique des avantages construits » in « investissement direct étranger et développement industriel » sous la direction de Bellon (B.) et Gouia (R.), ADIS, Université Paris Sud, GREP, Université de Tunis, Paris, Economica, pp: 195-213.

¹⁵⁶ Morisset J. 2003, « Does a country need a promotion agency to attract foreign direct investment? », World Bank Policy Research Working Paper, series 3028, pp: 112-148.

¹⁵⁷ Morisset, J. and Kelly, A.J. 2003, « The effectiveness of promotion agencies at attracting foreign direct investment », Foreign Investment Advisory Service (FIAS), Occasional Paper n°16, pp: 86-103.

5. Affronter les causes profondes de l'échec des politiques de promotion

Les difficultés, voire l'incapacité à instaurer un climat favorable à l'investissement étranger en particulier et aux affaires en général dans les pays en développement ne sont pas entièrement imputables au manque de moyens financiers mais bien plus à des mentalités, des comportements et des pratiques qui mettent à mal le bon fonctionnement des institutions étatiques. Afin d'éliminer ces dernières, ou tout au moins d'en réduire l'ampleur, les pouvoirs publics doivent veiller à :

- *Lutter contre la recherche de rente* : les enquêtes de la Banque Mondiale constatent que la plupart des investisseurs étrangers ont une mauvaise image des agents de l'Etat car ils s'attendent à verser des pots de vin dans leurs démarches avec eux. Cette corruption qui sévit dans les hautes sphères de l'Etat peut entraîner de graves distorsions dans les politiques publiques à cause du clientélisme qui permet d'infléchir ces politiques au profit de certains intérêts et au détriment d'autres. L'évolution vers une plus grande transparence dans les relations entre pouvoirs publics et investisseurs permettra de lutter contre la recherche de rente au profit du renforcement de la notion de responsabilité au sein de l'Etat,

- *Instaurer la crédibilité* : la confiance dans le fonctionnement des organes gouvernementaux est essentielle pour qu'un investisseur étranger décide de s'implanter dans un pays. Toutefois, la crédibilité d'un Etat peut être altérée par les changements fréquents d'orientations politiques au profit d'objectifs immédiats (tels que l'obtention d'avantages personnels ou encore des faveurs de certains électeurs...),

- *Veiller à ce que les mesures prises tiennent compte des capacités institutionnelles* : afin que ces mesures puissent atteindre les résultats escomptés, les institutions en charge doivent bénéficier de moyens conséquents, faute de quoi il faudra revoir les objectifs à la baisse,

- *Mettre en place des institutions en charge de l'amélioration du climat de l'investissement* : celles-ci rempliront les fonctions principales suivantes :

* Faciliter la coordination entre les différentes parties prenantes dans l'attractivité de l'investissement (ministère et organismes publics) afin de répondre efficacement aux attentes des investisseurs et d'affirmer la cohérence des politiques publiques.

* Examiner les politiques et lois existantes afin de corriger d'éventuels distorsions ou dysfonctionnement ayant un impact négatif sur l'attractivité du pays.

* Examiner les nouvelles propositions touchant la réglementation dans un souci permanent d'évaluation des mesures et dispositions sur le climat des investissements.

- *Maintenir la dynamique des réformes* : la mise en place d'un environnement attractif n'est pas une mince affaire et la panoplie de mesures et réformes permettant d'y parvenir nécessitent du temps et des moyens, c'est pour cela qu'il faut éviter les thérapies de choc et procéder par étapes étant donné le vaste domaine qu'est celui du climat des affaires.

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 sociétés. ***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***¹⁵⁸. Par rapport à 2007, le pourcentage de mesures moins favorables aux IDE est demeuré inchangé, 55 pays ont engagé 85 réformes afin de faciliter les activités commerciales et entrepreneuriales des acteurs présents sur leur sol. ***en 2010, au moins 74 pays à travers le monde ont adopté pas moins de 149 règles affectant les IDE. Parmi ces mesures, 101 sont liées à la libéralisation, la facilitation et la promotion de l'investissement, tandis que 48 introduisent de nouvelles restrictions à l'IDE. Comparé à 2009, le pourcentage des mesures restrictives n'a augmenté que légèrement d'environ 30 à 32%. En 2011, au moins 44 pays ont adopté 67 affectant l'investissement direct étranger. Parmi elles 52 concernent la libéralisation de l'investissement, sa facilitation et sa promotion tandis que 15 introduisent de nouvelles restrictions pour les investisseurs étrangers. Le pourcentage des mesures plus restrictives est passé de 32% en 2010 à 22% en 2011.*** Toutefois, selon la CNUCED ceci ne peut être un indicateur d'un renversement de tendance vers un environnement économique plus restrictive vis-à-vis de l'investissement étranger¹⁵⁹. Parmi les 67 mesures adoptées, près de la moitié (29) sont spécifiques à l'investissement étranger dont le but est de réduire la discrimination qui peut exister envers les investisseurs étrangers.

¹⁵⁸ Quelques mesures ont néanmoins été prises tendant à limiter l'investissement privé (y compris étranger) dans certains secteurs très sensibles, ou à appliquer des règles et des critères nouveaux aux investissements présentant un risque pour la sécurité nationale. C'est ce qu'a révélé l'enquête de la CNUCED sur l'évolution des politiques d'investissement dans les 42 pays du G 20, citée par le World Investment Report 2009, « Transnational corporations, agricultural production and development », CNUCED, Nations Unies, New York et Genève, 2009. Disponible sur http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf

¹⁵⁹ World Investment Report 2012, « Toward a new generation of investment policies », CNUCED, 2012, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>

Le tableau n°3 reprend l'évolution des changements réglementaires aux régimes nationaux d'investissement durant la période 2000- 2011:

Tableau n°3 : Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement 2000-2011 (Nombre de mesures)

Indicateurs	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Nombre de pays ayant modifié le régime d'investissement	45	51	43	59	80	77	74	49	41	45	57	44
Nombre de modifications	81	97	94	126	166	145	132	80	69	89	112	67
Libéralisation/ promotion	75	85	79	114	144	119	107	59	51	61	75	52
Réglementation/ restriction	5	2	12	12	20	25	25	19	16	24	36	15
Neutre/ indéterminée	1	10	3	0	2	1	0	2	2	4	1	0

Source: World Investment Report 2012, « Toward a new generation of investment policies », Nations Unies, New York & Geneva, 2012, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>

Cependant, toute réforme doit répondre à trois critères : d'abord elle doit être *souhaitable*, c'est-à-dire avec un effet positif pour le pays ; ensuite, elle doit être *réalisable sur le plan administratif* à travers les moyens (ressources financières et connaissances techniques) dont disposent les pouvoirs publics et enfin, elle doit être *réalisable sur le plan politique* afin d'assurer à la réforme un soutien suffisant pour contrecarrer les résistances qui ne manqueront pas de naître.

Il s'agit également de créer des conditions de base de développement industriel, qui seraient susceptibles ensuite d'attirer des investissements étrangers, à la fois en bénéficiant de leur apport et en les faisant bénéficier des compétences locales. Cette conception où les compétences locales attirent les investissements étrangers qui alimentent à leur tour le développement des compétences, a joué un rôle important dans l'essor de pays comme Taiwan, Singapour et la Malaisie¹⁶⁰.

Ainsi le pays d'accueil doit d'abord prendre l'initiative de développer ses ressources et compétences, ensuite sur cette base, attirer les investissements étrangers venant alimenter et amplifier le processus. Cela contribuerait indéniablement au renforcement de l'attractivité du pays lui permettant d'accroître les IDE et leur contribution au développement, en créant des conditions de convergences entre les intérêts des investisseurs étrangers et les intérêts nationaux.

¹⁶⁰ OCDE. 2004, « Stratégies d'incitation à l'investissement et IDE dans plusieurs pays de l'ANASE », *Perspectives de l'investissement international*.

Il existe une corrélation entre la qualité des relations diplomatiques et les relations économiques entre deux pays. En effet, si les relations diplomatiques entre deux pays se détériorent, les entreprises étrangères, représentantes informelles de leur pays, peuvent faire l'objet de représailles de la part du pays hôte à travers des mesures diverses d'expropriation¹⁶¹. Dans le cas extrême de l'échec de la conciliation internationale, l'ensemble des entreprises étrangères sera fortement pénalisé par l'existence de conflits armés. Il est alors possible que les investisseurs étrangers soient sensibles à l'évolution des relations diplomatiques entre leur pays d'origine et un pays hôte.

6. Le rôle des relations entre Etats et le renforcement de la coopération interétatique

Parmi les facteurs qui influencent la décision d'investissement d'une FMN d'investir dans un pays étranger, la protection offerte contre la violation de ses droits de propriété est particulièrement importante, dans la mesure où elle garantit à la FMN que le produit de son investissement (retour sur investissement) ne lui sera pas confisqué. Cette protection doit non seulement exister contre des agents privés, mais plus encore contre l'Etat qui peut abuser de son pouvoir. Stultz, donne au concept d'expropriation un sens large selon lequel il correspond à toutes « *les actions entreprises par les dirigeants étatiques pour améliorer leur bien-être en réduisant le rendement des investissements du secteur privé* ¹⁶² ».

Pour y parvenir, un certain nombre d'instruments est utilisé tel que : nouvelles taxes, obtention de prêts forcés et souvent non remboursés, création de licence de monopoles, achat de biens à un prix inférieur à celui du marché ou confiscation de propriétés privées. Même si ces pratiques tendent à disparaître, leur usage dans les pays en développement est toujours d'actualité : Green¹⁶³ rapporte que lorsque les dirigeants de la ville de Pékin ont décidé de s'engager dans la production de véhicules, ils ont instauré un règlement interdisant l'emprunt de certaines routes principales menant à la ville à tout véhicule non produit par la société contrôlée par la municipalité, pénalisant de ce fait les producteurs étrangers du secteur privé.

Un des principaux critères discriminant les investisseurs est leur nationalité : un gouvernement en période de réélection peut avoir intérêt à pénaliser les entreprises étrangères si cela lui permet de séduire un plus grand nombre d'électeurs. Les investisseurs étrangers,

¹⁶¹ Nigh, D., « The effect of political events on united states direct foreign investment : a pooled time-series cross-sectional analysis », *Journal of International Business Studies*, vol. 16 n°1, pp. 1-17;

¹⁶² Stultz, R.M. 2005, « The limits of financial globalization », *The Journal of Finance*, vol. 9, n° 4, pp 1595-1638.

¹⁶³ Green, P.L. 2005, « Giving manager 'the creeps' », *Risk & Insurance*, vol. 2, 2005, p. 1597.

représentant informel de leur pays peuvent être victimes en cas de dégradation des relations diplomatiques entre celui-ci et le pays hôte. Dans le cas extrême, une forte dégradation des relations diplomatiques peut se traduire par l'apparition de conflits armés qui réduisent fortement l'attractivité du pays hôte pour l'ensemble des investisseurs, à travers une hausse de l'incertitude politique et économique et la destruction des stocks de capital humain et physique. Un conflit d'ordre civil (troubles et guerre civile) aura le même effet dissuasif sur l'IDE. Les FMN préfèrent alors se localiser là où leurs droits de propriété seront protégés, c'est-à-dire, dans des pays qui entretiennent de bonnes relations diplomatiques avec leur pays d'origine et qui n'abritent pas de conflit armé. Nous allons voir comment de bonnes relations diplomatiques peuvent favoriser une coopération économique interétatique.

Avec un total de 178 nouveaux accords internationaux d'investissement (AII) en 2010 le nombre global d'AII s'établissait à 6 092¹⁶⁴ accords à la fin de l'année. Au moins 25 nouvelles affaires de règlement de différends entre investisseurs et États découlant d'un accord d'investissement ont été engagées en 2010 et 47 décisions ont été rendues, portant le nombre total d'affaires connues à 390, et le nombre d'affaires closes à 197. L'écrasante majorité de ces affaires ont été engagées par des investisseurs de pays développés, le plus souvent contre des pays en développement. Les décisions rendues en 2010 ont de nouveau fait pencher la balance en faveur des États, qui l'ont emporté dans 78 cas et en ont perdu 59.

Certains partenaires d'IDE décident de renforcer leur coopération économique par la signature de traités d'investissement bilatéraux (TIB) dans le but d'encourager, promouvoir et protéger l'IDE. *En 2002, 2181 TIB étaient dénombrés*, suggérant que de plus en plus de pays y voient un instrument permettant d'accroître leur volume d'IDE reçu et de protéger leurs FMN. Notons également, que pendant cette période 58% des TIB ont été signés entre pays en développement, ce qui reflète l'importance croissante des flux d'IDE « Sud-Sud »¹⁶⁵. Déjà en 2000, Aykut et Ratha¹⁶⁶ estimaient à plus d'un tiers des flux d'IDE dans les pays en développement provenait d'autres pays en développement. En 2008, le nombre d'accords internationaux d'investissement a continué d'augmenter: 59 nouveaux accords bilatéraux d'investissement ont été conclus, portant le total à 2 676¹⁶⁷. Par ailleurs, la signature de 75 conventions de double imposition supplémentaires a porté à 2 805 le nombre d'instruments de

¹⁶⁴ CNUCED, « World Investment Report 2011 », Nations Unies, New York et Genève, 2011, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Overview-fr.pdf>

¹⁶⁵ UNCTAD. 2000, « Bilateral investment treaties 1959-1989 », New York, United Nation.

¹⁶⁶ Aykut, D., & Ratha, D. 2000, « South-south FDI flows: how big are they? », *Transnational Corporations*, vol. 13 n°1, pp: 149-176.

¹⁶⁷ World Investment Report 2009, « Transnational corporations, agricultural production and development », CNUCED, op.cité.

ce type. Quant aux autres accords internationaux assortis de dispositions relatives à l'investissement¹⁶⁸, ils étaient au nombre de 273 fin 2008. En contrepartie, six accords bilatéraux d'investissement avaient été dénoncés à la fin de la même année.

L'absence de discrimination des investisseurs étrangers, l'interdiction de contraintes de performance ou la possibilité pour les FMN de rapatrier les profits sans délai sont des clauses régulièrement incluses dans les TIB. Plus encore, certains TIB permettent aux FMN de poursuivre le gouvernement hôte devant un organisme international d'arbitrage dans certaines situations¹⁶⁹. Cette possibilité de recours à une autorité supranationale aux décisions contraignantes est un exemple de la plus forte protection des droits de propriété des investisseurs étrangers que confèrent les TIB, par rapport à celles dont ils pourraient jouir devant des juridictions nationales, à la rapidité et probité parfois douteuses. La signature d'un TIB par un pays indique que celui-ci est résolu à offrir aux investisseurs étrangers un cadre institutionnel plus protecteur des droits de propriété que le cadre institutionnel national. De même, la signature de TIB est un gage qu'un pays ne reviendra pas sur la bonne protection des droits de propriété quelles qu'en soient les raisons (satisfaction de ses choix nationaux, ...). On observe ainsi globalement un impact positif du nombre de TIB cumulé signés par un pays hôte sur son volume d'IDE reçu¹⁷⁰ puisque leur mise en place offre des garanties supplémentaires aux FMN sur la protection de leurs droits de propriété et plus particulièrement sur l'absence de confiscation de leur retour sur investissement par les dirigeants politiques

Section 3 : La dynamique de la promotion des avantages de localisation

L'analyse de l'attractivité territoriale *stricto sensu* constitue l'une des composantes d'un processus de réflexion stratégique beaucoup plus vaste comportant nécessairement les étapes suivantes : détermination des objectifs visés (création d'emplois, modernisation de l'économie) et des critères d'évaluation associés ; analyse du marché de l'investissement (flux d'opérations, critères de localisation, attractivité comparées des différents territoires en compétition) ; détermination des priorités de prospection en fonction de trois types de critères (taille et dynamisme des différents segments de marché, attractivité du territoire pour chaque

¹⁶⁸ Principalement des accords de libre-échange contenant des obligations contraignantes pour les parties contractantes en matière de libéralisation et de protection de l'investissement.

¹⁶⁹ Dans les cas de mesures d'expropriation, des nationalisations ou juste une modification de la réglementation.

¹⁷⁰ Voir Neumayer, E. & Spess, L. 2005, « Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries? », *World Development*, vol 33, n°10, pp: 1547-1758 ; Salacuse, J. & Sullivan, N.P. 2005, « An evaluation of BITs & their grand bargain », *Harvard International Law Journal*, vol. 46, n° 1, pp: 67-130.

type d'activité, évaluation de leurs impacts potentiels sur le territoire d'accueil) ; affectation des moyens et mise en œuvre de l'action commerciale ; évaluation des résultats obtenus et réinitialisation du processus de réflexion stratégique. Dans cet esprit, ***la promotion des avantages de localisation exige l'intervention d'une approche marketing car il est souvent nécessaire de « vendre » un pays par des actions de promotion qui relèvent d'une stratégie dont l'opérateur est généralement une agence publique ou parapublique.***

1. L'identification des agences de promotion

Avant de définir l'action des agences de promotion, il convient d'identifier ces acteurs en fonction de leurs statuts, leurs objectifs et leurs moyens. Pour y parvenir nous nous référerons à une enquête réalisée par le FIAS¹⁷¹ (Foreign Investment Advisory Service) dont les principaux résultats obtenus sont les suivants :

-Un statut plutôt public avec des éléments de mixité, la majeure partie des agences nationales a été créée par loi ou par décret et sont essentiellement financées sur fonds publics ; elles sont mandatées par un pouvoir public ou régional pour assurer la promotion d'une zone donnée. Il s'agit principalement soit d'autorités publiques autonomes soit d'organisme mixtes publics/privés, l'Asie et les pays du Proche et Moyen Orient restant toutefois caractérisés par le rôle plus important des administrations d'Etat (cela est valable aussi pour les pays du Maghreb selon cette enquête).

- Le champ d'action des agences publiques est très variable ; il peut s'agir d'une ville, d'un département ou d'une région voire d'un groupe de régions. Il existe également des acteurs pouvant s'occuper de l'attraction des capitaux étrangers c'est le cas des chambres de commerce, des places boursières (exp. Paris Europlace en France), des entreprises d'ingénierie industrielle, des sociétés gestionnaires de parcs industriels et enfin de consultants privés en localisation faisant partie de grands groupes de conseil (Ernst and Young).

- Les agences des pays développés sont davantage focalisées sur la seule promotion des investissements étrangers, alors que celles des pays en développement combinent plus souvent cette mission avec la promotion de l'investissement domestique et des exportations.

- Les moyens humains et financiers des agences des pays développés sont très nettement supérieurs à ceux des pays en développement avec des budgets moyens d'environ

¹⁷¹ Morisset. 2003. www.fias.net/ Enquête réalisée auprès de 115 agences nationales visant à décrire les fonctions, les activités et l'expérience des agences de promotion et de fournir quelques indicateurs de l'efficacité de leur action. Le taux de réponse de cette enquête a été d'environ 65%.

9 millions de dollars pour les premiers et moins d'un million pour les seconds. Ajoutons que les plus grosses agences disposent de dizaines de millions de dollars et peuvent disposer d'un personnel de 100 à 200 personnes.

2. Les activités de promotion des agences

A présent, nous pouvons aborder les éléments qui définissent l'action des agences de promotion en distinguant les domaines suivants¹⁷² : l'activité promotionnelle, la recherche de projet, le montage d'offre territoriales, l'octroi d'aides aux investissements, les services aux investisseurs, le conseil au gouvernement et la fonction d'aménageur.

2.1. L'activité promotionnelle

Elle vise à donner aux investisseurs une image favorable des possibilités d'affaire dans le pays et consiste en des campagnes d'information visant à faire savoir à la communauté internationale que le pays remplit les pré-requis et qu'il dispose des avantages de localisations spécifiques. Celles-ci peuvent être conduites selon des canaux multiples : conférences, séminaires, participations à des expositions et des foires, diffusion de brochures, de vidéos... Cependant quelles que soient les modalités, la véracité du message est une règle d'or car il serait contre-productif qu'une campagne d'image soit entreprise avant que le pays n'ait rempli effectivement les préalables de l'attractivité.

En théorie, elle n'est justifiée que si le marché de l'investissement fonctionne en « information imparfaite », c'est-à-dire, que si les entreprises ne peuvent accéder par elles-mêmes à des informations nécessaires sur les différents pays ou sites d'accueil. Dans la réalité cela peut être vérifié, particulièrement dans le cas des PME ne disposant pas des moyens et outils des firmes multinationales. En effet une étude réalisée par la Banque Mondiale montre qu'une grande partie des entreprises sollicitent les agences afin d'accéder à des informations précises sur différents sites d'implantation potentiels. Cependant, certains éléments peuvent limiter l'utilité des agences dans ce domaine :

* Les grandes firmes multinationales disposent d'outil d'intelligence économique pouvant leur fournir les informations nécessaires à leur décision d'investissement, elles

¹⁷² Hatem, F. 2004, « Investissement international et politiques d'attractivité », *Economica*, 324 pages, pp: 68-73.

peuvent même faire appel à leurs filiales déjà installées ou encore s'adresser à des consultants spécialisés.

* Des travaux (Wells et Wint, 1999¹⁷³) montrent que l'efficacité de l'action des agences est meilleure quand elles se basent sur un argumentaire technique spécialisé destiné à des entreprises ciblées, plutôt qu'en lançant des opérations tout azimut beaucoup plus généraliste. Mais paradoxalement peu d'agences peuvent se permettre d'acquérir ce genre de compétences techniques spécialisées eu égard à la faiblesse des moyens dont elles disposent.

* Enfin les agences ont tendance à embellir l'image du territoire à promouvoir et par là même peuvent discréditer leur action, c'est pour cela que toute activité promotionnelle doit impérativement être précédée d'actions pour rendre le pays véritablement attractif.

2.2. La recherche de projet

Cela consiste en la recherche, voire l'incitation de projets nouveaux pouvant s'implanter sur le territoire. Là encore théoriquement, elle n'est efficace que si l'investisseur évolue dans une situation « d'information incomplète » avec « une rationalité limitée ». Concrètement, l'efficacité de cette action est évalué différemment, ainsi pour la CNUCED cette action dite « proactive » et qui consiste à cibler des investisseurs pour des projets bien définis, peut être efficace alors que le FIAS dans son enquête suscitée ne la classe même pas parmi les actions des agences.

2.3. Le montage d'offres territoriales

Cette activité consiste à proposer à l'investisseur potentiel une combinaison de ressources au niveau du site répondant le plus possible aux besoins de son projet de façon à l'inciter à s'implanter sur le site en question. En se regroupant ainsi, les offreurs de ressources locales permettront d'augmenter les chances du site de proposer une meilleure offre et d'emporter la compétition face aux autres offres proposées par des sites et territoires concurrents. Concrètement, l'efficacité de cette activité est renforcée par des expériences réussies (exemple de Smart en Lorraine en France) où les agences ont réussi leur rôle de

¹⁷³ Wells, L.T. & Wint, A. 2000, « Marketing a Country: Promotion as a Tool for Attracting Foreign Investment », *Occasional Paper*, n° 13, Foreign Investment Advisory Service /Multilateral Investment Guarantee Agency.

rassembleur d'offre. Cependant ce rôle peut être entravé et compliqué par des interférences politiques dans la sélection des offres à proposer.

2.4. Les aides à l'investissement

Elles recouvrent un très large éventail d'avantage accordé à l'investisseur facilitant son projet en l'incitant ainsi à s'implanter sur le site concerné. Ces avantages peuvent aller des aides financières, fiscales, aux cessions de terrain à prix réduit (nous reviendrons plus loin sur ces aides). Sur le plan de la théorie, ces aides modifient les conditions optimales de fonctionnement du marché le plus simple (offres et demande de sites) en introduisant des distorsions dans la concurrence entre les sites et territoires dans un double sens, aussi bien pour les interventions protectionnistes (secteur interdit à l'investissement étranger, conditions de recours à des fournisseurs locaux ou de contenu en valeur ajoutée locale, procédure d'autorisations préalables...), que dans le cas des aides et facilités à l'investissement.

En abondant dans ce sens, Sleuwaegen et Penning¹⁷⁴ montrent que dans le cas des entreprises belges, leurs délocalisations vers des pays proches sont très liées à l'existence d'aides publiques (particulièrement dans le cas des PME). Selon les auteurs, ces aides entraînent une distorsion de concurrence au détriment des zones non aidées, se pose alors la question de la limite d'une politique légitime de promotion de l'investissement des autorités publiques et une pratique de concurrence déloyale ? La nuance est difficile à saisir et cet exemple l'illustre bien : un gouvernement qui pratique une fiscalité avantageuse pour toutes les entreprises susceptibles de s'implanter sur son territoire (exemple de l'Irlande et de son très faible taux d'impôt sur les sociétés), s'agit-il alors d'une concurrence fiscale ou d'une gestion efficace des finances publiques permettant de réduire la pression fiscale sur certains contribuables ? Et autant d'autres situations où la frontière entre actions légitimes et pratiques déloyales est loin d'être évidente d'où l'intense activité d'organisme comme la Commission Européenne afin d'essayer d'établir des règles plus claires en la matière en Europe.

2.5. Les services aux investisseurs

Qui consiste à offrir des services allant de la recherche de sites à la fonction d'intermédiation entre l'investisseur et l'administration locale, où les agences affichent la

¹⁷⁴ Sleuwaegen, L. & Penning, E. 2004, "The choice and timing of foreign market entry under uncertainty", *Economic Modeling*, n° 21, pp: 1101-1115.

volonté de servir de « guichet unique » regroupant ainsi toutes les démarches administratives nécessaires à l'implantation de l'investisseur, leurs finalités étant d'aider les firmes à réduire leurs coûts de transaction dans la recherche d'une localisation spécifique à leur projet. Dans une première étape, les services portent sur la diffusion d'information sur le pays et sur les sites disponibles. L'information doit être concrète, actualisée et autant que faire se peut, correspondre aux demandes spécifiques des investisseurs potentiels. Dans une seconde étape, il s'agira de faire visiter des sites à l'investisseur et de le mettre en contact avec des partenaires locaux et l'assister dans ses relations avec l'administration locale. Dans une troisième étape, l'agence assurera le suivi des projets déjà lancés en leur fournissant une solution à leurs problèmes dans la gestion courante, soit pour les aider dans la réalisation de projets d'extension¹⁷⁵. Un commentaire est de rigueur pour s'assurer de la réussite de ces services est qu'il ne s'agit pas de demander aux investisseurs d'aider le pays à résoudre ses propres problèmes mais il s'agit de les convaincre que les avantages offerts par le pays vont leur permettre d'accroître leur compétitivité.

2.6. Le conseil au gouvernement

A travers le recueil des critiques et suggestions des firmes implantées, les agences peuvent proposer aux autorités politiques des actions afin d'améliorer l'attractivité du pays. Elles sont pour cela les mieux placées pour établir un bilan de l'attractivité du territoire et proposer des solutions afin de l'améliorer. Cette fonction est effectivement inscrite dans les statuts de la majorité des agences de promotion aussi bien dans les pays développés que ceux en voie de développement mais sa mise en œuvre reste très faible faute de moyens affectés. Pourtant certaines agences ont mis en place des dispositifs de diagnostic-conseil comme c'est le cas du « livre blanc de l'attractivité » publié chaque année par *Invest in Sweden*. Dans d'autres pays essentiellement développés, les agences transmettent aux pouvoirs publics des propositions d'action afin d'améliorer l'image et l'attractivité du territoire tels que la simplification de la réglementation, l'allégement de la fiscalité, l'amélioration de la formation, la construction d'infrastructure, l'aménagement de zones d'activité, etc.

¹⁷⁵ Notons que les opérations d'extension représentent au moins 40% du montant total des nouveaux investissements étrangers.

2.7. La fonction d'aménagement

A travers cette fonction, les agences interviennent directement sur les conditions matérielles d'accueil des investissements, comme la mise en relation des investisseurs avec d'éventuels sous-traitants et fournisseurs locaux et même de leur mise à niveau (si nécessaire), notamment dans le cas des pays en développement ou en transition.

Dans la pratique, les agences interviennent de manières très diverses et dans différents domaines souvent suivant des logiques différentes. Certaines ont hérité historiquement de la fonction d'aménageur de site, d'autres sont impliquées dans des activités de formation ou encore de reconversion de sites, elles peuvent encore développer des programmes de mise à niveau des sous-traitants du pays comme en Tunisie.

Pour illustrer dans la pratique les éléments ci-dessus, reprenons l'enquête du FIAS¹⁷⁶ qui révèle que les fonctions des agences de promotion s'articulent autour de trois pôles principaux : la promotion du pays, la prospection des investisseurs et l'aide au montage des projets. Le suivi des investisseurs implantés et l'activité de conseil/expertise destinée à éclairer les politiques de développement locales font l'objet d'une attention moindre. Or d'après les études économétriques du FIAS, c'est de loin cette dernière (conseil/expertise) qui constitue le moyen le plus efficace dans l'amélioration de l'attractivité des investissements étrangers loin devant l'activité de prospection, qui pourtant mobilise des moyens beaucoup plus importants.

En schématisant, à un stade ultérieur, lorsque la firme vient à définir la « *short list* » des sites en compétition pour la phase finale de choix, la présentation « méso » des caractéristiques d'une région d'accueil particulièrement attractive pour le projet considéré peut permettre à celle-ci d'être sélectionnée. Lors de la phase ultime de choix, l'analyse « micro » détaillée des conditions de fonctionnement et de rentabilité, à travers l'utilisation de business-plans, permet à l'agence de disposer d'outils de dialogue concrets avec l'entreprise, notamment pour l'évaluation financière des principaux handicaps du site et des montants d'aides ou d'abattements fiscaux nécessaires pour les compenser. Enfin, une fois réalisée l'implantation, de nombreuses études mettent en lumière l'importance d'activité permettant d'assurer le suivi des entreprises et d'anticiper le lancement de projets nouveaux, qu'il s'agisse d'ailleurs d'extensions ou de fermetures.

¹⁷⁶ Enquête FIAS *Op. cité.*

Ajoutons que d'après l'étude du FIAS, l'efficacité de l'activité de promotion est tributaire d'une attractivité réelle du pays comme il a été mentionné précédemment. Enfin, le FIAS fait un certain nombre de recommandations sur le fonctionnement des agences notamment que celles-ci doivent être autonomes, avoir une bonne visibilité économique, disposer d'une masse critique minimale et de disposer d'un personnel largement issu du secteur privé. Ces activités de promotion assumées de façon différenciée entre les agences quelque soit leur nature (publique/privée) ou encore leur géographie, répondent à des objectifs qui leur sont assignés.

En dernier lieu, les agences de promotion des investissements ont à développer des techniques de construction de l'attractivité d'un territoire qui relèvent d'une démarche typique de marketing. A cet égard, il serait judicieux de distinguer la nature des services alloués aux investisseurs, en dissociant notamment les phases préalable et postérieure à l'investissement. En effet, même si l'objectif ciblé de ces services concerne la minimisation des coûts de transaction dans la recherche d'une localisation optimale pour les implantations des firmes, cette distinction est essentielle et n'en demeure pas moins essentielle à plusieurs titres. D'abord, une part croissante des IDE est constituée par l'extension d'infrastructures existantes financées par les réinvestissements locaux des bénéficiaires nationaux. De plus, si les API ont un rôle primordial d'interface entre les investisseurs potentiels et l'administration, elles doivent également sonder les firmes étrangères déjà installées à propos de leur niveau de satisfaction et de leurs futurs projets. Enfin, cette double démarche permet non seulement de synthétiser les avantages de localisation du territoire mais également elle confère aux API une fonction de conseil en aménagement de l'environnement des entreprises dans l'optique sous-jacente de renforcement de l'attractivité du territoire. La promotion de l'image de ce dernier sera ainsi largement argumentée et apparaîtra d'autant plus crédible que les pouvoirs publics auront bien pris soin de *remplir les conditions pré-requises et nécessaires à toute politique visant à façonner l'attractivité territoriale.*

3. Diversité des objectifs

L'accueil des investissements étrangers s'insère dans le cadre d'une politique économique et sociale d'ensemble destinée généralement à saisir des opportunités de développement dans le sens où ces derniers participent dans une certaine mesure à la

croissance des pays¹⁷⁷. Ainsi les politiques de promotion et d'attraction visent à satisfaire des objectifs plus larges et variables dans le temps en fonction du contexte économique des pays, nous les regrouperons comme suit :

3.1. Création d'emploi

C'est l'objectif déclaré de la majorité des agences de promotion afin de lutter contre la montée du chômage dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement.

3.2. Développement régional et national

Cet objectif se trouve à l'origine de la justification de l'activité des agences. Il se décline sur 2 niveaux régional et national. S'agissant du premier, l'attraction des investissements étrangers agira comme un levier de développement local. Cette approche est présente dans les régions qui ont une forte revendication autonomiste comme en Ecosse, au Pays de Galle et au Pays Basque. Quant au niveau national, il s'agira plutôt d'aménagement du territoire de sorte à orienter les investissements vers des zones en retrait afin d'en harmoniser le développement avec le reste du pays où le principal rôle de l'agence sera de susciter l'intéressement des investisseurs vers ces zones.

3.3. Vente d'une ressource particulière

Cette mission peut être attribuée aux agences dans le cadre de la vente d'une ressource particulière disponible notamment lors des programmes de privatisation.

3.4. Afflux des capitaux

Dans les pays anglo-saxons où le taux de chômage est moins élevé, les objectifs assignés aux agences de promotion peuvent être exprimés en termes financiers et évalués à travers les entrées de capitaux dans le pays.

¹⁷⁷ Il existe une littérature abondante sur les effets, positifs ou négatifs, des investissements étrangers sur les pays d'accueil.

3.5. Autres objectifs

D'autres objectifs d'ordre général peuvent être mentionnés : accélérer la transition du pays vers l'économie de marché comme c'est le cas des pays de l'Est et des pays du Maghreb, permettre des transferts de technologie et de savoir-faire, protéger l'environnement par la promotion d'activités non polluantes, etc....Notons que ces différents objectifs peuvent rentrer en conflit notamment lorsque les agences poursuivent des objectifs contradictoires ou encore lorsque plusieurs organismes agissent sur le même territoire.

Nous allons aborder à présent une stratégie particulière poursuivie par les organismes de promotion des pays les plus dynamiques dans ce domaine et qui permet une action ciblée donc ayant plus de chance d'être couronnée de succès.

4. Les techniques de promotion des investissements étrangers : *La stratégie de promotion ciblée*

La stratégie de ciblage correspond à une démarche plus volontariste des agences nationales de promotion car il ne s'agit plus de motiver les firmes multinationales par des actions d'image, puis de les accueillir une fois sur place et de leur donner ensuite envie de rester. Avec la stratégie de promotion ciblée¹⁷⁸, il s'agit de repérer les candidatures sérieuses à une implantation et d'aller les démarcher. Cette approche combinerait ainsi les techniques du marketing de la promotion et celles de l'intelligence économique. De ce fait, la stratégie de ciblage est plus complexe et moins répandue. Par ailleurs, cette démarche a l'avantage de rationaliser l'utilisation de budget de promotion, par nature limité, par la construction d'une matrice activités/firmes étrangères qui permet de réduire le nombre des secteurs et des pays à prospecter.

La stratégie de ciblage comporte trois phases successives. D'abord, il faudra faire l'inventaire des avantages absolus de localisation du pays d'accueil en termes d'activité de production de biens ou de services. Ensuite, il s'agira d'identifier les firmes étrangères qui appartiennent aux secteurs d'activités attractifs du pays d'accueil et dont les stratégies d'implantation s'ajustent le mieux à l'offre de localisation du pays d'accueil. Enfin, contacter directement par tous les moyens (envoi des missions de promoteurs spécialisés,...), les firmes repérées et leur montrer les avantages dont elles pourraient bénéficier pour une implantation

¹⁷⁸ Hatem, F. 2004, *Investissement international et politiques d'attractivité*, Economica.

dans le pays, car une fois l'intérêt de celles-ci éveillé, son accueil relève des services habituellement proposés aux investisseurs.

En fin de compte, le repérage des investisseurs-cibles repose sur l'offre d'avantage de localisation du territoire national pour un nombre limité d'activités ce qui va permettre d'identifier un échantillon réduit de firmes étrangères dont les activités se développent dans les secteurs pour lesquels le pays est le plus compétitif. Pour ce faire, l'agence de promotion doit être en mesure d'établir avec rigueur la liste des activités les plus attractives dans les différents sites de pays. Elle devra aussi, être en mesure d'entrer en contact avec les firmes étrangères qui, d'une part, appartiennent aux secteurs d'activités pour lesquelles le pays détient un avantage absolu de localisation, et d'autre part, qui seraient susceptibles d'être intéressées par un investissement direct¹⁷⁹.

Enfin, cette approche correspond le mieux à la globalisation des firmes, car ce qui motive d'abord une firme dans le choix de son implantation c'est de se renforcer, de résoudre certains de leurs problèmes souvent liés à l'exacerbation de la concurrence et non pas de résoudre les problèmes des pays d'accueil ou ceux de leurs entreprises. Finalement, le principe de marketing et d'intelligence économique, derrière la stratégie de promotion ciblée renvoie à la philosophie d'Adam Smith qui recommande de s'adresser à l'égoïsme de son prochain pour pouvoir échanger avec lui.

5. Vers une nouvelle notion de l'attractivité

La politique d'attractivité ne doit pas être uniquement pensée et conçue par rapport aux demandes prioritaires des investisseurs, privilégiant uniquement la protection des investissements mais avec un souci d'ancrage dont l'effet contre balancier redonne à la gestion des territoires toute son importance. Si une politique d'ancrage intègre des objectifs comme la protection de l'environnement et la préservation de la paix sociale, elle assurerait à côté de la protection des investissements, la protection des environnements. Dans le premier cas, il s'agit de défendre les droits des investisseurs contre les risques, dans le deuxième, il s'agit de protéger les territoires contre la destruction d'éléments importants de son patrimoine.

¹⁷⁹ Une société de conseil a développé ce type de démarche, le Plan Localisation International, filiale de Price Waterhouse. Son avantage spécifique repose sur le fait qu'elle dispose d'un portefeuille de projets industriels pour lesquels des firmes clientes souhaitent trouver la meilleure localisation possible.

La vitalité économique durable d'un territoire tient à la mobilisation et à l'articulation de toutes ses ressources davantage qu'à son attractivité relative, par définition provisoire.

Les pays ne devraient pas fonder leurs stratégies de développement sur l'IDE. Ces entrées devraient être considérées comme un complément des efforts locaux et non comme un élément déterminant de la croissance. En effet, *les encours d'IDE représentant en moyenne 15% de la formation brute de capital dans les pays en développement, l'investissement étranger vient compléter le capital fixe d'origine locale et ne peut, en aucun cas constituer une source essentielle de financement.*

Section 4 : Les économies du Sud de la Méditerranée sont-elles attractives ?

La signature des accords de libre-échange entre l'Union européenne et les pays du Maghreb (Algérie¹⁸⁰, Tunisie et Maroc), traduit la volonté des pays signataires de ne pas être exclus du mouvement de régionalisation de l'économie mondiale en s'accrochant à l'espace euro-méditerranéen défini dans la Conférence de novembre 1995 à Barcelone. Cette décision vise également à démontrer leur engagement irréversible dans la libéralisation de leurs économies dans le prolongement des politiques d'ajustement structurel des années quatre-vingts. La nature solennelle et contraignante des traités internationaux renforce la crédibilité des gouvernements vis-à-vis de la communauté internationale des affaires et accroît la confiance des investisseurs. Les attentes des pays du Sud des Accords de libre-échange sont moins de développer les flux commerciaux que de stimuler ceux des investissements étrangers, car malgré les mesures prises et destinées à renforcer l'attractivité de ces pays, leurs performances pour attirer les IDE restent décevantes, particulièrement en dehors des secteurs énergétique et primaire. En effet, les investissements étrangers continuent à se cantonner dans le secteur du textile-habillement, ce qui était déjà le cas il y a 20 ans, avec de modestes résultats dans les autres secteurs (l'électronique, l'automobile, ...etc.). Il est donc nécessaire de s'interroger sur ce qui pourrait expliquer la faible attractivité des économies méditerranéennes après un bref aperçu de l'état des lieux et des actions à entreprendre afin d'y remédier

¹⁸⁰ Benahmed, S. 2006, « Les relations entre l'Union européenne et l'Algérie : bilan et perspectives », Thèse de Doctorat en Droit, Université Paul Cézanne (Aix- Marseille).

1. Etat des lieux

Les flux d'investissements directs étrangers vers le Sud de la Méditerranée restent instables et faibles. Dans les années 1990, les pays du sud de la Méditerranée ont mis en place un certain nombre de réformes nécessaires à l'attraction des IDE. Les régimes off-shore créés par le Maroc et la Tunisie ont eu un réel succès¹⁸¹. Mais celui-ci s'est borné à un nombre limité d'activité hors du secteur primaire (confection, composants électroniques et services, call centers, tourisme) à très faible valeur ajoutée et dans une approche qui relève encore de la sous-traitance. Les entrées de capitaux étrangers fluctuent d'année en année, au gré des privatisations et des concessions de services publics.

Tableau n°4 : Flux d'IDE entrant 2000-2011 par pays méditerranéen (millions USD)

Pays	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Algérie	438	1 196	1 065	634	882	1 081	1 795	1 662
Egypte	1 235	510	647	237	2 151	5 376	10 043	11 578
Jordanie	815	138	74	436	631	1 774	3 544	2 622
Liban	964	1 451	1 336	2 977	1 993	2 791	3 132	3 376
Maroc	471	2 875	534	2 429	1 070	1 635	2 450	2 803
Syrie	270	110	115	180	275	500	659	1 242
Tunisie	779	486	821	584	639	782	3 312	1 618
Libye	141	113	145	143	357	1 038	2 046	3 850

Pays	2008	2009	2010	2011
Algérie	2 594	2 746	2 264	2 571
Egypte	9 495	6 712	6 386	-483
Jordanie	2 826	2 413	1 651	1 469
Liban	4 333	4 804	4 280	3 200
Maroc	2 487	1 952	1 574	2 519
Syrie	1 476	1 514	1 850	1 059
Tunisie	2758	1 688	1 513	1 143
Libye	3 180	3 310	1 909	

Source: World Investment Report 2008: "Transnational corporations and the infrastructure challenge", CNUCED, www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf. ; World Investment Report 2009, « Transnational corporations, agricultural production and development », CNUCED, United Nations, New York & Geneva, 2009, http://www.unctad.org/fr/docs/wir2009overview_fr.pdf, World Investment Report 2011, "Non-equity modes of international production and development", United Nations, New York & Geneva, 2011, CNUCED 2012, « World Investment Report 2012 : Toward a new generation of investment policies », United Nations, New York & Geneva, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>

¹⁸¹ Goubi, M.N. 2005, « l'Attractivité des territoires : déterminants et politiques (application au cas de la Tunisie et du Maroc) », mémoire de DEA en Droit, Université Panthéon – Assas (Paris).

A cette instabilité, s'ajoute la faiblesse des investissements européens vers les pays de la rive Sud par rapport à d'autres régions. En effet, en dépit des réformes visant à attirer les IDE, l'instabilité économique et les carences de la gouvernance rendent le climat général des affaires moins bon qu'en Asie, en Amérique latine ou qu'en Europe centrale (PECO). Ces derniers ont enregistré une forte augmentation des flux d'investissements étrangers du fait de la perspective de leur adhésion à l'Union européenne. En revanche, les pays du Sud de la Méditerranée n'ont pas particulièrement tiré parti des accords d'association pour inciter les firmes européennes à investir. En conséquence, les PECO ont enregistré entre 2002 et 2003 des flux d'IDE, respectivement sept fois et trois fois plus important que les pays de la rive Sud de la Méditerranée.

Tableau n°5 : Flux d'IDE entrant 2000-2011 par PECO (millions USD)

Pays	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Bulgarie	1 002	813	905	1 419		3 923	7 805	12 389
Estonie	387	542	284	891	1 049	2 879	1 797	2 716
Lituanie	379	446	732	179	773	1 032	1 817	2 015
Lettonie	411	163	384	360	632	713	1 663	2 322
Pologne	9 341	5 713	4 131	4 225	7 724	10 363	19 603	23 561
Hongrie	2 764	3 936	2 845	2 470	4 654	7 709	6 818	3 951
Roumanie	1 037	1 157	1 144	1 566		6 483	11 367	9 921
Slovaquie	1 925	1 584	4 123	571	1 908	2 107	4 693	3 581
République tchèque	4 984	5 639	8 483	2 583	10 991	11 658	6 013	9 123
Slovénie	137	369	1 606	181	496	577	644	1 514

Pays	2008	2009	2010	2011
Bulgarie	9 855	3 385	1 601	1 864
Estonie	1 729	1 839	1 540	257
Lituanie	1 965	66	753	1 217
Lettonie	1 261	94	379	1 562
Pologne	14 839	12 932	8 858	15 139
Hongrie	6 325	2 048	2 274	4 698
Roumanie	13 909	4 844	2 940	2 670
Slovaquie	4 687	-6	526	2 143
République Tchèque	6 451	2 927	6 141	5 405
Slovénie	1 947	-653	359	999

Source: Source: World Investment Report 2008: Transnational corporations and the infrastructure challenge, CNUCED, www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf. ; World Investment Report 2009, « Transnational corporations, agricultural production and development », CNUCED, United Nations, New York & Geneva, 2009, http://www.unctad.org/fr/docs/wir2009overview_fr.pdf; World Investment Report 2011, « Non-equity modes of international production and development », United Nations, New York & Geneva, 2011, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>, CNUCED 2012, « World Investment Report 2012 : Toward a new generation of investment policies », United Nations, New York & Geneva, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>

Toutefois, en dépit d'une opinion largement répandue, il n'est pas démontré que les PECO et les pays sud de la Méditerranée soient directement concurrents. En effet, les avantages offerts par ces derniers pour les délocalisations ne sont pas de la même nature que ceux offerts par les PECO car n'évoluant pas dans la même catégorie. En conséquence, la décision d'investir dans l'une ou l'autre ne relève pas de la logique d'un jeu à somme nulle (nous développerons cet aspect dans le point 3 de cette section).

Dans le contexte de la zone Euro-Med, la Turquie et Israël font figure d'exception puisqu'ils attirent de nombreux investisseurs étrangers et notamment dans des secteurs à haute technologie s'agissant d'Israël. Les données prouvent que la Turquie et Israël ne sont pas considérés par les investisseurs internationaux comme des pays de la rive sud de la Méditerranée car ils n'en partagent pas les caractéristiques économiques et politiques qui se rapprochent davantage des pays de la rive Nord.

Par ailleurs, les tendances récentes sont plus favorables aux pays du Sud de la Méditerranée notamment grâce à la conjonction de plusieurs phénomènes. Notamment, les attentats du 11 septembre 2001 qui ont détourné les investissements du Moyen-Orient et à destination des Etats-Unis vers les pays arabes. Ensuite, la flambée des prix de pétrole qui a généré des liquidités sans précédent dans les pays arabes exportateurs de pétrole. Enfin à l'engagement de réformes essentielles à l'amélioration du climat de l'investissement et à l'impact des privatisations. L'observatoire méditerranéen de l'investissement (Mediterranean Investment Project Observatory)- MIPO- s'efforce de recenser l'ensemble des projets d'investissement étrangers en direction de la rive Sud de la Méditerranée. Son approche est micro-économique et englobe tous les pays MEDA et son repérage des projets d'investissement se fait à travers la presse et avec l'aide des agences de promotion des investissements¹⁸².

Les caractéristiques des économies rentières des pays du Golfe orientent leurs investissements vers des projets immobiliers, touristiques ou vers la création de grands centres commerciaux, (53% des projets selon Anima 2008), leur objectif n'étant pas de créer des activités complémentaires à leurs propres tissus productifs mais d'investir les excédents commerciaux de leur rente pétrolière. En revanche, Les IDE issus de l'Union européenne

¹⁸² Bien que la base du MIPO souffre de plusieurs biais :

- Les projets d'origine française sont surreprésentés,
- Les projets avec le Maroc sont surreprésentés en raison d'une fructueuse collaboration avec l'Agence de promotion des investissements marocaine,
- Les petits et moyens projets sont sous représentés,
- Les projets d'origine arabe ou turque sont sous représentés également,
- Et les délocalisations sèches sont sous représentées également.

s'appuient plus généralement sur l'acquisition d'activités existantes avec des conséquences plus positives en termes d'emplois. Dans cette perspective, les flux d'investissements directs destinés à développer les relations de sous-traitance sont les plus porteurs en termes d'emplois et de transferts de technologies. Ainsi, *le développement de ces activités est intimement lié au renforcement des infrastructures et des plateformes logistiques*¹⁸³. Toutefois, certaines relations de sous-traitance pourraient être revues sous l'impact de la crise en Europe.

Ainsi en 2004, la région MEDA a capté presque autant de projets (400) que la région PECO alors que ceux-ci sont trois fois moins peuplés que les pays du sud de la Méditerranée. Les pays de l'Union européenne, le poids des investissements en provenance d'Amérique du Nord, d'Asie et des pays du Golfe croît de façon certaine. En termes de destination, le Maghreb reste prédominant alors que la part du Machrek croît au détriment des autres pays de la zone MEDA.

Tableau n°6 : Zones d'origine des projets d'IDE vers la région MEDA

	2004	
UE/ Suisse	221	55%
Etats-Unis/Canada	76	19%
Pays du Golfe	41	10%
MEDA	14	4%
Asie	23	6%
Autres pays	25	6%
Total	400	100%

Source : ANIMA. 2006, « Les investissements directs étrangers (IDE) dans la région MEDA en 2005 », Notes et Etudes, n°20, Mai. <http://www.animaweb.org/uploads/bases/document/mipo2005.pdf>

Conscients de leur retard, les pays du Sud de la Méditerranée ont lancé d'importants programmes de réformes afin d'améliorer l'environnement légal des investissements étrangers sur leur sol. C'est notamment le cas de l'Algérie qui a fourni de nombreux efforts à cet effet. Ainsi, au cours des dernières années, l'Algérie a enregistré un accroissement des entrées d'IDE, imputable pour l'essentiel au programme de stabilisation et de libéralisation macro-économique mis en œuvre par le gouvernement algérien au début des années 90 et à une réduction de l'insécurité. En 2002, l'Algérie fut le premier pays du Maghreb en termes de flux d'IDE entrant même si ceux-ci ont connu une baisse les années suivantes. Si historiquement, la plupart des investissements allaient vers les activités d'extraction de gaz et de pétrole, l'acier, les produits pharmaceutiques, les produits de consommation de masse, les télécommunications commencent à attirer des capitaux étrangers.

¹⁸³ L'implantation de Renault-Nissan sur le pôle de Tanger-Med au Maroc est une illustration de la nécessaire complémentarité entre la création d'infrastructures adaptées aux impératifs de la compétitivité de l'économie moderne dans les secteurs qui participent à des chaînes de valeurs mondiales et les flux financiers.

2. Les facteurs limitants

Malgré ces avancées, les pays du Sud de la Méditerranée enregistrent un retard important en termes d'investissements directs étrangers. Cette situation est due à l'existence de nombreux facteurs limitants, tant économiques, politiques que culturels en dépit de l'existence de nombreuses opportunités. Ces facteurs font l'objet d'un consensus parmi les experts et sont de trois types :

- a) les facteurs de type macro-économique sont :
 - Le poids de la dette publique qui assèche le secteur bancaire,
 - L'étroitesse des marchés financiers locaux,
 - Le problème de la convertibilité,
 - L'archaïsme et le manque d'efficacité du système bancaire,
 - L'insuffisance de l'investissement public en faveur du développement du secteur privé.
- b) Les facteurs de type micro-économique :
 - Le faible dynamisme de la demande en raison de l'étroitesse et du cloisonnement des marchés nationaux,
 - Le manque de formation des personnels, surtout moyennement qualifiés¹⁸⁴ (techniciens supérieurs, maîtrise, maintenance...),
 - Le problème du coût du fret entre les deux rives de la Méditerranée,
 - L'insuffisance dans les transports, les télécommunications et la fourniture des services collectifs,
 - Le manque de flexibilité du marché de travail,
 - En matière de stabilité sociale, les pays maghrébins doivent faire davantage pour rejoindre les pays émergents les plus performants comme ceux d'Asie du sud-est et l'Europe Centrale et Orientale. En matière d'emploi, les pays du Maghreb connaissent des taux de chômage élevés allant de 10% en Algérie¹⁸⁵ jusqu'à 16,7% en Tunisie¹⁸⁶,
 - Les barrières à l'entrée liées à des situations monopolistiques ou oligopolistiques,

¹⁸⁴ Les pays maghrébins ne forment pas assez de cadres scientifiques à même d'enrichir le processus d'innovation et du progrès technique

¹⁸⁵ Les statistiques officielles algériennes estiment le taux de chômage au 4^{ème} trimestre 2010 à 10%, http://www.ons.dz/IMG/pdf/emploi_chomage_2010.pdf. Ainsi une baisse du taux de chômage a été observée, étant passée de 29,6% en 2000 à 10% en 2010.

¹⁸⁶ Au 4^{ème} trimestre 2012 Selon les sources officielles tunisiennes www.ins.nat.tn/indexfe.php

- Le manque de transparence et la mauvaise gouvernance des services collectifs et des attributions de marchés publics,
- Les lenteurs dans l'exécution des programmes de privatisation,
- La lourdeur des procédures administratives relatives au lancement de nouvelles activités,
- L'insécurité juridique ou de fait sur les personnes ou les biens,
- L'attractivité des pays maghrébins doit également faire face à des coûts de transactions élevés¹⁸⁷ (sécurité insuffisante des transactions, faiblesse relative de la transparence en termes de gouvernance privée...). C'est ainsi que le rendement de l'investissement¹⁸⁸, apprécié par l'indicateur ICOR (Incremental Capital Output Ratio) demeure insuffisant dans les pays du Maghreb.

Tableau n°7: Rendement global de l'investissement (ICOR)

	1996-2000
Algérie	7,5
Maroc	5,2
Tunisie	4,2

Source : « Les enjeux de l'intégration maghrébine », Direction de la Politique Economique Générale (DPEG), Document de travail n°90, Maroc, juillet 2003.

c) Les facteurs sociaux et comportementaux :

- La culture familiale des entreprises,
- Le manque de prise en compte des femmes dans l'économie.

On retrouve l'ensemble de ces éléments à l'épreuve du terrain dans la perception globale par la plupart des entreprises, qui converge sur un diagnostic¹⁸⁹ d'ensemble assez net :

- **La région MEDA est le plus souvent considérée comme un marché intermédiaire**, ni particulièrement attractif, ni à négliger ; elle fait rarement partie de la *Short list* des investisseurs.
- Quelques secteurs et pays font exception : énergie, tourisme, textile, automobile, agro-alimentaire et de plus en plus informatique et télécommunications. Pour les pays, les deux extrêmes géographiques -Turquie, Maroc et Tunisie- ressortent comme destinations les plus recherchées.

¹⁸⁷ A cause des détours qui renchérissent les coûts de transports et contredisent toute logique industrielle, comme c'est le cas des Renault Logan vendues en Algérie provenant de Roumanie, alors que la firme dispose d'une usine d'assemblage au Maroc.

¹⁸⁸ Le rendement global de l'investissement représente les dividendes encaissés en plus des bénéfices réinvestis.

¹⁸⁹ Enquête réalisée auprès des entreprises présentes dans la région, ANIMA. 2005, « Image de la région MEDA pour les investisseurs », Notes et Etudes n°4, Janvier.

http://www.animaweb.org/uploads/bases/document/Et4_ImageMEDA_VF.pdf

- Les entreprises sont réalistes car du fait des pratiques et des particularismes culturels, MEDA n'est pas perçu comme un marché facile en dépit de sa proximité géographique avec l'Europe. Pour convaincre les investisseurs, il faudra plus de faits et non des annonces généreuses sur tel nouveau dispositif ou tel autre.
- La situation géopolitique apparaît d'ailleurs comme une préoccupation importante, il s'agit d'une inquiétude sur la montée de l'islamisme et des risques politiques liés aux revendications de la rue.

En effet, des aspects négatifs ...

- Globalement, la région MEDA pâtit de la comparaison avec l'optimisme qu'inspirent les PECO ou la Chine. Il ne s'agit pas tant du marché que des capacités d'adaptation des agents économiques qui ne seraient pas assez réactifs¹⁹⁰.
- L'absence de marché intérieur régional dans la zone apparaît comme une entrave pour les investissements nécessitant une taille critique de la demande, elle véhicule également une image de non coopération entre les pays.
- Certaines entreprises apprécient modérément le manque de rigueur dans la gouvernance publique ou encore les aléas du partenariat local.
- La démographie galopante et la détérioration des services publics essentiels dans les pays du Maghreb, l'urbanisation anarchique, la faiblesse des infrastructures, le chômage des jeunes pourtant diplômés, la bureaucratie étouffante, la corruption et son corollaire l'absence de transparence, la baisse du niveau de vie des couches populaires consécutives à la libéralisation de l'économie et la restriction de l'espace de liberté liée à la fois à la menace islamiste et à la nature des régimes en place sont autant de facteurs qui alimentent le mécontentement populaire et peuvent, s'ils ne sont pas contenus par des réformes urgentes et significatives, constituer une source d'instabilité.

...et d'autres positifs modèlent l'image de la région MEDA

- MEDA est un marché jeune, en plein développement avec de remarquables succès story notamment dans la téléphonie mobile, les logiciels ou l'électronique.

¹⁹⁰ Enquête réalisée auprès des entreprises présentes dans la région, « Image de la région MEDA pour les investisseurs », op.cité.

- La qualité de la main d'œuvre est appréciée quand un effort est effectué pour l'adapter aux besoins industriels, de plus la flexibilité du droit du travail contribue à un meilleur rapport qualité prix qu'en Europe.
- La proximité géographique de l'Union européenne qui compte 400 millions de consommateurs est un atout non négligeable comparé au site asiatique compte tenu des coûts de transport et des possibilités de réponses instantanées que peut apporter une entreprise du Maghreb par exemple à des clients européens soucieux de limiter les stocks en raison de leurs coûts élevés.
- La maîtrise des langues européennes et en particulier le français et la présence d'une forte communauté maghrébine en Europe permettent d'établir un lien avec le reste des pays arabes qui sont, culturellement, beaucoup moins ouverts sur l'occident. Le Maghreb, où la modernité et la modération ont toujours prévalu, sert de trait d'union entre le monde arabe et l'Europe. Il constitue un espace où les entreprises européennes s'associent avec des capitaux en provenance du Moyen-Orient.

Les pays du Maghreb (sous-région de MEDA) n'ont pas échappé à la règle générale de vouloir attirer les investissements d'autant plus que la Tunisie et le Maroc, à la différence de l'Algérie¹⁹¹ ne disposent pas de richesses naturelles suffisantes pour faire face aux défis du développement. En dépit de la diversité des expériences politiques et économiques des trois pays, leur politique fiscale incitative a fini par converger et produire une concurrence fiscale entre les trois pays. Alors que la Tunisie et le Maroc modernisaient leur système incitatif, l'Algérie, qui devait faire face à une grave crise financière et politique, opta subitement pour un code des avantages fiscaux en 1993, c'est-à-dire à la même année où la Tunisie avait promulgué son code d'incitations aux investissements. Le Maroc a adopté en 1995, une charte de l'investissement, toujours en vigueur. L'Algérie a senti la nécessité de refaire sa législation en promulguant un nouveau code des investissements en 2001 puis y apportant encore des modifications en 2006 (Chapitre 3 : Examen de la politique de l'investissement en Algérie).

Dans les trois pays, on a adopté, à côté d'une fiscalité de droit commun, un régime dérogatoire généreux dont le champ d'application est presque identique à celui du droit commun ainsi que des régimes fiscaux spécifiques applicables à certaines activités jugées sensibles tel que le secteur énergétique ou minier¹⁹². Cette convergence des politiques fiscales

¹⁹¹ Toutefois, force est de constater que les richesses naturelles dont dispose l'Algérie, ne soient pas totalement étrangères à la crise politique et financière qu'a connue le pays au début des années quatre-vingt dix.

¹⁹² Ousidhoum, Y. 2001, « La modernisation des systèmes fiscaux au Maghreb », thèse de Doctorat en Droit, Université Jean Moulin – Lyon III.

incitatives entraîne l'existence d'une concurrence entre eux. Les trois pays maghrébins ont été acculés à accorder ces concessions pour attirer les investisseurs compte tenu de la généralisation des avantages fiscaux concédés qui ne se limitent plus aux seules incitations fiscales dérogatoires dans la mesure où les Etats se lancent dans une sorte de guerre des taux des impôts de droit commun. La Tunisie a adopté, en 2006, une loi portant réduction des taux de l'impôt et allègement de la pression fiscale sur les entreprises¹⁹³. Le Maroc a réduit, quoique de manière modeste, le taux de l'IS à 35% alors que l'Algérie le fixe à 30% avec un taux réduit de 15% sous condition de réinvestissement. Par ailleurs, les pays maghrébins ont conclu des conventions fiscales de non double imposition dont le but essentiel, pour ces Etats, est d'éviter que les avantages fiscaux concédés au profit des investisseurs ne soient neutralisés par l'imposition des bénéfices dans le pays de l'investisseur. Cela étant, les pays du Maghreb n'ont réussi à attirer que des investissements de taille très modeste et de faible valeur ajoutée¹⁹⁴.

En l'occurrence, les résultats d'une étude menée sur les déterminants de l'IDE dans le bassin méditerranéen¹⁹⁵ montrent que les variables qui contribuent le plus aux variations de l'investissement direct étranger sont le degré d'ouverture de l'économie (composante la plus significative parmi les composantes des réformes) et l'état des infrastructures. Le faible niveau du stock d'infrastructure constitue un frein au développement des investissements étrangers dans la région principalement dans les pays du Maghreb. En présence de services d'infrastructures défaillants, la réponse de l'IDE aux réformes économiques entreprises en vue d'accroître l'attractivité de ces pays peut s'avérer décevante. L'analyse conclut également que dans l'ensemble, le taux de croissance de l'économie ne contribue que faiblement aux fluctuations de l'IDE. Les résultats de l'analyse indiquent également que les flux d'IDE à destination des pays du Sud et de l'est de la Méditerranée (PSEM) sont loin du potentiel d'attractivité existant dans ces pays, les investisseurs étrangers ayant une préférence pour les autres régions. Ceci confirme la dégradation des performances de ces pays au cours des années 1990 et l'existence d'un biais régional négatif contre l'investissement étranger dans les pays sud méditerranéens.

¹⁹³ Loi du 18 décembre 2006 relative à la réduction des taux de l'impôt et à l'allègement de la pression fiscale sur les entreprises, JO, n° 101.

¹⁹⁴ Toutefois, la Tunisie a réalisé un exploit en signant un accord avec des capitaux du Golfe qui va se traduire par un investissement colossal (14 milliards de dollars US) alors que le Maroc a conclu avec Renault un important contrat d'investissement pour créer une importante usine de fabrication de voitures (2milliards d'euros).

¹⁹⁵ Boukha-Hassan, R., Zatlou, N. 2001, « L'IDE dans le bassin méditerranéen : ses déterminants et son effet sur la croissance économique », in *Les Cahiers du CREAD*, n°55/2001.

Ceci nous amène à nous pencher sur l'existence ou non d'un effet d'éviction de la part d'autres régions par rapport aux pays du Sud de la Méditerranée, en particulier des Pays de l'Europe Centrale et Orientale (PECO).

3. PECO et PSEM : un jeu à somme nulle ?

Une délocalisation correspond à une implantation d'unité de production (de biens ou de services) dans un pays étranger dont les produits seront (en partie) réexportés dans le pays d'origine, et qui implique la fermeture d'usine ou de bureaux dans le pays d'origine à plus ou moins long terme. Cependant, les délocalisations peuvent revêtir des modalités différentes. Il est possible, d'établir une typologie des délocalisations qui en fonction de la zone de destination permet d'opposer délocalisation de substitution et délocalisation de complémentarité¹⁹⁶.

3.1. Les délocalisations de substitution vers les PECO

Les PECO offrent aux investisseurs des avantages de localisation spécifiques dont¹⁹⁷ :

- Une main d'œuvre qualifiée ayant une expérience industrielle, qui peut être recyclée et qui demeure bon marché,
- Un tissu industriel bien que moins performant qu'à l'Ouest mais avec des exceptions importantes (ex. : la Slovaquie), avec des capacités de R&D qui peuvent être revitalisées,
- Des consommateurs dont le pouvoir d'achat est encore faible mais qui s'accroît,
- Une proximité géographique et culturelle.

Tout est en faveur d'un déplacement des unités de production vers les PECO offrant de nombreuses opportunités d'IDE. Ces opérations peuvent être qualifiées de « délocalisations de substitution » dans la mesure où les conditions économiques et sociales des PECO ressemblent à celle des économies de l'Europe de l'Ouest avec un décalage

¹⁹⁶ Michalet, C-A. 2004, « L'impact en Europe des délocalisations vers les pays méditerranéens », ANIMA/AFII.

¹⁹⁷ Andreff, M. et Andreff, W. 2003, « L'attractivité comparée des PECO et du Maghreb pour les firmes françaises » in « Globalisation économique, stratégies des firmes et attractivité des territoires », sous la direction de Khelifaoui (Z.), Benlahcen Tlemçani (M.), *Territoires en mutation*, n°10, Novembre, Edition Montpellier 3, pp : 13-32.

temporel d'une trentaine d'années. Il est donc possible de déplacer vers les PECO la quasi-totalité de la chaîne de valeur d'industries et de services appartenant à des secteurs en phase de maturité (dont la technologie est banalisée et les marchés d'origine saturés). Pour les rendre opérationnelles, il suffit de réaliser des opérations d'adaptation qui ne sont pas très importantes et plus faciles à atteindre à bref délai que dans le Sud. Toutefois, les avantages offerts par les PECO n'excluent pas les opportunités pour un investissement vers le sud de la Méditerranée mais il ne s'agit pas du même investissement.

3.2. Rechercher des délocalisations verticales de complémentarité pour les pays de la rive Sud

À la différence des délocalisations de substitution qui portent sur l'ensemble de la chaîne de valeur, les délocalisations de complémentarité ne concernent que certains segments de celle-ci selon deux modalités. Soit les activités délocalisées sont confiées à des filiales spécialisées dans le cadre de la firme multinationale traditionnelle ; soit elles sont externalisées et confiées à des partenaires locaux indépendants et fonctionnant sur la base de firme-réseau. Ainsi, les délocalisations de complémentarité ne se limitent pas aux secteurs et aux produits ayant atteint le stade de maturité mais concernent aussi les activités à haute technologie. Cette forme de délocalisation nécessite :

- Une offre de main d'œuvre formée mais dont le coût est largement inférieur à celui du pays d'origine,
- La présence d'entreprises locales performantes et capables de répondre aux exigences des firmes multinationales,
- Un réseau de communication efficient,
- De faibles coûts de transports,
- L'absence de barrières à l'entrée et à la sortie pour les biens, les services et les personnes,
- Une certaine proximité géographique.

Les pays du Sud de la Méditerranée sont des destinations de choix pour ce type de délocalisation dans l'hypothèse où des firmes européennes adopteraient ce type de stratégie dans la zone EuroMed avec les synergies entre les unités implantées des deux rives de la Méditerranée et auront des effets positifs sur les deux partenaires.

Il apparaît donc que ces deux types de délocalisation, de substitution et de complémentarité ne s'adressent pas au même type de sociétés à un instant « t », qui ne répondent pas plus largement à la même logique. Par conséquent, les pays de la rive Sud ont

l'opportunité de jouer la carte de la complémentarité avec l'Europe dont les marchés sont en voie de saturation.

En outre, dans l'espace sud-méditerranéen, la localisation des firmes est surtout motivée par l'accès aux marchés intérieurs des pays récepteurs, surtout ceux protégés commercialement et l'exploitation des ressources du sous-sol. Les firmes en quête de facteurs traditionnels se tournent davantage vers les pays de l'Europe de l'Est et les pays d'Asie car ces derniers offrent un cadre institutionnel plus libéral que celui des pays du Sud de la Méditerranée. Les grands secteurs d'activités (automobile, électronique, communication) ont une place marginale dans la zone méditerranéenne ; or ces derniers sont porteurs de valeur ajoutée. Les pays du Sud de la Méditerranée demeurent donc spécialisés dans des domaines où la demande mondiale est peu porteuse et cette situation rend leur croissance économique potentielle très fragile¹⁹⁸.

4. l'intégration régionale comme stimulateur de l'attractivité des pays du Sud de la Méditerranée ?

Les firmes multinationales s'inscrivent pleinement dans la logique de la mondialisation tout en exploitant les opportunités offertes par la multiplication des accords d'intégration régionale afin d'acquérir de nouvelles compétences et d'optimiser les relations entre les différents sites de production et les différents marchés. Depuis 1980, toutes les zones du monde ont connu une internationalisation rapide. Malgré la progression des investissements directs étrangers dans les pays émergents, les grands pays industrialisés restent à la fois les premiers investisseurs et les premiers bénéficiaires des flux d'investissement direct dans le monde. Les investissements y sont le reflet d'opérations de fusions-acquisitions. Les processus d'intégration régionale semblent avoir amplifié le phénomène. Les firmes multinationales ont développé des stratégies de localisation en fonction de l'environnement économique issu de l'intégration économique, mais avec des différences importantes, selon qu'elles proviennent de pays extérieurs à la zone régionale ou qu'elles soient issues de pays participant aux accords d'intégration régionale.

¹⁹⁸ Handoussa, H., Reiffers, J.L. 2002, Rapport du FEMISE sur l'évolution de la structure des échanges commerciaux et des investissements entre l'Union européenne et ses partenaires méditerranéens, FEMISE network, Mars. www.femise.org/PDF/femise_0203_fr22.PDF

Au sein de l'ALENA¹⁹⁹, l'intégration économique déjà avancée entre les États-Unis et le Canada a limité l'impact de l'accord sur les investissements directs étrangers entre les deux pays. C'est la participation du Mexique à cet accord qui a constitué pour les firmes une réelle opportunité, par l'ouverture d'un nouveau marché et l'accès à une main d'œuvre moins coûteuse. Pour l'instant, le MERCOSUR²⁰⁰ a des effets limités également du fait de la multiplication des crises et de l'instabilité économique persistante. Ces deux cas montrent, pour des raisons diverses que l'intégration régionale est une condition nécessaire mais pas suffisante au développement des investissements directs étrangers dans un pays : la crédibilité de l'accord, les politiques économiques et commerciales jouent un rôle non négligeable dans le choix de la localisation des investissements étrangers. Le cas de l'Union européenne est différent du fait de son expérience plus longue de l'intégration économique, du caractère avancé de l'unification économique et monétaire et des perspectives d'élargissement à de nouveaux venus. Ainsi, l'achèvement du marché unique a coïncidé avec un accroissement de la part des IDE intracommunautaires, sous la forme de fusions-acquisitions impliquant la constitution de grands groupes européens, transnationaux, d'abord dans l'industrie puis désormais **dans les services qui représentent 80% des investissements directs en Europe**²⁰¹.

Pour ce qui est des pays du Sud de la Méditerranée, deux options sont envisageables, la première est déjà entreprise à travers la signature des accords de libre-échange avec l'Union européenne. La seconde, tout aussi importante est celle de l'intégration entre les pays du Maghreb eux-mêmes en ressuscitant l'Union du Maghreb Arabe qui nécessiterait de surmonter les blocages politiques actuels. L'enjeu est de taille avec une chance exceptionnelle de créer une vaste zone de libre-échange euro-méditerranéenne qui bouleverserait l'attractivité des pays de la rive sud et la renforcerait par l'implantation des investissements étrangers.

Cependant, l'idée d'instaurer une union douanière entre les cinq pays membres largement inspirée par le modèle de la CEE, a perdu de sa pertinence pour plusieurs raisons notamment la faiblesse des échanges entre les pays membres de l'UMA²⁰² ensuite l'existence

¹⁹⁹ Accord de libre échange nord-américain qui regroupe les Etats-Unis, le Canada et le Mexique.

²⁰⁰ Marché intégré entre le Brésil, l'Argentine, le Paraguay et l'Uruguay. C'est le 3^{ème} marché intégré au monde après l'UE et l'ALENA.

²⁰¹ Dupuch, S. 2004, « Intégration régionale, investissements directs étrangers et spécialisation internationale : le cas de l'Union Européenne élargie », Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université Paris 13.

²⁰² La théorie économique a récemment mis en évidence un nouveau facteur pouvant expliquer la faiblesse de l'intégration commerciale entre pays géographiquement proches. C'est « l'effet frontière ». Cet effet permet d'expliquer qu'à taille et distance comparables deux régions échangent nettement moins dès lors qu'une frontière les sépare et ce malgré une proximité forte et des tentatives d'intégration économique régionale. Cet effet permet

des Accords de libre-échange liant certains pays avec l'Union européenne et qui sont incompatibles avec la mise en place d'un tarif extérieur commun. La démarche d'intégration ne doit plus se faire selon des clivages Sud-sud ou Nord-nord mais doit se déployer selon un axe nord-sud, à l'image de l'Accord de Libre-Échange Nord-Américain (ALENA). En effet, dans cette même veine, une association de libre-échange euro-méditerranéenne (ALEEM) aurait entre autre pour effet d'attirer sur la rive Sud de la Méditerranée des investisseurs nord-américains ou asiatiques qui possèdent une expérience plus grande dans le montage de réseaux de production associant des économies inégalement développées. Cette forme d'intégration permettrait de pallier à l'inconvénient de l'étroitesse des marchés des pays du Maghreb grâce à une extension des échanges vers l'Europe et les autres pays du bassin méditerranéen et leur éviterait par conséquent le risque de marginalisation liée à la dynamique de la globalisation.

Alors que partout les frontières s'ouvrent et que le commerce régional se développe, l'Afrique du Nord fait exception. Une situation dénoncée par le secrétaire général de l'UMA lui-même en janvier 2008 : chiffrant **les échanges commerciaux intermaghrébins à 3,36 % du commerce total de la zone**, qui a invité à les comparer **aux 21 % de l'Asean, aux 19 % du Mercosur et aux 10,7 % de la Cedeao**²⁰³. De son côté, la Banque mondiale estimait en 2006 qu'une pleine intégration économique de la sous-région permettrait une hausse importante du PIB de chacun des pays, de 24 %, 27 % et 34 %, respectivement pour la Tunisie, le Maroc et l'Algérie, entre 2005 et 2015.

La multiplication des accords commerciaux entre les pays maghrébins²⁰⁴ ne s'est pas traduite par une augmentation significative des échanges intra-régionaux. Ces derniers sont restés pénalisés par certains facteurs et structures réduisant la cohérence globale du schéma d'intégration actuel :

- i. Le défaut de convergence des politiques économiques

d'expliquer ainsi dans le cas des pays maghrébins la forte fragmentation de cette zone géographique voir Labaronne D. 2009, « L'effet frontière comme explication théorique de la faible intégration commerciale des pays maghrébins », in compétitivité et accumulation de compétence dans le mondialisation : comparaisons internationales, sous la direction de Richet (X.) et Guerraoui (D.), l'Harmattan, pp : 139-153.

²⁰³ *Jeune Afrique*, « L'état de l'Afrique 2009 », Hors-Serie n° 21.

²⁰⁴ Le Maroc et la Tunisie ont signé en 1999 un accord qui prévoit une zone de libre échange entre les deux pays en 2007. Le Maroc et l'Algérie ont signé en 1989 des accords de traitement tarifaire préférentiel. L'Algérie et la Tunisie ont engagé en janvier 2008 des discussions en vue d'établir une zone de libre échange entre les deux pays. A coté de ces accords bilatéraux, les pays maghrébins sont parties prenantes dans de nombreux accords régionaux commerciaux de « premières générations » (UMA, GAFTA, CEN-SAD) ou de seconde génération (Accord d'Agadir, Accord d'Association avec l'UE).

Tous les pays maghrébins se sont engagés dans le mouvement général de libéralisation des économies à des rythmes différenciés. Ainsi, le Maroc et la Tunisie ont mis en place des programmes d'ajustement structurel (PAS) respectivement en 1983 et 1986 et se sont engagés dans un accord d'association avec l'Union Européenne, respectivement en février 1996 et en mai 1995. À l'opposé, en Algérie, l'instabilité politique et le terrorisme ont retardé le processus de libéralisation pendant près de 10 années. Le P.A.S. n'a été signé qu'en 1994 et l'Accord d'association avec l'Union Européenne n'a été ratifié qu'en avril 2002 et n'est entré en vigueur que le 1^{er} septembre 2005. La poursuite et l'approfondissement du processus de libéralisation devraient favoriser la convergence des politiques économiques des pays maghrébins vers un système d'économie de marché.

ii. Les politiques commerciales

En Algérie, au Maroc et en Tunisie, les taux de douanes s'établissent à des niveaux nettement supérieurs à ceux de la moyenne des pays en développement. Ainsi, selon le FEMISE²⁰⁵, en 2000, la part des recettes générées, les droits de douanes atteignaient en moyenne près de 17% des recettes fiscales, trois fois l'équivalent dans des pays comme le Mexique, l'Indonésie ou la Malaisie. Malgré les récentes mesures unilatérales de libéralisation des échanges, les obstacles tarifaires et non tarifaires demeurent élevés entre les pays du Maghreb, d'où la nécessité de la poursuite de la libéralisation commerciale afin de dynamiser davantage les échanges intra-régionaux.

iii. La faiblesse des infrastructures de transport

L'absence quasi-totale de lignes directes de transport terrestre ou maritime entre les partenaires maghrébins²⁰⁶, génère des coûts et limite la compétitivité des produits échangés. En effet, selon le FEMISE²⁰⁷, l'inefficacité des activités de transport terrestre et maritime dans les pays maghrébins forme effectivement une barrière non tarifaire et constitue un obstacle implicite en raison de la faible qualité des infrastructures de chargement et de déchargement mises à la disposition des importateurs et des exportateurs. Or un rapport de 2007 de la

²⁰⁵ Réseau euro-méditerranéen regroupant 80 instituts économiques indépendants chargés de l'analyse économique du processus de Barcelone. Rapport du FEMISE 2002 sur le partenariat Euro-méditerranéen, juillet 2002. Disponible http://www.femise.org/PDF/Femise_A2002fr.pdf

²⁰⁶ Bien que l'achèvement de l'autoroute Est-Ouest tend à y remédier.

²⁰⁷ Idem.

Banque Mondiale consacré à l'efficacité logistique classe la Tunisie 60^{ème} sur les 150 pays étudiés, le Maroc 94^{ème} tandis que l'Algérie ferme le peloton. Une piètre performance qui devrait changer avec l'autoroute Est-Ouest, les projets ferroviaires et les nouveaux ports prévus dans les trois pays. Une liaison maritime a été ouverte entre Casablanca et Radès (sud de la Tunisie) en avril 2008, permettant de gagner sur les délais de transport (moins de quatre jours au lieu de quatorze), mais elle a cessé après moins de six mois d'existence.

iv. Un cadre institutionnel incomplet

Les pays maghrébins dans leur ensemble ont mis en place des lois sur la concurrence afin de protéger les producteurs et les consommateurs, d'assurer la transparence des transactions commerciales et de permettre le fonctionnement des lois du marché. Toutefois, ces législations sont encore éloignées des standards internationaux d'où l'apparition de situations de rente dans certains secteurs due au manque de concurrence, une situation préjudiciable non seulement pour les consommateurs qui greffe également la compétitivité de la sphère productive sur les marchés internationaux. En outre, dans le tableau suivant et sur la base des indicateurs de gouvernance de Kaufman²⁰⁸, les pays du Maghreb affichent des niveaux faibles et comparables en matière de qualité de leur cadre institutionnel comparé à un pays comme la France.

Tableau n°8 : Indicateur de gouvernance Banque Mondiale

	Algérie	Maroc	Tunisie	France
Voix citoyenne et responsabilité	- 1,01	-0,62	-1,22	+1,27
Stabilité politique et absence de violence	- 1,18	-0,52	+0,10	+0,51
Efficacité des pouvoirs publics	- 0,52	-0,07	+0,46	+1,30
Qualité de la réglementation	-0,66	-0,11	+0,15	+1,15
Etat de droit	-0,72	-0,15	+0,32	+1,32
Lutte contre la corruption	0,47	-0,24	+0,08	+1,32

Source : Labaronne, D. 2009, « L'effet frontière comme explication théorique de la faible intégration commerciale des pays maghrébins », op.cité.

²⁰⁸ Pour une analyse plus détaillée des indicateurs voir Kaufman D., Kraay A., Mastruzzi M., « Governance Matter VII, aggregate and individual governance indicators, 1996-2007 », World Bank Policy Research Working Paper, n° 4654, Washington D.C.

v. Le manque d'information sur le régime préférentiel

Le manque d'information au sujet du cadre préférentiel du commerce avec les pays partenaires constitue un handicap majeur à la réalisation des objectifs attendus de telles mesures. Ainsi, une meilleure information sur le dispositif de coopération entre les pays maghrébins serait nécessaire afin d'en exploiter toutes les opportunités. Un pas a été franchi dans ce sens, à la fin de décembre 2008 : la Tunisie et l'Algérie ont conclu un accord commercial préférentiel portant sur le démantèlement tarifaire, partiel ou total, sur plus de 2000 produits²⁰⁹.

5. Les efforts à suivre

L'ambiguïté de l'environnement des affaires freine le développement des IDE et les politiques d'attractivité des investissements demeurent dans leur application encore limitées en dépit du tournant libéral des années 1990. En outre, les stratégies d'attractivité sont insuffisamment focalisées et reposent principalement sur l'octroi d'avantages fiscaux et financiers. En somme, les PSEM n'ont pas encore réussi à édifier un cadre environnemental suffisamment favorable à l'attraction d'investisseurs potentiels. Sur fond de tension au Proche-Orient, l'instabilité politique demeure un obstacle de taille. Conjugué à cela, l'absence d'un grand marché régional est préjudiciable²¹⁰, les économies de ces pays étant isolées les unes des autres et ne constituant pas une réelle zone économique.

Il est de la responsabilité des Etats de renforcer la formation de la main d'œuvre et de développer le capital humain du pays, la priorité étant donnée à l'éducation de base et aux formations de techniciens moyens et supérieurs dans les branches d'activités pour lesquelles le pays dispose d'avantages de localisation. La mise à niveau des entreprises devrait représenter une dimension importante des politiques des pays du Maghreb signataires des Accords de libre-échange avec l'Union européenne car elle constitue une composante essentielle des politiques de promotion. Il en va de même de *l'émergence souhaitable des districts industriels qui devraient se substituer aux zones franches industrielles*

²⁰⁹Jeune Afrique, « Maghreb : les milliards perdus de la dé-union », op.cité.

²¹⁰ Petri, P.A. 1997, « The segmentation of southern mediterranean markets may be responsible for relative absence of investment », in « The case of missing foreign investment in the southern mediteranean », OECD development centre, Technical Paper n°128, December.

d'exportation coupée de toute relation avec le tissu industriel local et fondées sur l'exploitation d'une main d'œuvre bon marché.

Par ailleurs, les Accords d'association des pays maghrébins avec l'UE peuvent contribuer à l'amélioration de la qualité du cadre institutionnel de ces pays comme ce fut le cas dans l'accélération du processus de transition institutionnelle des PECO²¹¹. Dans le cas des pays maghrébins, il s'agira de la transposition d'un cadre institutionnel en mettant l'accent sur la consolidation des mécanismes de marché et l'amélioration des dispositifs démocratiques. Cela permettra l'amélioration des procédures économiques avec la sécurité des droits de propriété et des contrats, l'ouverture des marchés de services et des industries de réseaux, une régulation de la concurrence, l'instauration d'une justice commerciale, la levée des contraintes administratives, la réduction des incertitudes dans l'environnement des affaires²¹².

Enfin, une harmonisation des trop nombreux accords bilatéraux, régionaux et multilatéraux est sans doute nécessaire avec l'impératif de réduire les obstacles tarifaires et non tarifaires afin de faire tomber les obstacles à leur intégration régionale. En effet, *la dernière priorité des pays du Maghreb serait de pallier à l'étroitesse de leurs marchés domestiques* dont les caractéristiques aussi bien pour le taux de croissance que pour la dimension des marchés, reste inférieure en comparaison des pays du sud-est asiatique, ce qui pourrait expliquer en grande partie la réticence des investisseurs étrangers. D'un côté, les firmes déjà installées ne seront guère incitées à étendre leur présence, de l'autre, les nouveaux arrivants seront découragés par l'étroitesse des marchés domestiques.

Cela étant, les opportunités d'investissement dans les pays du Sud de la Méditerranée²¹³ sont importantes :

- Des marchés nouveaux à population en forte croissance, certains de taille déjà appréciable (Egypte, Algérie, Maroc).
- Une proximité historique et géographique et de nombreuses synergies avec l'Union européenne concrétisées par des accords de libre-échange.
- Une main d'œuvre abondante et moins chère que dans l'UE et des élites formées au niveau international.

²¹¹ Labaronne D., Ben Abdelkader. 2008, « Politique européenne de voisinage et convergence des cultures UE-Pays du Sud et Est de la Méditerranée », in Haddar M., « La politique européenne de voisinage et le Maghreb, Tunis, pp : 65-102.

²¹² Labaronne, D., « L'effet frontière comme explication théorique de la faible intégration commerciale des pays maghrébins », op.cité.

²¹³ Hirsch, Y. & Guigou E. 2005, « Doing business en Méditerranée », Institut de prospective du CALAME, Mars.

- Des réformes en cours, certes lentes mais entreprises dans certains pays avec succès.
- Une importante diaspora dont les capacités de financement pourraient être mieux mobilisées.

Les organismes de promotion des investissements et leur rôle de facilitation²¹⁴ peuvent être mobilisés afin de permettre la réalisation de ces opportunités, toutefois, les autorités ont à continuer leur travail dans plusieurs directions, dont :

- La création d'un véritable espace business avec l'Europe à travers le règlement de la question des visas, la baisse des tarifs aériens et maritimes et l'amélioration de la chaîne logistique,
- L'état des infrastructures et des services publics directement lié aux entreprises étrangères n'est pas un obstacle aux investissements productifs dans les grandes métropoles. Mais des progrès restent indispensables comme l'Internet à plus haut débit, la poste, la messagerie et la diffusion des services à l'ensemble du territoire.
- Les investisseurs sont sensibles à l'équité des conditions de concurrence et à la protection de la propriété intellectuelle que doivent assurer les autorités publiques.
- La mise en place de système de financement des PME et entreprises naissantes est fortement souhaitée compte tenu de la prudence et de l'aversion au risque des banques locales²¹⁵.

Déjà en 2004, le rapport du FEMISE²¹⁶ sur le partenariat euro-méditerranéen proposait cinq idées de chantier afin d'améliorer le climat des affaires en Méditerranée :

²¹⁴ ANIMA. 2004, « Les outils de promotion de l'investissement dans la région MEDA : présentation et benchmarking », Notes et Etudes, n° 2, Juillet, <http://www.animaweb.org/pdf/benchmarkAPI.pdf#=%22enquêtes%20du20%Fias>

²¹⁵ Avec la contribution des grandes institutions financières présentes dans la région MEDA, dont :

- African Development Bank : dont le siège est à Abidjan, elle finance entre autre des partenariats publics privés et des entreprises du secteur privé. Site web : www.afdb.org
- Banque Européenne d'Investissement : dans le cadre du partenariat euro- méditerranéen et de son instrument financier la FEMIP (Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat) , la BEI finance des lignes de crédits destinées au secteur privé auprès des banques commerciales et des opérations de capital investissement. La BEI participe à 16 fonds sur la région MEDA dont 14 régionaux et y a engagé jusqu'en 2004 un peu plus de 50 millions d'euros. Site web : <http://www.eib.org>
- Islamic Development Bank : sa mission est de favoriser le développement économique et le progrès social des pays membres et des communautés islamiques. Site web : <http://www.isdb.org>
- Kuwait Fund for Arab Economic Development: site web: <http://www.kuwait-fund.org>
- Opec Fund for International Development: site web: <http://www.opecfund.org>
- Proparco (AFD): la société de promotion et de participation pour la coopération économique (Proparco) est la filiale de l'Agence Française de Développement (AFD) consacrée au financement des entreprises étrangères et intervient sur une bonne partie des pays MEDA. Proparco a une dizaine de fonds en portefeuille. Site web : <http://www.proparco.fr>
- Saudi Fund for Development : site web <http://www.sfd.gov.org>
- Siparex: groupe leader en France dans le financement privé de capital risque depuis plus de 25 ans et activités méditerranéennes à travers Tuninvest, Capital Invest, ...etc. site web : <http://www.siparex.com>

- I. Adopter une approche commune, notamment pour remédier à la fragmentation des marchés domestiques dans la région,
- II. Favoriser la diversification de la sphère productive pour aller d'une industrie fondée sur l'utilisation des ressources vers une industrie manufacturière à plus forte valeur ajoutée et intensive en main d'œuvre,
- III. Améliorer l'éducation et la formation,
- IV. Faire disparaître les procédures d'autorisation des investissements et poursuivre la réforme des institutions financières,
- V. Créer des bureaux de promotion dans certains pays étrangers en collaboration avec le secteur privé.

En outre, aucun pays méditerranéen ne peut définir seul une stratégie d'industrialisation et de développement autocentré et ils doivent a contrario s'orienter vers²¹⁷ :

- I. D'une part, la poursuite des processus d'ouvertures entamées par les pays depuis les années quatre-vingts dix à partir d'un constat lucide sur les progrès à réaliser,
- II. D'autre part, les grands ensembles industrialisés, en particulier l'Europe doivent être conscients de leurs responsabilités pour développer un système cohérent au niveau régional, intervention d'autant plus nécessaire en ces temps de crise,
- III. Enfin, encore une fois, les pays méditerranéens doivent développer leur intégration Sud-sud à la fois pour bénéficier de nouvelles dynamiques et peser davantage dans le processus d'intégration.

Comme on l'a vu, la région MEDA bénéficie de certains bons points ainsi que d'handicaps. De plus, certains handicaps, en particulier le manque de stabilité politique, interviennent de façon éliminatoire. Compte tenu de la situation géopolitique et de l'amalgame entre islam et terrorisme, la région MEDA est vue de façon un peu suspicieuse par une bonne partie des investisseurs. A un stade ou à un autre du processus d'investissement, se pose la question inévitable du risque pays. L'enquête mise en œuvre par le réseau ANIMA²¹⁸ montre la prégnance de ce soupçon, qui l'emporte souvent par ailleurs sur des facteurs positifs. Pour sortir de cette spirale qui affecte négativement les investissements étrangers, l'ANIMA propose de constituer patiemment des réseaux de

²¹⁶ Disponible sur http://www.femise.org/PDF/Femise_A2004fr.pdf

²¹⁷ Femise, « Les pays partenaires méditerranéens face à la crise », Rapport du Femise sur le partenariat euro-méditerranéen 2008/2009. Disponible sur http://www.femise.org/PDF/Femise_A2008-9fr.pdf

²¹⁸ ANIMA. 2005, « Image de la région MEDA pour les investisseurs », Notes et Etudes n°4, janvier, *op.cité*.

confiance basés sur des relations interpersonnelles de qualité, des associations entre filières industrielles, des jumelages, etc...

Notons également l'importance du choix du régime de change car selon une étude réalisée par l'Université américaine de Beyrouth, les mauvais alignements du taux de change dans le cadre des accords euro-méditerranéens ont conduit à une réduction des échanges et à une relocalisation des investissements étrangers vers d'autres régions. En ce sens, un taux de change fixe par rapport à l'Euro ou à un panier de monnaies qui accorderait le poids le plus fort à l'Euro pourrait être le choix optimal pour la région méditerranéenne au moins à court terme²¹⁹.

En particulier, pour la concrétisation du projet d'intégration des économies maghrébines, *certaines conditions préalables doivent être réunies*. Il s'agit en particulier de²²⁰:

- Parachever l'assainissement macro-économique et mettre en place un cadre juridique et des procédures favorables au développement de l'investissement et des affaires.
- Favoriser le développement des infrastructures de transport en l'orientant vers l'intégration maghrébine.
- Mettre en cohérence les législations, les règles et les disciplines (concurrence, investissements, principes comptables, propriété intellectuelle, régimes douaniers).
- Convenir de nouvelles régulations sociales, en particulier au niveau du marché du travail et accroître la mobilité des professions spécialisées.
- Coordonner les dynamiques de réforme structurelles et harmoniser la réglementation des services, comme les télécommunications afin de limiter la fragmentation du marché.

Relevons également, la tenue de la première édition de la foire maghrébine du 26 novembre au 1^{er} décembre 2008 à Alger²²¹, ce nouveau forum d'échange se veut une nouvelle dynamique et un espace propice au renforcement des échanges économiques et du partenariat entre les pays de la région. Cette foire a pour objectif de renforcer les relations économiques et commerciales entre les pays de l'Union du Maghreb Arabe et d'identifier les opportunités d'affaires, d'investissement et de partenariat économique entre les opérateurs économiques.

²¹⁹ Hirsch, Y. & Guigou, E., « Doing business au Maghreb », *op.cit.*

²²⁰ Direction de la Politique Economique Générale (DPEG). 2003, « Les enjeux de l'intégration maghrébine », Document de travail n°90, Maroc, Juillet.

²²¹ L'initiative instituée par l'Union maghrébine des foires en janvier 2008 à Tripoli (Libye).

Ce genre de rencontre permettra-t-il de dépasser les clivages qui entravent les relations entre certains pays du Maghreb et de réfléchir à la construction d'une puissance économique régionale ? Seul l'avenir pourra le dire. En outre, les cinq pays du Maghreb envisagent de rendre opérationnelle la Banque maghrébine de l'investissement et du commerce extérieur (BMCIE) en 2009²²², dont la création a été décidée et le statut établi depuis 1991, sans toutefois que cette institution ne soit encore opérationnelle.

Conclusion

Nous avons retenu dans ce chapitre l'approche de l'attractivité d'Andreff qui propose d'inclure trois séries d'éléments : les avantages économiques comparatifs, le climat d'investissement offert par les pays hôtes et le risque pays. Dans ce sens, le rôle des pouvoirs publics est central dans l'émergence d'un environnement favorable à l'investissement. Ce rôle se définit d'abord par la mise en place des éléments essentiels de l'attractivité tout en adoptant une politique efficace de promotion du territoire. Dans cet esprit, la promotion des avantages de localisation exige l'intervention d'une approche marketing car il est souvent nécessaire de « vendre » un pays par des actions de promotion qui relèvent d'une stratégie dont l'opérateur est généralement une agence publique. Ce qui reste à faire pour établir durablement l'attractivité des pays du Sud de la Méditerranée, dont l'Algérie, implique de²²³ :

- ✓ Mieux sécuriser les transactions (systèmes de garantie, procédure d'arbitrage, protection de la propriété intellectuelle, ... etc.),
- ✓ Financer les PME productives et l'industrie en général,
- ✓ Identifier et développer les principaux marchés et certaines niches,
- ✓ Transférer des connaissances et de la technologie vers le Sud,
- ✓ Favoriser les partenariats,
- ✓ Créer des groupes industriels ou réseaux à vocation régionale.

²²² Recommandée par le Fonds monétaire international par la voix de son directeur général qui a appelé à l'accélération de la mise en œuvre de la Banque Maghrébine pour faciliter la création de projets communs, lors de la conférence sur les progrès de l'intégration régionale et la promotion des projets communs au Maghreb », organisée sous l'égide du FMI.

²²³ ANIMA. 2008, « Investissement direct étranger vers MEDA en 2007 : la bascule », Etude n° 1/ Mai.

Chapitre 3 : Examen de la politique de l'investissement en Algérie

Sommaire

Introduction.....	152
Section 1 : Le dispositif juridique mis en place en Algérie.....	152
1. Définition de l'investissement.....	153
2. La liberté d'investir et l'égalité du traitement.....	153
3. Les procédures administratives.....	155
4. Protection, garantie et conventions conclues par l'Algérie.....	157
5. Les mesures incitatives.....	163
Section 2 : Le cadre législatif autour de l'investissement.....	174
1. La législation et les conditions de travail.....	174
2. La législation sur le commerce et la constitution de sociétés.....	175
3. La propriété intellectuelle.....	176
4. L'Algérie et l'OMC.....	177
5. La politique de privatisation.....	178
6. La législation sur la concurrence.....	181
7. La législation sur l'environnement.....	181
8. Le système juridictionnel.....	182
9. Le système financier et bancaire	
Section 3 : Les institutions chargées de la promotion des investissements.....	184
1. Le Conseil national de l'investissement.....	184
2. L'Agence nationale de développement de l'investissement.....	186
3. Le Ministère des participations et de la promotion des investissements.....	191
4. Les modalités de déclaration d'investissement et de demande d'avantages.....	193
5. Les modalités relatives aux décisions d'octroi d'avantages et au suivi.....	194
Section 4 : Revue de la pratique des affaires en Algérie.....	195
1. Faire des affaires en Algérie en 2013.....	196
2. Strict encadrement des IDE : vers un changement d'attitude ?.....	207
Conclusion.....	212

Introduction

Dans son processus de transition d'une économie centralisée à une économie de marché déclenché dès la fin de l'année 1988, le gouvernement algérien s'est imposé une politique de réformes structurelles qui a permis de rétablir les équilibres macro-économiques et la libéralisation de l'économie. Ces réformes ont permis l'accroissement des flux d'IDE vers l'Algérie. Cependant, ces résultats restent en deçà du potentiel d'investissement du pays. Bien que l'Algérie ait enregistré des résultats positifs dans certains secteurs tels que les hydrocarbures, les télécommunications, la sidérurgie et la pharmacie, les réformes introduites depuis les années 90 se sont révélées insuffisantes. A la lumière de ces considérations, l'objectif de ce chapitre sera d'examiner la politique de l'investissement en Algérie afin de lui permettre d'améliorer sa capacité d'attraction des IDE.

Cet examen permettra d'analyser le cadre juridique, légal et institutionnel de l'investissement en Algérie (section 1 et 2) et les différents organes et institutions en charge de l'investissement (section 3). En effet, de nombreuses et nouvelles réglementations traitant du commerce extérieur, de la fiscalité, du droit du travail, de la propriété intellectuelle et du fonctionnement concurrentiel des marchés ont été adoptées afin de créer un environnement national favorable aux IDE. L'évaluation de l'impact de ces mesures sur la perception des investisseurs étrangers, du cadre des affaires en Algérie sera étudiée dans la section 4.

Section 1 : Le dispositif juridique mis en place en Algérie

En Algérie, le cadre juridique de l'investissement direct étranger repose sur un ensemble de réglementations dont la plus importante est l'ordonnance 01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement qui a abrogé le décret législatif n°93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement. L'ordonnance de 2001 a été par la suite, complétée et modifiée par l'ordonnance n°06-08 du 15 juillet 2006 (qui tient lieu de code des investissements). Cette refonte a notamment été rendue nécessaire suite à certaines lacunes de l'ancien dispositif de promotion de l'investissement qui était en recul avec le premier Code de l'investissement d'inspiration libérale promulgué dès 1993. Le texte législatif de 2001 souffrait également de l'absence de textes d'application qui n'avaient pas suivi la promulgation de l'ordonnance de 2001. Dès lors, les investissements étrangers évoluent dans un environnement caractérisé par les principes qui suivent.

1. Définition de l'investissement

Le législateur a adopté une définition assez large de l'investissement où trois types d'investissement sont prévus :

- ✓ Les acquisitions d'actifs qui entrent dans le cadre de la création d'activités nouvelles ou qui sont susceptibles d'étendre les capacités de production, de réhabiliter ou de restructurer l'outil de production,
- ✓ Les participations dans le capital des entreprises sous formes d'apports en nature ou en numéraire,
- ✓ La reprise d'activité dans le cadre d'une privatisation totale ou partielle.

Sont concernés par cette définition : *les investissements réalisés directement à partir de capitaux étrangers soit en joint-ventures avec des investisseurs algériens personnes physiques ou morales de droit public ou de droit privé, * les investissements effectués par des capitaux locaux par des nationaux et/ou résidents.

Les investissements réalisés au moyen de l'attribution de concessions ou de licences (brevets, marques, ...etc.) sont également visés par l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 ; aussi bien les investissements en Building Operate Transfer (BOT) dans lequel le concessionnaire assure le financement de l'investissement en participant au capital, même s'ils ne sont pas aujourd'hui les plus fréquents. En revanche, les conversions de dettes en actifs ont été réalisées notamment avec la France et l'Italie. De la sorte, l'Algérie cherchait à attirer les investisseurs de ces pays en leur offrant la possibilité d'un retour d'investissement quasi immédiat à la faveur des programmes de reconversion de sa dette extérieure.

En particulier, l'investissement dans le secteur des services est officiellement reconnu et encouragé par la législation sur l'investissement. Des avantages sont également accordés aux investissements en vue du développement régional bien qu'aucun secteur prioritaire n'ait été défini ou précisé de manière limitative.

2. La liberté d'investir et l'égalité du traitement

L'ordonnance de 2001 élargit le champ d'intervention de l'investissement privé national et étranger à certains secteurs qui étaient exclusivement réservés à l'Etat et organise le cadre juridique des privatisations. Aux termes de l'article 4 de l'ordonnance n° 01-03 modifiée et complétée « *les investissements qui sont réalisés librement, sous réserve de la*

législation et des réglementations relatives aux activités réglementées et au respect de l'environnement... ».

Par activités réglementées, il faut entendre toutes celles qui obéissent à des règles particulières organisées par les lois et règlements qui les définissent, telles que les hydrocarbures, la création d'institutions financières ou des compagnies d'assurance. Pour pouvoir exercer une activité réglementée, l'investisseur doit obtenir une autorisation ou un agrément délivré par les autorités administratives compétentes. Ce genre de limitation ne constitue pas en soi un obstacle mais il est nécessaire de préciser les secteurs concernés. En effet, une formulation vague des restrictions est de nature à donner aux autorités publiques, un large pouvoir d'appréciation et d'arbitraire qui est considéré par les investisseurs aussi restrictif que l'interdiction pure et simple des IDE. A l'exception du secteur des hydrocarbures, où l'investissement étranger est limité à des accords d'association avec l'entreprise publique Sonatrach, dans les secteurs ouverts aux investissements étrangers, il n'y a pas de restrictions quant au pourcentage du capital pouvant être détenu par un investisseur étranger.

Cela n'est plus le cas depuis la promulgation de ***la loi de finances complémentaire 2009***²²⁴ dont l'article 58 stipule :

- ✓ Les investissements initiés par des étrangers, personnes physiques ou morales doivent être réalisés en partenariat avec un ou plusieurs partenaires nationaux résidents, publics ou privés, dans lequel ces derniers doivent posséder 51% du capital de la société créée dans le cadre de ce partenariat.
- ✓ Tous les investissements envisagés par des investisseurs étrangers, personnes physiques ou morales doivent préalablement à leur réalisation, être déclarés auprès de l'Agence nationale de développement de l'investissement et soumis au Conseil national de l'investissement.
- ✓ Le financement des investissements initiés par des investisseurs étrangers doit, sauf constitution du capital social, se faire exclusivement par recours au financement local.
- ✓ Les investissements étrangers doivent présenter une balance de devises excédentaire au profit de l'Algérie pendant toute la durée de vie du projet.

Et l'article 62 poursuit :

- ✓ Les dispositions ci-dessus énumérées s'appliquent également dans le cadre de partenariats avec des entreprises publiques ou dans le cas des opérations de

²²⁴ Ordonnance n° 09-01 du 22 juillet 2009 portant Loi de finances complémentaire pour 2009, JORA n°44.

privatisation des entreprises publiques au profit de repreneurs étrangers.

- ✓ *L'Etat ainsi que les entreprises publiques disposent d'un droit de préemption sur toutes les cessions de participation des actionnaires étrangers ou au profit d'actionnaires étrangers*, conformément aux prescriptions du code de l'enregistrement.

Par respect de l'environnement dans l'article 4 de l'ordonnance n° 01-03 modifiée et complétée susmentionnée, on entend l'ensemble des activités qui ne portent pas atteinte aux principes énoncés par la loi-cadre sur l'environnement complétée et modifiée du 05 février 1983. Le développement durable constitue une des préoccupations des pouvoirs publics affirmés par la ratification par l'Algérie de la convention sur la diversité biologique de Rio de Janeiro du 05 juin 1992. La création d'un haut conseil de l'environnement et du développement durable le 25 décembre 1994, témoigne du caractère fondamental, aux yeux de l'état algérien, de la préservation des ressources naturelles et du patrimoine écologique.

En ce qui concerne *l'égalité du traitement, elle est posée par l'article 14 alinéa 1 de l'ordonnance n° 03-01* aux termes duquel « *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* ». Toutefois, l'alinéa suivant énonce que « *les personnes physiques et morales reçoivent toutes le même traitement sous réserve des dispositions des conventions conclues avec les états dont elles sont ressortissantes* ».

Le principe du traitement national comporte l'interdiction de réserver, dans des circonstances similaires, un traitement différencié défavorable aux investissements étrangers par rapport aux investisseurs nationaux. C'est à travers cette dernière disposition que la réglementation nationale algérienne apparaît comme une réglementation d'incitation et non plus une réglementation de contrôle basée sur le principe de neutralité comme cela était le cas de sa devancière, à savoir le décret législatif n°93-12 du 05 octobre 1993. En effet, le respect de ce principe est essentiel pour l'investisseur étranger, le risque serait sinon de favoriser des discriminations et de créer une concurrence déloyale en faveur des nationaux.

3. Les procédures administratives

L'ordonnance de 2001 prévoit le principe de déclaration préalable pour l'investissement. En réalité, une autorisation est nécessaire pour l'octroi d'avantages. Les deux procédures sont matériellement distinctes par deux formulaires que l'investisseur est

tenu de remplir. Ce principe reste présent dans les pays de la région (comme le montre le tableau suivant), même si ce système mérite d'être simplifié.

Tableau n°9 : Procédures d'établissement en Algérie, en Tunisie et au Maroc

Algérie (Ordonnance de 2001)	Tunisie (Code de 1993)	Maroc (Charte de 1995)
Déclaration : pour tout secteur sous réserve de la législation, des activités réglementées et du respect de l'environnement. Procédure ne concernant que la réalisation de l'investissement.	Déclaration et octroi automatique des avantages : tous secteurs (énumérés par le code de 1993 art. 1) sous réserve de satisfaire aux conditions d'exercice de ces activités. Possibilité de la déclaration en ligne.	Principe de l'allégement de la procédure pour tout secteur.
Agrément : pour l'octroi des avantages pour tous les secteurs et secteurs réglementés.	Agrément : certains secteurs régis par des lois spécifiques.	Maintien de l'agrément dans certains secteurs. Silence de l'administration (60 jours) vaut octroi de l'agrément.

Source : Ordonnance n°03-01 (pour l'Algérie), « Examen de la politique de l'investissement de l'Algérie », CNUCED, mars 2004 (pour le Maroc et la Tunisie).

Les délais de notification des décisions d'octroi des avantages ont été raccourcis à la faveur de l'ordonnance n°06-08 du 15/07/2006, dont l'article 7 stipule que « ...l'agence dispose, à compter de la date de dépôt de la demande d'avantages, d'un délai maximum :

- De soixante-douze (72) heures pour la délivrance de la décision relative aux avantages prévus au titre de la réalisation,
- De dix (10) jours pour la délivrance de la décision relative aux avantages prévus au titre de l'exploitation ».

L'article 7 bis réserve aux investisseurs s'estimant lésés au titre du bénéfice des avantages, l'exercice d'un droit de recours auprès d'une commission dans un délai de 15 jours suivant la notification du refus des avantages. Cette commission dont la décision est opposable à l'organe concerné par le recours, statue dans un délai d'un (1) mois. De même, pour des raisons de transparence, l'ordonnance de 2001 prévoit que les décisions de l'ANDI (Agence nationale pour le développement de l'investissement) sont publiées ainsi que les conventions spéciales d'investissement.

Cependant, la Loi de finances complémentaire 2009 a introduit des dispositions relatives aux procédures ; son article 59 dispose que :

- ✓ Les délais de traitement de l'ANDI des dossiers d'investissement ne sont plus

limités²²⁵. L'Agence dispose aujourd'hui du temps nécessaire pour un traitement diligent et dynamique des dits dossiers.

- ✓ Le droit de recours auprès de la commission interministérielle de recours institués par l'ordonnance 06-08 est exercé dans les 15 jours qui suivent la notification de l'acte objet de la contestation ou dans les 2 mois qui suivent la contestation, en cas de silence de l'administration ou de l'organisme concerné.
- ✓ Ce recours est suspensif des effets de l'acte contesté. Toutefois, l'administration peut prendre des mesures conservatoires.
- ✓ La commission de recours dispose d'un délai d'un mois pour statuer et sa décision est opposable à l'administration ou à l'organisme concerné par le recours.

4. Protection, garantie et conventions conclues par l'Algérie

Les Garanties accordées à l'investisseur reprennent les éléments suivants :
La non-discrimination : les investisseurs étrangers bénéficient d'un traitement identique à celui accordé aux investisseurs algériens sous réserve des stipulations particulières des conventions conclues par l'État algérien avec les États dont les investisseurs sont ressortissants ; *stabilisation légale des droits acquis* : les éventuelles abrogations ou révisions ne s'appliquent pas aux investissements réalisés en application de l'ordonnance 01-03 du 20.08.2001, sauf demande expresse de l'investisseur ; *la protection contre la réquisition administrative* ; *la garantie de transfert du capital investi et des revenus* qui en découlent pour les investissements réalisés en devises convertibles constatées par la Banque d'Algérie. Cette garantie s'étend également aux produits réels nets en cas de cession ou de liquidation même réalisée pour un montant supérieur à celui initialement investi.

4.1. La protection

La protection est entendue au sens large, qui comprend la mise à l'abri des éléments suivants :

Nationalisation et expropriation

La Constitution du 8 décembre 1966 prévoit que « *l'expropriation ne peut intervenir que dans le cadre de la loi et donne lieu à une indemnité préalable, juste et équitable* ». De

²²⁵ Cette disposition laisse perplexe d'autant plus que les lenteurs administratives sont depuis longtemps décriées par les opérateurs économiques notamment étrangers.

même, *l'article 52 de la Constitution garantit la propriété privée ainsi que la liberté de commerce et d'industrie.*

Notons également, une disposition générale, aux termes de laquelle est déclarée intangible le régime de l'investissement étranger, une fois que celui-ci a été approuvé. En vertu de *l'article 15, les révisions ou abrogations susceptibles d'intervenir à l'avenir ne s'appliquent pas aux investissements réalisés à moins que l'investisseur ne le demande expressément bien que les cinq décrets promulgués par le Premier Ministre en décembre 2008 dérogent à cette règle.*

Cependant, l'ordonnance semble en retrait dans l'article 16 en vertu duquel la réquisition administrative n'est possible que si elle est prévue par la loi et donne lieu, en tout état de cause à une indemnisation juste et équitable²²⁶.

Transfert des capitaux

Aux termes de l'article 31 de l'ordonnance n°01-03 « *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 nets de la cession ou de la liquidation, même si ce montant est supérieur au capital investi* ».

L'application de ce texte n'a pas manqué de poser problème car il y a lieu de distinguer le capital (tous les biens utilisés dans la production) et les fonds propres (capitaux possédés par l'entreprise). En effet, seuls les capitaux exportés vers l'Algérie au titre de l'investissement ont vocation à servir d'assiette dans le calcul des revenus transférables et non pas l'ensemble des dépenses effectuées en amont pour la réalisation de l'investissement. Toutefois, depuis l'adoption du règlement n°05-03 du 6 juin 2005 relatif aux investissements étrangers, les modalités de transfert des dividendes, bénéfices et produits réels nets de la cession ou de la liquidation des investissements étrangers réalisés dans le cadre de l'ordonnance n°01-03 précitée ont été clarifiées et définies.

Aussi le règlement n°05-03 fait obligation aux banques et établissements agréés « *d'exécuter sans délais les transferts au titre des dividendes, bénéfices, produits de la cession des investissements étrangers* », tout en disposant que les bénéfices et les dividendes produits

²²⁶ KPMG. 2008, « Guide investir en Algérie ».

par les investissements mixtes (nationaux et étrangers) sont transférables pour un montant correspondant à l'apport étranger dûment constaté dans le capital. S'agissant de la cession et de la liquidation des investissements, le transfert s'effectue pour un montant correspondant à la participation de l'investisseur étranger, dûment constaté, dans la structure de l'investissement total réalisé.

Une plus grande protection des droits des investisseurs grâce à l'institution d'une Commission administrative de recours qui pourra se prononcer sur les éventuelles difficultés de mise en œuvre du dispositif de promotion de l'investissement par les différentes administrations (dont l'ANDI elle-même), est assurée grâce aux nouvelles dispositions contenues dans l'ordonnance n°06-08 du 15 juillet 2006.

La réglementation des changes consacre le principe de la liberté des capitaux pour financer une activité économique ainsi que le rapatriement. La convertibilité du dinar pour les opérations courantes est depuis quelques années acquise, tout comme la liberté d'ouverture d'un ou plusieurs comptes en devises qui ne peuvent fonctionner qu'en relation avec les activités de leur détenteur.

4.2. Le règlement des différends

Une autre protection particulièrement appréciée de l'investisseur étranger est la soumission de tout litige entre lui et l'État algérien à l'arbitrage. Ainsi depuis le décret législatif n°93-09 du 25 avril 1993, l'État est désormais autorisé à souscrire des clauses d'arbitrage dans ses contrats internationaux. Avant ce texte, l'Algérie avait adhéré à la Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères adoptée par la Conférence des Nations Unies à New York le 10 juin 1958. L'Algérie a également ratifié la Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre États et ressortissants d'autres États²²⁷ (C.I.R.D.I) du 18 juin 1965, ainsi que la Convention portant création de l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements²²⁸ (A.M.I.G.A) de septembre 1986 dans le cadre de la Banque Mondiale, entrée en vigueur en 1988. De plus, la quasi-totalité des conventions bilatérales conclues par l'Algérie prévoient le recours au CIRDI ou à un arbitrage ad-hoc organisé selon le modèle de la CNUDCI (Commission des Nations Unies pour le Droit du Commerce International) pour le règlement des différends en matière d'investissement entre l'Etat algérien et les entreprises privées.

²²⁷ Texte disponible sur : http://icsid.worldbank.org/ICSID/StaticFiles/basicdoc-fra/CRR_French-final.pdf.

²²⁸ www.miga.org.

Par ailleurs, les différends entre l'investisseur et l'Etat sont susceptibles de recours juridictionnels devant les juridictions compétentes internes ou peuvent être soumis, le cas échéant, à l'Arbitrage international. Des Accords et Conventions multilatéraux, bilatéraux ou régionaux ratifiés par l'Algérie garantissent spécifiquement les investissements étrangers. Il s'agit notamment de l'adhésion de l'Algérie depuis 1988 à la Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères (Convention des Nations Unies du 10 juin 1958, La ratification depuis 1995 par l'Algérie de la Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre États et ressortissants d'autres États, de la Convention de Séoul du 11 octobre 1985 portant création de l'Agence Internationale de Garantie des Investissements (MIGA), de l'Accord Euro-Méditerranéen d'association entre la Communauté Européenne, ses États membres et l'Algérie signé le 22 avril 2002, de la Convention maghrébine pour la promotion et la garantie des investissements du 13 juillet 1990. Cette convention encourage l'investissement entre les Etats membres de l'UMA (Union du Maghreb Arabe²²⁹) et prévoit des garanties financières et juridiques au profit des investisseurs, y compris en matière de règlement.

4.3. Les accords internationaux en relation avec les IDE

A l'instar des réglementations d'incitation, la loi algérienne entend attirer les investisseurs. Pour cela, elle doit leur accorder le traitement favorable grâce aux deux instruments juridiques que sont d'une part les conventions conclues par l'État algérien avec les Etats dont ressortissent les investisseurs et d'autre part, de la convention passée avec l'ANDI qui agit pour le compte de l'État et de l'investisseur. Ainsi, l'Algérie a adhéré aux principales conventions universelles et régionales en la matière. De même, un nombre important d'accords bilatéraux de protection et de promotion des investissements (APPI) et d'accords sur la non double imposition ont été conclus. Ces traités bilatéraux visent, dans le cadre de la réciprocité, à encourager et protéger les investissements et à éviter la double imposition.

L'Algérie a également conclu plus de 25 conventions bilatérales de protection des investissements (annexe n° 1) qui viennent s'ajouter aux conventions multilatérales portant sur le même objet. L'Algérie dispose d'un réseau conventionnel qui s'est fortement développé depuis peu et ce dans la continuité du programme de développement de l'investissement. On

²²⁹ Algérie, Maroc, Mauritanie et Tunisie.

constate également que la majorité des conventions signées s'imprègne du modèle de l'OCDE et de certaines dispositions du modèle de l'ONU.

Tableau n°10 : Conventions bilatérales sur la non double imposition

Pays	Dates de signatures	Références J.O
Jordanie	16/09/1997	00/79
Bahreïn	11/06/2000	03/50
Arabie saoudite	09/06/1988	89/31
Maroc	25/01/1990	90/44
Ukraine	14/12/2002	04/27
Italie	24/02/1977	77/53
Italie	03/02/1991	91/35
Grande-Bretagne	27/05/1981	82/51
Belgique	30/05/1982	81/37
Belgique	11/01/1983	83/29
Belgique	15/12/1991	02/82
Tchécoslovaquie	18/06/1985	87/06
Tunisie	09/03/1985	85/25
Afrique du sud	28/04/1998	00/26
Russie	11/06/1988	89/11
Sultanat d'Oman	09/04/2000	03/11
Syrie	14/09/1997	01/09
France	02/10/1968	70/33
France	17/05/1982	83/44
France	17/01/1999	02/24
Canada	28/02/1999	00 68
Libye	19/06/1988	89/41
Egypte	17/02/2001	03/23
Turquie	02/08/1994	94/65
Roumanie	28/06/1994	95/37
Indonésie	28/04/1995	97/61
Emirats Arabes Unis	24/04/2001	03/26

Source : Ministère des Affaires Etrangères,

http://193.194.78.233/pdf/economie/convent_accords.pdf?PHPSESSID=bd0479e582cb95a49352ac656e3cddf4

En matière d'accords multilatéraux relatifs aux investissements, l'Algérie a ratifié plusieurs conventions :

- ✓ Convention maghrébine d'encouragement et de garantie de l'investissement du 23 juillet 1990,
- ✓ Accord sur la non double imposition adopté à Alger en 1990,
- ✓ Accord portant stratégie commune de développement maghrébin de 1990,
- ✓ Convention portant création de la Banque Maghrébine pour l'Investissement et le Commerce Extérieur entre les États de l'Union du Maghreb Arabe (BMICE), adoptée en 1992,
- ✓ Convention instituant la Compagnie interarabe de garantie de l'investissement de 1971,
- ✓ Convention Unifiée pour l'Investissement des Capitaux Arabes dans les pays arabes de 1980
- ✓ et la Convention portant création de la Société Islamique de Garantie des Investissements et de Crédit à l'Exportation (SIGICE) adoptée en 1996.

La conclusion d'un Accord de libre-échange avec l'Union européenne, entré en vigueur le 1^{er} septembre 2005 ainsi que la future adhésion de l'Algérie à l'OMC sont de nature à contribuer à créer un climat plus favorable aux IDE. De même, dans le cadre des pays de la région (Union du Maghreb Arabe), l'harmonisation des systèmes nationaux d'incitation devrait se substituer à l'actuelle concurrence en matière d'exonération en vue d'attirer les IDE.

Tableau n°11 : Conventions internationales relatives aux organismes de financement, de garanties des investissements et d'arbitrage ratifiées par l'Algérie

Nature de la convention	Organisme	Date de signature	Date de ratification	Références du JORA
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 23/11/1988
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	13/06/1992	N°45 14/06/1992
Convention portant création de l'Agence multilatérale de garanties des investissements	AMGI	30/10/1995	30/10/1995	N°66 05/11/1995
Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre Etats et ressortissants d'autres Etats	CIRDI	30/10/1995	30/10/1995	N °66 05/11/1995
Convention portant création de la Société islamique de garantie des investissements et de crédit à l'exportation	SIGICE	29/01/2002	26/02/2005	N°26 24/04/2005

Source : www.andi.dz ; Journal Officiel de la République Algérienne

Jusqu'en juin 2012, l'Algérie cumulait un total de 53 Accords Internationaux sur l'Investissement (AII) répartis ainsi : 47 Accords Bilatéraux sur l'Investissement et 6 autres AII²³⁰.

5. Les mesures incitatives

Le législateur algérien a opté pour deux types d'incitations cumulatives s'appliquant dans des conditions d'égalité avec les investisseurs nationaux, conformément au principe de traitement national affirmé par l'ordonnance 03-2001 :

- Celles prévues par le droit commun,
- Celles prévues par la législation des investissements.

Cette démarche concilie l'adoption d'une législation spécifique aux investissements étrangers et leur soumission partielle au droit commun. Il suffit pour l'investisseur désirant bénéficier des avantages prévus par la loi de procéder à une «déclaration d'investissement» auprès de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI). L'investisseur souhaitant bénéficier de ces avantages doit fournir à l'ANDI un dossier comprenant une déclaration d'investissement et une demande d'avantages fiscaux.

²³⁰ CNUCED 2012, « World Investment Report 2012 : Toward a new generation of investment policies », United Nations, New York & Geneva, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>

5.1. Les incitations fiscales

Les sociétés commerciales sont soumises à divers impôts et taxes : l'Impôt sur le Bénéfice des Sociétés (IBS), la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA), la Taxe sur l'Activité Professionnelle (TAP), la taxe foncière et la taxe d'assainissement. Pour les entreprises étrangères implantées en Algérie, la loi retient la définition fiscale de sociétés disposant d'un établissement stable.

Le taux normal de l'IBS est fixé à 25% sauf en cas de réinvestissement où un taux plus avantageux de 12,5% s'applique²³¹. Les revenus des créances, dépôts et cautionnement sont imposés au taux de 10%, un taux de 20% est appliqué pour les revenus perçus dans le cadre des contrats de management et un taux de 30% pour les bons de caisses anonyme. Quant aux sociétés pétrolières, elles sont soumises à un impôt sur les bénéfices de 38%.

Il s'agit là d'avantages fiscaux prévus par l'ordonnance 03-2001 relative au développement de l'investissement modifiée et complétée par l'ordonnance 08-2006. Elle fixe le régime applicable aux investissements nationaux et étrangers réalisés dans les activités économiques de production des biens et des services ainsi que les investissements réalisés dans le cadre de l'attribution de concession et/ou de licence. Elle prévoit deux régimes d'octroi d'avantages fiscaux, à savoir un régime général et un régime dérogatoire. Pour en bénéficier, les investisseurs doivent être déclarés préalablement à l'ANDI et faire l'objet d'une demande expresse d'avantages.

Le régime général

Il concerne les projets d'investissement courants localisés en dehors des zones à développer. Depuis 2006, ces avantages sont accordés de droit à tous investissements n'entrant pas dans le champ d'application d'une liste « noire » qui reste à paraître par décret. Ils sont accordés au titre de la réalisation de l'investissement et de son exploitation.

L'éligibilité des investissements dont le montant est égal ou supérieur à 500 millions de dinars aux avantages du régime général est décidée par le Conseil national de l'investissement (article 60 de la Loi de finances complémentaire 2009).

Les avantages accordés au titre de la réalisation :

²³¹ Loi de finances pour 2008.

L'article 60 de la Loi de finances complémentaire 2009 stipule que les avantages du régime général pour la phase de réalisation, sont octroyés après engagement écrit de l'investisseur d'accorder selon un taux défini par voie réglementaire, la préférence aux acquisitions d'origine algérienne dans le cadre de l'acquisition des biens et services nécessaires à cette phase.

- ✓ Franchise de la TVA pour les biens et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement. Dorénavant, selon l'article 60 de la Loi de finances complémentaire 2009, l'exonération de la TVA pour les biens nécessaires à la réalisation de l'investissement n'est octroyée que pour les acquisitions d'origine algérienne, sauf s'il est dûment constaté l'absence de production nationale similaire.
- ✓ Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions d'immobilier effectuées dans le cadre de l'investissement.

Les avantages accordés au titre de l'exploitation de l'investissement :

- ✓ Après constat de la mise en exploitation de l'investissement, une exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS) et de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) pour une durée de trois ans.

Selon l'article 35 de la Loi de finances complémentaire 2009, les avantages du régime général pour la phase d'exploitation sont dorénavant accordés aux projets d'investissements, lorsque ceux-ci sont créateurs de plus de 100 emplois.

Le régime dérogatoire

Ce régime est prévu spécifiquement pour les investissements réalisés dans les zones à promouvoir (définies par le Conseil National de l'Investissement), et aux investissements présentant un intérêt pour l'économie nationale.

Les investissements réalisés dans les zones à promouvoir : ils donnent lieu aux avantages suivants :

Au titre de la réalisation de l'investissement :

- 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 pour les actes constitutifs et les augmentations de capital de la société bénéficiaires des avantages,
- Prise en charge partielle ou totale des dépenses au titre de travaux d'infrastructure

nécessaires à la réalisation de l'investissement,

- Franchise de TVA pour les biens et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement, importés ou acquis sur le marché local, lorsque ces biens et services sont destinés à la réalisation d'opérations assujetties à la TVA.

Au titre de l'exploitation :

- Exonération pendant une période de dix ans d'activité effective, d'impôt sur les bénéfices des sociétés et de taxe sur l'activité professionnelle,
- Exonération, à compter de la date d'acquisition de la taxe foncière sur les propriétés immobilières entrant dans le cadre de l'investissement pendant 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'amortissements.

Les investissements présentant un intérêt pour l'économie nationale (ou régime de la convention²³²) :

Ce régime est consacré par l'octroi d'une Décision signée entre l'État (représenté par l'ANDI) et l'investisseur porteur d'un projet justifiant l'octroi d'avantages plus étendus. Ce régime existait dans l'ordonnance de 2001 ; cependant il a rendu plus transparents les avantages octroyés puisque l'ordonnance de juillet 2006 liste ces avantages (Art.11 modifiant l'article 12 de l'ancienne ordonnance). Ces avantages peuvent s'étendre pour une durée de 10 ans selon le projet, notamment lorsqu'ils utilisent des technologies propres susceptibles de préserver l'environnement, de protéger les ressources naturelles, d'économiser l'énergie et de conduire au développement durable. Pour ces derniers dont les types d'investissement doivent être définis par un texte réglementaire, l'investisseur est invité à solliciter une convention avec l'ANDI afin de pouvoir bénéficier de certains avantages dans le régime dérogatoire. La convention précitée fait suite à une négociation entre l'ANDI et l'investisseur qui doit démontrer l'intérêt particulier de son projet par une étude technico-économique. Les avantages sont négociés au cas par cas, entre l'investisseur et l'ANDI qui agit pour le compte de l'Etat.

La convention est approuvée par le Conseil National de l'Investissement (CNI). Ces projets peuvent bénéficier de :

- *Pour la phase d'investissement*, les textes prévoient une liste non exhaustive

²³² Les investissements bénéficiant de la convention d'investissement dans le cadre du régime dérogatoire, peuvent, sur décision du Conseil national de l'investissement et pour une période de 5 ans, bénéficier d'exemptions ou réductions des droits, impôts et taxes, y compris la TVA, grevant les prix des biens produits par l'investissement entrant dans le cadre des activités industrielles naissantes (article 61 de la Loi de finances complémentaire 2009).

d'avantages comprenant notamment des exonérations de droit de douanes, de TVA et de droits d'enregistrement et ce pour une durée maximale de 5 ans,

- *Pour la phase d'exploitation*, des exonérations d'IBS et de TAP sont entre autres avantages, envisageables pour une durée ne pouvant excéder 10 ans.

De plus, un réaménagement du processus d'octroi des avantages a été mené pour le rapprocher d'un système quasi automatique d'octroi des mesures et incitations accordées par la loi aux investisseurs à travers l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI) ; cette quasi automaticité permettant notamment de limiter, voire d'exclure, tout élément d'appréciation humaine dans le processus d'octroi des avantages²³³.

Ces avantages sont prévus par plusieurs législations comparables comme le montre le tableau suivant :

Tableau n°12 : Comparatif des exonérations fiscales entre l'Algérie, la Tunisie et le Maroc

	Algérie (Ordonnance 01-03 du 20 août 2001 complétée et modifiée)	Maroc (Charte de 1995)	Tunisie (Code de 1993)
T.V.A	-En régime général : l'exonération de la TVA pour les biens nécessaires à la réalisation n'est acquise que pour les biens d'origine algérienne. -En régime dérogatoire : franchise 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 sont destinés à la réalisation d'opérations assujetties à la TVA.	Exonération ou remboursement selon le cas à l'occasion de l'importation ou de l'acquisition locale des biens d'équipement, matériel et outillage.	-Incitations communes : suspension au taux de 10% à l'importation ou à l'acquisition locale des équipements suivant des listes (à l'exception des voitures de tourisme).

²³³ Interview avec le Directeur des investissements au Ministère algérien de la Promotion et de l'Investissement, dans *Nawafid sur le Maghreb*, La lettre d'information trimestrielle du Groupe de la Banque Mondiale au Maghreb, n°4, janvier 2007.

<p align="center">Droits d'enregistrement</p>	<p>-Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement (régime général et dérogatoire). -Application du droit fixe en matière d'enregistrement au taux réduit pour les actes constitutifs et les augmentations de capital (régime dérogatoire)</p>	<p>-Exonération : acte d'acquisition des terrains d'investissement, sous réserve de la réalisation du projet dans un délai maximum de 24 mois. -Taux de 2.5% pour les actes d'acquisition de terrains pour lotissement et construction. -Taux maximum de 0.5% pour les apports en vue de la constitution ou de l'augmentation de capital de société.</p>	<p>-Exonération ou remboursement du droit d'enregistrement, les actes de mutation notamment dans les secteurs agricole et touristique. -Avantages sous formes d'enregistrement au droit fixe (actes de société ou mutations immobilières).</p>
<p align="center">Impôt sur les Bénéfices et les Sociétés, Impôt général sur le Revenu</p>	<p>Après constat de la mise en exploitation : -Exonération pendant une période de trois ans de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS), de l'IRG sur les bénéfices distribués, et de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) (régime général). -Exonération pendant une durée de dix ans d'activité effective de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) et de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) (régime dérogatoire).</p>	<p>-IBS : exonération à 100% s'appliquant au chiffre d'affaires à l'exportation réalisé en devises, en faveur des sociétés exportatrices, pendant les 5 premières années et réduction de 50% par la suite. -Réduction de 50% pendant 5 ans pour les entreprises installées dans les régions défavorisées à l'exclusion de certaines sociétés. -Réduction de 50% pendant 5 ans pour les entreprises artisanales ou de travaux manuels.</p>	<p>IS et IRPP : Exonérations modulées en fonction de la nature de l'activité et pouvant atteindre 100% pour les revenus et bénéfices provenant de l'exportation pour une période de 10 ans et d'une réduction de 50% par la suite.</p>
<p align="center">Réinvestissement</p>	<p>Droit commun : taux réduit de 12,5% au titre de l'IBS sous certaines conditions (au lieu de 15%)</p>		<p>Déduction commune des sommes réinvesties au sein même de l'investissement dans la limite de 35% des bénéfices nets. Déductions spécifiques par secteurs d'activité</p>

<p>Taxes et impôts fonciers et locaux</p>	<p>Exonération de la taxe foncière sur les propriétés immobilières pour une période de 10 ans.</p>	<p>-Exonération sous conditions de la taxe sur les profits immobiliers. -Exonération pendant 5 ans de la taxe urbaine pour les constructions nouvelles, les additions de constructions et les machines et appareils de production.</p>	<p>Exonération de nombreuses autres taxes notamment au profit des entreprises établies dans les zones de développement régional. La tendance est cependant vers la limitation des taxes locales pour ne pas pénaliser les budgets des collectivités locales.</p>
--	--	--	--

Source : CNUCED. 2004, « Examen de la politique de l'investissement de l'Algérie » ; Ordonnance 06-08 du 15 juillet 2006, JORA n°47.

Notons que l'étendue des avantages a été améliorée par l'ordonnance de 2006, modifiant et complétant celle de 2001. Ainsi, les exonérations liées à l'impôt sur les sociétés (IBS), sur le revenu global (RG), sur la taxe d'activité professionnelle (TAP), ont été rationalisées et portent désormais sur une période de 10 ans. Aussi, l'exonération de l'IBS par rapport au droit commun (30%, 35% en Tunisie et au Maroc) s'inscrit dans la tendance générale des pays de la région, bien que dans ces derniers, l'exonération ainsi que sa durée varient en fonction des secteurs à encourager et des objectifs recherchés.

En outre, le Ministre de l'industrie et de la promotion des investissements a fixé par arrêté²³⁴, les modalités de modification des listes des biens et services bénéficiant des avantages fiscaux dans le cadre de l'investissement. En effet, l'article 2 de l'arrêté indique que « les listes de biens et services bénéficiant des avantages fiscaux peuvent faire l'objet de modifications soit pour ajouter de nouveaux équipements et/ou services, soit pour remplacer certains équipements et/ou services figurant sur la liste initiale²³⁵ ». L'arrêté précise que sont exclus des listes correctives les biens figurant sur les listes négatives²³⁶ fixées par le décret exécutif 07-08 du 11 janvier 2007.

Abondant dans ce sens dans son rapport 2008 « Les entreprises françaises et l'Afrique », le Centre français des investisseurs français en Afrique (Cian) publie pour la première fois une carte des contrôles fiscaux sur le continent. Il en ressort qu'au Maghreb et notamment en Algérie, les contrôles fiscaux sont « normaux et effectués dans les règles, sans problèmes majeurs ». Fait notable relevé par le rapport que « seul le Maghreb (par rapport au

²³⁴ JORA n°22, du 15 avril 2009.

²³⁵ Liste élaborée par les investisseurs selon les besoins en matériel et en équipements de leurs projets qu'ils soient en phase d'exécution ou en phase d'exploitation.

²³⁶ Se composant de 69 catégories d'activités économiques, ces listes négatives concernent les commerces de gros et de détail, l'import, la restauration, la pharmacie, l'installation et le montage d'accessoires automobiles, le conditionnement de matières premières et de produits chimiques et engrais, les entreprises d'approvisionnement en équipements matériels et produits alimentaires et les activités de ventes en l'état des stations services.

reste des pays de l'Afrique) semble, avoir connu une évolution sensiblement positive en 2007 avec notamment de nettes améliorations en matière de réseau routier et de droit foncier ».

Il n'en demeure pas moins que la fiscalité pèse lourdement sur les seules entreprises déclarées qui s'acquittent légitimement de leurs contributions alors qu'une concurrence déloyale et illégale leur est faite par le secteur informel.

5.2. Le Fonds d'appui à l'investissement

La mise en place d'un Fonds d'appui à l'investissement constitue une des innovations introduites par l'ordonnance 01-03 du 20 août 2001 et vise l'amélioration du régime d'incitation concernant les projets d'investissement que l'État souhaiterait encourager. Ce fonds est destiné à financer la prise en charge de la contribution de l'État dans le coût des avantages consentis aux investissements, notamment les dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement localisé dans les zones dont le développement nécessite une contribution particulière de l'État.

En effet, parmi les contraintes rencontrées par les investisseurs dans la réalisation de leurs projets, la qualité et la densité des utilités de base à même de fournir les conditions minimales de fonctionnement des activités restent très limitées voire inexistantes dans certaines régions. Il s'agit notamment du raccordement aux sources d'énergie, d'eau et aux voies d'accès et de communication. Ces contraintes ont conduit à une forte concentration d'implantation des projets d'investissement à proximité des grands centres urbains particulièrement dans les wilayas du nord au détriment des zones à faible densité du tissu économique.

La nomenclature des dépenses à prendre en charge par ce fonds est arrêtée et actualisée, annuellement, par le Conseil National de l'Investissement (CNI) et ce, en fonction de l'évolution du tissu économique national et local et selon les priorités arrêtées par l'Etat. Cette nomenclature comprend les dépenses ci-après :

- voiries et réseaux divers,
- alimentation en eau potable et industrielle,
- forages,
- alimentation en énergie (électricité et gaz),
- et études et expertises.

Il faut souligner que cette nomenclature de dépenses ne s'applique pas aux investissements pour lesquels une offre ferme d'accueil en zone aménagée est faite ainsi

qu'aux infrastructures situées à l'intérieur des limites de l'assiette foncière de l'investissement, à l'exception toutefois des forages et des puits ainsi que des systèmes de stockage d'eau concernant les projets de mise en valeur des terres.

En ce qui concerne les projets d'investissement soumis au régime de la convention, le Fonds prend en charge, outre les travaux d'infrastructures liées à l'environnement du projet, les autres coûts relatifs aux avantages supplémentaires accordés par l'Etat et qui font l'objet d'une négociation au cas par cas. Bien que la liste des zones à développer ne soit pas encore rendue publique, elles se situeraient dans les Hauts plateaux et dans le Sud du pays.

5.3. Les incitations douanières

Depuis le 1^{er} janvier 2002, la réforme globale du tarif douanier est entrée en vigueur. Il comporte quatre taux de droits de douanes : 0%, 5%, 15% et 30% selon le degré de transformation des produits importés. Le taux de 5% est applicable pour les matières premières et pour les équipements ; le taux moyen de 15% pour les produits semi-finis et intermédiaires et le taux le plus élevé de 30% pour les produits de consommation finale. Des exonérations de droits de douanes sont également prévues dans certains secteurs et pour les équipements concernant les nouveaux investissements. Les redevances douanières ont été supprimées.

Le régime général ainsi que le régime dérogatoire prévoient une exonération en matière de droits de douanes sur les équipements importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement. Cette disposition permet d'améliorer l'attractivité de l'Algérie par rapport aux pays de la région dont les incitations douanières sont reprises dans le tableau suivant :

Tableau n°13 : Comparatif des exonérations douanières entre l'Algérie, la Tunisie et le Maroc

	Algérie (Ordonnance 06-08 du 15 juillet 2006)	Maroc (Charte de 1995)	Tunisie (Code de 1993)
Droits de douanes	Exonération pour les équipements importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement.	Taux de 2.5% à 10% maximum pour les biens d'équipements, matériels et outillage pièces détachées et accessoires, considérés comme nécessaires à la promotion et au développement de l'investissement.	Incitations communes : -Réductions au taux de 10%. -Incitations spécifiques selon les secteurs d'activités allant des exonérations ou remboursement des droits de douanes au taux de 10% et des taxes d'effet équivalent jusqu'au régime de la zone franche pour les sociétés totalement exportatrice. Ces exonérations portent sur les équipements nécessaires à la réalisation des investissements, matières premières et produits semi-finis importés ou acquis sur le marché local à l'exportation.

Source : CNUCED. 2004, « Examen de la politique de l'investissement de l'Algérie » ; Ordonnance 06-08 du 15 juillet 2006, JORA n°47.

Toutefois, les délais de dédouanement théoriquement réduits à 36 heures, sont en réalité beaucoup plus longs en Algérie (17 jours de délai d'attente des marchandises en 2012²³⁷) et peu compétitifs (6 jours au Maroc par exemple).

5.4. Les incitations financières et autres incitations

Les incitations financières, en particulier les diverses subventions étatiques ou de prise en charge par l'Etat des contributions patronales du régime légal de sécurité sociale, ne sont pas prévues par l'ordonnance qui privilégie « les avantages supplémentaires » accordés par voie unilatérale ou contractuelle. Celles-ci sont résumées dans le tableau suivant :

²³⁷ dont 4 à 5 jours seulement incombent aux services des douanes, le reste résultant d'autres types de contrôle comme celui des inspecteurs du Commerce et des services phytosanitaires.

Tableau n°14 : Récapitulatif des incitations financières (Algérie, Tunisie, Maroc)

	Algérie (Ordonnance de 2001)	Maroc (Charte de 1995)	Tunisie (Code de 1993)
Prise en charge de l'Etat et incitations financières	Prise en charge partielle ou totale des dépenses au titre des travaux d'infrastructure nécessaire à la réalisation de l'investissement	Les entreprises répondant à certains critères bénéficient d'une participation de l'Etat aux dépenses relatives à l'acquisition de terrains, aux frais de la formation professionnelle et d'aménagement des zones industrielles.	Primes étatiques modulées en fonction de l'investissement accordées pour financer le projet (les frais d'études, les dépenses d'infrastructures).
Dispositions comptables	Avantages supplémentaires non automatiques (report de déficit, délais d'amortissement...)	-Provision pour investissement en franchise de l'Impôt sur les Sociétés ou de l'IRG selon certaines conditions. -Amortissement dégressif.	Amortissement dégressif au titre des équipements.

Source : CNUCED. 2004, « Examen de la politique de l'investissement de l'Algérie » ; Ordonnance 06-08 du 15 juillet 2006, JORA n°47.

5.5. Les zones franches

La législation algérienne avait introduit, pour la première fois, le concept de la zone franche dans la loi de Finances de 1993, suivie d'un décret exécutif en 1997 portant création de la zone franche de Bellara. En 2003²³⁸, il a été promulgué une ordonnance relative aux zones franches désormais abrogée par la loi 06-10 du 24 juin 2006²³⁹. Cette abrogation, s'explique par le fait que le projet de la zone de Bellara n'a jamais réellement démarré, en dépit des avantages offerts aux investisseurs potentiels nationaux ou étrangers pour investir dans cette zone franche (situation géographique, proximité du port maritime et de l'aéroport, avantages fiscaux...). Aucun investissement n'a été enregistré malgré ces avantages. Le Ministre du Commerce avait alors estimé que cette mesure allait contribuer à mettre fin à des «entraves» qui ont pesé sur les négociations entre l'Algérie et l'OMC. Pour rappel, il existait 5 zones franches²⁴⁰ en Algérie et les investissements réalisés dans ces zones étaient exonérés de tous les impôts, taxes et tout prélèvement à caractère fiscal et douanier à l'exception des droits et taxes relatifs aux véhicules de tourisme non nécessaires à la gestion courante et des cotisations au régime de sécurité sociale.

²³⁸ Ordonnance 02-03 du 19 juillet 2003, JORA n°43.

²³⁹ JORA, n°42 du 25 juin 2006.

²⁴⁰ Notamment la zone franche de Bellara dans la wilaya de Jijel.

Section 2 : Le cadre législatif autour de l'investissement

Dans cette section, nous poursuivons la présentation du cadre institutionnel et législatif en relation avec l'investissement notamment en matière de législation du travail, du commerce et de la protection intellectuelle,...etc.

1. La législation et les conditions de travail

La législation du travail a été rendue plus adaptée à une économie du marché et a permis une meilleure flexibilité du marché du travail. A ce sujet, la négociation collective est devenue un instrument privilégié et les salaires sont fixés de façon contractuelle.

Comme le montre le tableau n°15, le marché du travail en Algérie est l'un des plus flexibles dans la région en matière de licenciement. Il en est de même de l'indice de condition de travail qui classe l'Algérie en 3ème position loin devant la Tunisie. De manière générale, la flexibilité de la législation du travail évaluée à travers la moyenne de la flexibilité en matière d'embauche, de conditions de travail et de licenciement, situe l'Algérie en position moyenne par rapport aux pays de la région (avant la Tunisie et avant le Maroc).

Tableau n°15 : Régulation de l'emploi en Algérie

	Indice de la flexibilité de l'embauche	Indice des conditions de travail	Indice de la flexibilité du licenciement	Indice de la législation du travail
Algérie	44	48	40	44
Maroc	100	63	50	71
Tunisie	28	49	80	53

Source : Banque Mondiale, « Doing Business 2009 : comparaison des réglementations dans 181 pays »,

http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2009/03/16/000333038_20090316031312/Rendered/PDF/477170PUB0FREN10Box338862B01PUBLIC1.pdf

Les valeurs se situent entre 0 et 100, les valeurs les plus élevées indiquent davantage de rigidité dans la régulation et donc moins de flexibilité. L'indice de la législation du travail est la moyenne des trois indices : embauche, conditions de travail et licenciement.

En matière de licenciement, le poids financier de l'assurance chômage a été allégé pour l'entreprise et le licenciement pour raison économique a été introduit, de même que le contrat à durée déterminée. Un salaire minimum interprofessionnel est garanti (SMIG). En 2013, son taux est de 18 000 DA/mois à raison de 40h/semaine, reste attractif pour les IDE.

Les tableaux n°16 et n°17 reprennent respectivement les salaires bruts mensuels moyens par secteurs d'activité et les charges sociales en vigueur en Algérie.

Tableau n°16 : Salaires bruts mensuels moyens en Algérie

Secteurs d'activité	Salaires mensuels bruts moyens en DA	
	Exécution	Cadre
Eau et énergie	19.400	34.900
Hydrocarbures	38.500	61.800
Industrie	18.500	33.900
BTPH	15.800	33.900
Services	19.100	35.400
Services et travaux publics pétroliers	29.200	78.900

Les salaires bruts comprennent les primes et indemnités

Le salaire national minimum garanti est de 18.000 DA en 2013

Source : <http://www.andi.dz/cout/cout.htm>

Tableau n°17 : Charges sociales en Algérie

Catégories	Taux	Observations
Charges patronales	26%	Applicables aux salaires bruts
Charges employés	9%	Couverture de la sécurité sociale, retraite et chômage

Source : <http://www.andi.dz/cout/cout.htm>

2. La législation sur le commerce et la constitution de sociétés

L'investisseur souhaitant investir en Algérie peut, soit avoir un bureau de liaison, soit opter pour la création d'une entreprise en créant une entité juridique de droit commercial algérien, s'associer à un algérien résident (personne physique ou morale) en créant une joint-venture (société mixte) ou prendre des participations dans une entreprise déjà existante.

La forme juridique de la société à créer peut être la société par action (SPA), la société à responsabilité limitée (SARL), la société unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL), la société en nom collectif (SNC), les sociétés de participations etc...

De nombreuses simplifications en matière de création et de constitution des sociétés ont été apportées. Toutes les formes d'investissement sont autorisées, soit l'investissement direct étranger par une société étrangère soit par une *joint-venture* en association avec des investisseurs nationaux, même la notion de groupe est envisagée en droit algérien²⁴¹. Aucune condition de nationalité n'est exigée relativement aux dirigeants des sociétés.

²⁴¹ En outre, selon les statistiques du Centre national du registre de commerce (CNRC), arrêtées à fin décembre 2007 et relatives à la situation économique nationale, le nombre de sociétés étrangères (personnes morales) inscrites au registre de commerce s'élevait à 4 041 sociétés (contre 3 261 sociétés à fin décembre 2006)²⁴¹. Le

S'agissant des chèques sans provision, le dispositif de prévention a été renforcé bien qu'il ait fallu pas moins de trois ans et demi pour que les amendements du code de commerce, dans sa partie relative aux incidents de paiement introduits au début de l'année 2005, deviennent opérationnels avec la publication d'un texte d'application sous la forme d'un règlement de la Banque d'Algérie.

En effet, le règlement 08-01 du 20 janvier 2008²⁴² relatif au dispositif de prévention et de lutte contre l'émission de chèque sans provision auquel participent les banques, le Trésor public et les services financiers d'Algérie Poste est basé sur un système de centralisation des informations relatives aux incidents de paiement de chèques par défaut ou insuffisance de provision et leur diffusion auprès des banques, du Trésor public et des services financiers d'Algérie Poste pour consultation et exploitation, notamment lors de la délivrance du premier chéquier à leur client. Dans ce cadre, il est stipulé que préalablement à la délivrance du premier chéquier au client, les banques, le Trésor public et les services financiers d'Algérie Poste doivent consulter le fichier de la centrale des impayés de la Banque d'Algérie. Dès la survenance d'un incident de paiement pour absence ou insuffisance de provision, le tiré est tenu d'en faire la déclaration à la centrale des impayés de la Banque d'Algérie dans les quatre jours ouvrables suivant la date de présentation du chèque. Une procédure au terme de laquelle une pénalité de 100 DA par tranche de 1 000 DA est prévue au profit du Trésor public, cette pénalité étant doublée en cas de récidive et ce pour le recouvrement de la possibilité d'émettre à nouveau des chèques.

3. La propriété intellectuelle

L'Algérie a adhéré à la plupart des conventions internationales signées dans le cadre de l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI), notamment la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle²⁴³, la Convention universelle sur le droit

critère retenu pour cette classification étant la nationalité du gérant. Selon ce critère, deux pays se détachent. Il s'agit de la France qui vient en tête avec 787 sociétés²⁴¹ (19,48%) et de la Syrie qui occupe la deuxième place avec 556 sociétés (13,76%). La Chine vient en troisième position avec 479 sociétés (11,85%). Quatre pays dépassent le seuil de 200 sociétés. C'est le cas de l'Egypte avec 299 sociétés (7,4%), de la Tunisie avec 275 sociétés (6,81%), de la Turquie avec 251 sociétés (6,21%) et du Liban avec 200 sociétés (4,95%). Quatre autres pays dépassent le seuil de 100 sociétés. C'est le cas notamment de, l'Italie avec 171 sociétés (4,23%), de la Jordanie avec 170 sociétés (4,21%), de la Palestine avec 107 sociétés (2,65%) et de la Libye avec 103 sociétés (2,55%). Dix pays se situent entre 20 et 100 sociétés : l'Espagne 98 sociétés, le Royaume-Uni (62 sociétés), le Maroc (45 sociétés), la Belgique (42 sociétés), l'Allemagne (40 sociétés), le Canada (37 sociétés), l'Inde (28 sociétés), les États-Unis (28 sociétés), le Portugal (27 sociétés) et l'Irak (21 sociétés).

²⁴² In *Les échos de l'Economie & de la Finance*, Lettre d'information bimensuelle, n°197 du 23 juillet 2008.

²⁴³ Ordonnance n° 75-2 bis du 25 février 1966, JORA n°16/1966.

d'auteur²⁴⁴, la Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques²⁴⁵, l'Arrangement de Madrid concernant la répression des indications de provenance fausses ou fallacieuses sur les produits, l'Arrangement de Madrid concernant l'enregistrement international des marques²⁴⁶, l'Arrangement de Nice concernant la classification internationale des produits et des services aux fins de l'enregistrement des marques et le Traité de Washington de coopération en matière de brevets et de son règlement d'exécution, avec réserves²⁴⁷.

L'ordonnance de 1997 sur la propriété intellectuelle renforce la protection des droits classiques. Un dispositif de normalisation est mis en place sur certains aspects de la propriété intellectuelle, conformément aux règles de l'OMC. Par ailleurs, l'ordonnance n°03-05 du 19 juillet 2003 relative aux droits d'auteurs et aux droits voisins²⁴⁸ met à jour la législation nationale en la matière conformément à l'Accord sur les aspects liés à la propriété intellectuelle touchant au commerce (ADPIC) dans la perspective de l'adhésion de l'Algérie à l'OMC. L'adoption de cette nouvelle loi marque un pas positif dans l'amélioration du cadre de l'investissement. Pour autant, le faible développement des marques nationales (parmi les 98 570 marques en cours de validité²⁴⁹, près de 80% sont d'origine étrangère), l'importance du commerce informel et le manque de formation des magistrats dans le domaine de la propriété intellectuelle font de l'Algérie un pays très exposé à la contrefaçon, locale et importée. Il est également nécessaire de mettre en place un dispositif de contrôle et de répression afin d'assurer le respect de la nouvelle réglementation. Ainsi, ces textes législatifs doivent être accompagnés de mesures permettant leur application, notamment en ce qui concerne la contrefaçon des marques qui alimente l'économie informelle et qui est une des causes principales de la destruction du tissu industriel des PME/PMI de l'économie algérienne.

4. L'Algérie et l'OMC

L'adhésion de l'Algérie à l'OMC représente un objectif de première importance pour le pays. En effet, la participation à cette organisation comportera la signature du GATT 1994, de

²⁴⁴ Ordonnance n° 73-26 du 5 juin 1973, JORA n° 53/1973.

²⁴⁵ Décret présidentiel n°97-341 du 13 septembre 1997, JORA n° 61/1997.

²⁴⁶ Ordonnance n°71-10 du 10 mars 1972, JORA n° 32/1972.

²⁴⁷ Décret présidentiel n° 99-92 du 15 avril 1999, JORA n° 28/1999.

²⁴⁸ JORA, n°44 du 23 juillet 2003.

²⁴⁹ Statistiques au 31 décembre 2006, source www.inapi.org.

l'Accord pour la libéralisation du commerce des marchandises, du GATS (l'Accord général sur le commerce de services), de l'Accord ADPIC (l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle relatifs au commerce).

L'adhésion de l'Algérie à l'OMC permettra la création d'un environnement plus favorable aux IDE et créera de nouvelles opportunités d'investissement. En particulier, le niveau de protection des droits de propriété intellectuelle garanti dans un pays joue un rôle important dans l'attractivité des IDE. En effet, un système inefficace de protection de la propriété intellectuelle augmente les coûts des opérateurs internationaux liés à la protection des brevets, des marques de fabrique et plus généralement du patrimoine intellectuel d'une entreprise. Toutefois, le gouvernement algérien pourrait bien être découragé après les flux d'IDE médiocres en provenance de l'Union Européenne dont on s'attendait à ce qu'ils soient stimulés par la signature de l'Accord d'association avec cette dernière.

5. La politique de privatisation

En 1993, l'OCDE préconise une définition qui considère la privatisation « comme tout transfert de propriété d'une entreprise d'Etat à d'autres agents, qui aboutit à un contrôle effectif de l'activité par le secteur privé²⁵⁰ ». Les nouveaux actionnaires peuvent être des personnes morales ou physiques, des nationaux ou des étrangers.

En Algérie, le dispositif législatif et organisationnel autorise les EPE (entreprises publiques économiques) à céder des actifs et à ouvrir leur capital à l'actionariat privé. La loi sur les capitaux marchands de l'Etat consacre le principe du désengagement de l'Etat de la sphère économique réelle et définit les modalités de la privatisation. La première étape du processus de privatisation est initiée par la loi de finance complémentaire pour 1994. Cependant, le principal texte en matière de privatisation en Algérie est l'ordonnance 95-22 du 26 août 1995²⁵¹ relative à la privatisation des entreprises publiques modifiée par l'ordonnance 97-12 du 19 mars 1997²⁵². Six années seulement après avoir jeté les premiers jalons de la privatisation, les pouvoirs publics ont été amenés à définir une politique plus audacieuse avec l'ordonnance n° 01-04 du 20 août 2001²⁵³ relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des EPE. Au sens de la nouvelle ordonnance, la privatisation désigne toute

²⁵⁰ Holcblat N. 1994, « La privatisation en Europe de l'Est : problèmes, méthodes et réalités », *Economie et Statistiques*, numéro 279-280, pp. 101-120.

²⁵¹ JORA n°48 du 3 septembre 1995.

²⁵² JORA n°15 du 19 mars 1997.

²⁵³ JORA n° 47 du 22 août 2001.

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.

Désormais toutes les entreprises publiques économiques sont éligibles à la privatisation. Ce principe est consacré par l'Article 15 de l'Ordonnance n°01-04 du 20 août 2001 qui dispose que « *sont éligibles à la privatisation les entreprises publiques économiques relevant de l'ensemble des secteurs d'activité économique* ». Ainsi, la distinction entre les entreprises stratégiques et celles du secteur concurrentiel est abandonnée. Les deux catégories sont éligibles à la privatisation ainsi que les entreprises qui assurent une mission de service public. En revanche, pour les entreprises que l'Etat considère comme des fleurons de l'économie ou de l'industrie, une action spécifique peut être émise par celui-ci afin que leur activité soit sauvegardée. Cette nouvelle ordonnance est venue :

- ✓ consacrer l'autonomie de l'entreprise publique et sa soumission au Code de commerce,
- ✓ assouplir les modalités et les procédures de privatisation,
- ✓ conférer un rôle important au Ministre chargé des participations dans l'animation et le suivi de la mise en œuvre du processus de privatisation,
- ✓ accorder des avantages particuliers aux repreneurs dans le cas du maintien des emplois, de la préservation de l'activité ou d développement de l'entreprise,
- ✓ éventuellement accorder aux repreneurs l'éligibilité aux avantages et garanties prévus par l'ordonnance n° 01-04 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement.

Les modes de privatisation prévus par la législation en vigueur (ordonnance 01-04, art.26) sont :

- le recours aux mécanismes de la Bourse (offre publique de vente à prix fixe),
- l'appel d'offres,
- le recours à la procédure de gré à gré, après autorisation du Conseil des Participations de l'État (CPE),

- tout autre mode visant à promouvoir la diffusion des titres dans le public.

Le processus de privatisation s'appliquera donc selon les quatre formules traditionnelles : appel d'offres internes et internationales, gré à gré, introduction en bourse et cession au profit des travailleurs. Il est à souligner en outre qu'au sens de l'article 2 de l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 portant développement de l'investissement, ***la privatisation est entendue comme un acte d'investissement*** et à ce titre la participation dans le capital d'une entreprise sous forme d'apports en numéraire ou en nature ainsi que les reprises d'activités dans le cadre d'une privatisation partielle ou totale peuvent bénéficier des avantages prévus par ladite ordonnance. Les conditions d'accès demeurant toutefois soumises au Conseil National de l'Investissement. La gestion des participations que détient l'Etat dans le capital social de ces entreprises, est toutefois confiée à des sociétés ayant également le statut d'EPE, à savoir les SGP (Sociétés de Gestion des Participations). Dans un souci d'efficacité, ces SGP regroupent dans leurs portefeuilles des entreprises développant des activités similaires.

La politique algérienne de privatisation vise, à travers la cession d'actifs publics à des repreneurs privés, l'amélioration du management et l'acquisition de nouvelles technologies et le désendettement du Trésor vis-à-vis de la Banque d'Algérie. C'est pour cette raison que l'Etat, à travers les SGP, négocie âprement le prix de cession des entreprises dans la mesure où les opérations de privatisation sont censées procurer des recettes nouvelles au Trésor.

Par ailleurs, la politique des pouvoirs publics tente de favoriser des privatisations vertueuses. C'est ce qui ressort de l'article 17 de l'ordonnance n° 01-04 du 20 août 2001 au terme duquel « *les opérations de privatisation par lesquelles les acquéreurs s'engagent à rentabiliser ou à moderniser l'entreprise et/ou à maintenir tout ou partie des emplois salariés et maintenir l'entreprise en activité, peuvent bénéficier d'avantages spécifiques ou négociés au cas par cas* ». En d'autres termes, la privatisation souhaitée est celle qui permet aux entreprises déjà existantes de bénéficier d'un apport extérieur (financier, technologique, managérial) pour pouvoir développer leurs activités et créer de nouveaux emplois. Qui plus est, et afin que l'Algérie puisse respecter ses engagements à l'égard des institutions de Bretton Woods, la politique de privatisation exclut de maintenir en vie des entreprises dont l'outil de production est à la fois obsolète, inefficace et coûteux.

6. La législation sur la concurrence

L'Algérie dispose d'une législation moderne ayant pour objet la protection de la libre concurrence, la transparence et la loyauté des pratiques commerciales. Cette législation a été mise en place par l'ordonnance n° 95-06 sur la concurrence. En outre, en signant un accord d'association avec l'Union européenne et s'appropriant à faire partie de l'OMC, l'Algérie doit se conformer aux règles précises relatives à la transparence des marchés.

De nouvelles mesures pour lutter contre le monopole à l'importation et pour protéger le consommateur (notamment contre le « dumping ») ont été introduites par l'ordonnance n° 03-03 du 19 juillet 2003 relative à la concurrence. Cette dernière réaffirme comme sa devancière, le principe de la liberté des prix (sauf pour les biens jugés stratégiques et ceux ayant fait l'objet de hausses excessives), fixe les conditions de la concurrence, prévient et sanctionne les pratiques restrictives et contrôle les concentrations économiques. En matière de prix, cette nouvelle ordonnance consacre la liberté des prix et énonce que les prix des biens et services sont librement déterminés par le jeu de la concurrence.

En outre, un Conseil de la concurrence, chargé de veiller au bon fonctionnement des marchés et à empêcher les situations de concentration, contraires à la loyauté des pratiques commerciales ou d'abus de position dominantes, a été institué. Il s'agit d'une autorité administrative qui jouit de la personnalité juridique et de l'autonomie financière. Elle est saisie par toute personne physique ou morale qui s'estime lésée par une pratique contraire à la libre concurrence. Les collectivités locales, les institutions économiques et financières, les entreprises, les associations professionnelles et syndicales ainsi que les associations de consommateurs sont habilitées à saisir le Conseil. En outre, il donne son avis sur tout projet réglementaire lié à la concurrence.

7. La législation sur l'environnement

Une place importante est accordée à la protection de l'environnement dans la législation algérienne. D'abord, le respect de l'environnement constitue une limite à la liberté d'investir. Ensuite, les investisseurs utilisant des technologies (qui restent à définir) bénéficient du régime dérogatoire prévu par l'ordonnance de 2001. Ces préoccupations environnementales se justifient d'autant plus que selon les instances internationales, la situation environnementale est très alarmante.

8. Le système juridictionnel

Malgré de notable progrès, le système juridictionnel demeure caractérisé par des problèmes qui sont souvent cités par les investisseurs étrangers comme entrave à leur venue. Il s'agit essentiellement de la lenteur, du coût et de l'incertitude des procédures. Le faible rôle de la jurisprudence en matière d'unification de la loi pose aussi problème. L'exécution de certaines décisions semble souffrir de difficultés ce qui a pour effet de décourager les recours contre les actes administratifs rendus possibles par la législation sur l'investissement qui prévoit des recours contre les décisions de l'ANDI. Ainsi, 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. Enfin, l'indice général de la complexité des procédures reste relativement aussi élevé que dans les pays de la région²⁵⁴ (voir section 4).

Pour les opérateurs privés, l'absence d'une véritable culture de l'arbitrage en Algérie est ressentie comme un obstacle à l'investissement, ayant pour effet de retarder le règlement des éventuels litiges commerciaux. Au demeurant et depuis que l'Algérie s'est dotée d'un nouveau droit de l'arbitrage international, qu'elle a ratifié la Convention CIRDI et abstraction faite d'un grand nombre de conventions bilatérales, le recours à l'arbitrage international est en passe de devenir le mode privilégié de règlement des litiges naissant entre les entreprises algériennes et les entreprises étrangères. Les unes et les autres préférant l'arbitrage de type institutionnel (Chambre de commerce internationale et CIRDI) et sollicitant rarement l'arbitrage ad hoc. Ainsi, qu'il s'agisse du choix des arbitres, du siège de l'arbitre, de la loi applicable à la procédure ou encore du droit applicable, les dispositions du décret législatif n° 93-09 du 25 avril 1993 et sa pratique ultérieure confère une plus grande liberté aux parties dans la détermination des règles applicables.

9. Le système financier et bancaire

L'activité bancaire en Algérie s'est nettement améliorée depuis la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit de 1990. L'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit qui a abrogé cette loi s'inscrit dans le même sillage et offre un nouveau cadre juridique comparable en tous points à celui en vigueur dans les pays développés.

²⁵⁴ Source : Banque Mondiale, « Doing Business 2009: comparaison des réglementations dans 181 pays », http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2009/03/16/000333038_20090316031312/Rendered/PDF/477170PUB0FREN10Box338862B01PUBLIC1.pdf

L'ordonnance n° 03-11 a été promulguée en réaction à un certain nombre de dysfonctionnements constatés dans la conduite des réformes économiques d'une manière générale et de la réforme bancaire en particulier. Cette ordonnance replace dans un nouveau contexte l'activité bancaire en Algérie et permet sa modernisation. L'amorce de ce processus de modernisation se traduit par :

- la recapitalisation des banques publiques et l'assainissement de leurs portefeuilles d'engagements,
- le lancement de chantiers interbancaires (nouvelle gamme de produits, réseau de transmission de données monétiques, cartes de paiement international),
- l'amorce d'une couverture élargie des besoins de la clientèle, des ménages et des particuliers avec le développement du crédit immobilier et du crédit à la consommation.

Par ailleurs, l'Etat a effectué un effort important en assainissant la dette des banques publiques en les recapitalisant, l'objectif étant de moderniser leur fonctionnement et de le hisser aux normes internationales, afin de faciliter les opérations de privatisation ou d'ouverture de capital. Les agréments ont été retirés à Khalifa Bank, à la Banque Commerciale et Industrielle d'Algérie (BCIA) en 2003 et à deux autres banques privées (Mouna Bank et Arco Bank).

La modernisation du système de paiement et des systèmes d'information comptables, en cours, devrait contribuer à améliorer sensiblement la qualité et les délais de transmission des données et à faciliter davantage la supervision bancaire par la Banque d'Algérie. Cette modernisation a connu un début de concrétisation, au demeurant timide, en 2005, avec le lancement de la carte de retrait interbancaire suivant la norme internationale EMV et sa généralisation à travers tout le circuit bancaire et Algérie-Poste. L'année 2006 a vu le démarrage effectif du système de paiement électronique pour les paiements de masse (chèque, virement, avis de prélèvement, lettre de change, relevé et billet à ordre) et le système de paiement de gros montant en temps réel géré par la Banque centrale.

Parallèlement à ces deux grandes actions de modernisation du système bancaire entamé en 2002, les banques ont également procédé à la modernisation de leurs systèmes d'information et de gestion. Les délais de paiement pour les chèques et autres valeurs qui constituaient la tare principale du système bancaire algérien sont gérés depuis 2006 suivant les standards internationaux en la matière, soit trois (3) jours pour les effets déplacés remis à l'encaissement. Quant aux gros montants, l'opération s'effectuera en temps réel.

Concernant le marché financier, un marché des valeurs mobilières algérien a été créé par un décret législatif de 1993, modifié et complété par la loi n° 03-04 du 17 février 2003 relative à la bourse des valeurs mobilières. La bourse d'Alger dont l'entité opérationnelle est la société de gestion des valeurs mobilières a été lancée en 1999. L'autorité de régulation est la commission d'organisation et de surveillance des opérations de bourse (COSOB), opérationnelle depuis 1996.

La bourse d'Alger a accueilli depuis son lancement trois entreprises publiques :

- ERIAD-Setif : groupe activant dans l'agroalimentaire,
- SAIDAL-Alger : groupe activant dans l'industrie pharmaceutique,
- EGT AURASSI : groupe activant dans l'hôtellerie et la restauration.

Le marché boursier est aussi bien ouvert aux résidents qu'aux non-résidents. Pour les investisseurs étrangers, la Banque d'Algérie a promulgué le règlement n°2000-04 relatif aux mouvements des capitaux au titre des investissements de portefeuille des non-résidents, qui autorise ces derniers à acheter librement des valeurs mobilières cotées. Le marché obligataire a connu un certain dynamisme grâce aux émissions de la société de refinancement hypothécaire (SRH), la Sonelgaz, Air Algérie et la Sonatrach. Il atteint actuellement 100 milliards de dinars. Les obligations ne sont pas cotées en bourse. De nouveaux instruments ont été introduits à l'exemple du capital risque jusque-là absent du paysage financier algérien.

A l'image de ce qui se fait dans tous les pays, plusieurs structures sont chargées de la promotion, de l'accueil et du suivi des investissements étrangers en Algérie.

Section 3 : Les institutions chargées de la promotion des investissements

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

1. Le Conseil national de l'investissement

Présidé par le Chef du gouvernement, le CNI²⁵⁵ est composé des ministres concernés par l'investissement. Il s'agit d'un organisme placé sous l'autorité du chef du gouvernement, qui en assure la présidence. Il est cependant placé auprès du ministère chargé de la promotion de

²⁵⁵ le Conseil national de l'investissement a été mis en place par le décret n°01-281 du 26 septembre 2001 puis par le décret n° 06-355 du 9 octobre 2006 qui abroge celui de 2001.

l'investissement. Il a une fonction de proposition et d'étude et est doté également d'un véritable pouvoir de décision. Ses principales missions sont les 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 décisions et mesures nécessaires à la mise en œuvre du dispositif de soutien et d'encouragement de l'investisseur,
- ✓ Etudier toute proposition d'institution de nouveaux avantages,
- ✓ Au titre des décisions qu'il prend, il y a :
 - L'approbation de la liste des activités et des biens exclus des avantages ainsi que leur modification et leur mise à jour,
 - L'approbation des critères d'identification des projets présentant un intérêt pour l'économie nationale,
 - L'établissement de la nomenclature des dépenses susceptibles d'être imputées au fonds dédié à l'appui et à la promotion de l'investissement,
 - Détermine les zones qui sont susceptibles de bénéficier du régime dérogatoire prévu par l'ordonnance du 15 juillet 2006.

Ajoutons que le CNI évalue les crédits nécessaires à la couverture du programme national de promotion de l'investissement, encourage la création d'institutions et d'instruments financiers adaptés (...) et d'une façon générale, traite de toute question en rapport avec l'investissement.

Quant à la composition du CNI, tous les ministères en charges des dossiers et des questions économiques sont membres du CNI, soit neuf au total. Assistent en qualité d'observateurs seulement, le Président du Conseil d'Administration et Directeur général de l'ANDI.

Notons que le CNI n'est pas une autorité administrative indépendante et que ses décisions et/ou recommandations ne s'adressent pas directement à l'investisseur mais sont destinées aux autorités en charge de la mise en œuvre des textes sur la promotion de l'investissement, en tout premier lieu l'ANDI. Toutefois, sur instruction du Premier ministre et à compter du 25 décembre 2008, il est fait obligation de soumettre au CNI tout projet d'investissement introduit par un opérateur étranger ou par un opérateur national avec un

partenaire étranger présenté à l'ANDI, pour le bénéfice des avantages du régime général quelque soit le montant de l'investissement²⁵⁶.

2. L'Agence nationale de développement de l'investissement

L'ANDI est un établissement public à caractère administratif (EPA), doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Elle est placée sous la tutelle du ministre chargé de la promotion de l'investissement. L'ANDI exerce sept missions²⁵⁷ :

1. *Une mission d'information* : par laquelle l'ANDI assure un service d'accueil et d'information au profit des investisseurs, constitue des systèmes d'information et met en place des banques de données.
2. *Une mission de facilitation* : à travers la mise en place des guichets uniques décentralisés qui identifient les contraintes à la réalisation des investissements et s'efforcent de proposer un allègement des procédures et des réglementations relatives à la réalisation de l'investissement.
3. Une mission de promotion de l'investissement : par la mise en relation d'affaires des investisseurs non-résidents avec des opérateurs algériens, entreprendre des actions d'information pour promouvoir l'environnement général de l'investissement en Algérie.
4. Une mission d'assistance : en organisant un service d'accueil et de prise en charge des investisseurs et de leur accompagnant, la mise en place d'un service de vis-à-vis unique pour les investisseurs non-résidents et les assister pour accomplir les formalités requises.
5. Une mission de participation à la gestion du foncier économique : par l'information des investisseurs au sujet de la disponibilité des assiettes foncières et la gestion du portefeuille foncier.
6. Une mission de gestion des avantages : l'ANDI est tenue d'identifier les projets qui présentent un intérêt particulier pour l'économie nationale, vérifier l'éligibilité aux avantages, délivrer la décision relatives aux avantages, établir les annulations de décision et/ou les retraits d'avantages.
7. Et une mission générale de suivi : où l'ANDI est en charge du développement d'un

²⁵⁶ In *Les Echos de l'économie & de la finance*, Lettre d'information bimensuelle, 07 janvier 2009, n°207, et adoptée par la Loi de finance complémentaire pour 2009.

²⁵⁷ Ordonnance 01-03 du 20 août 2001, complétée et modifiée par l'ordonnance n°06-08 du 15 juillet 2006.

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

Pour exercer ses missions, l'Agence dispose d'un **Guichet unique** où sont représentées les administrations et organismes concernés par l'investissement. Le Guichet unique est une institution très importante, en ce sens qu'elle doit accomplir les formalités constitutives des entreprises et permettre la mise en œuvre des projets d'investissements. Le guichet unique est une institution décentralisée puisqu'elle est créée au niveau de la wilaya. Siégeant en son sein les représentants locaux de l'ANDI, celui du CNRC (Centre national du registre de commerce), 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 (Assemblée populaire communale) du lieu où le guichet unique est implanté. Le décret exécutif n° 06-365 impartit à chaque représentant des institutions citées une mission spécifique en liaison avec la nature de l'institution qu'il représente. Le Guichet Unique est habilité à fournir les prestations administratives nécessaires à la concrétisation des investissements ayant fait l'objet de déclaration auprès de l'ANDI. En outre, une structure centrale chargée des investissements étrangers a été créée au sein de la Direction Générale de l'Agence.

L'investisseur non résident fait l'objet d'une attention particulière de la part du législateur. En premier lieu, le Directeur du GUD (Guichet unique décentralisé) constitue l'interlocuteur direct et unique de l'investisseur non résident. En second lieu, le directeur du GUD doit accompagner l'investisseur, établir, délivrer et attester du dépôt de la déclaration d'investissement et de la décision d'octroi des avantages. En troisième lieu, il doit prendre en charge les dossiers examinés par les membres du GUD et s'assurer de leur bonne finalisation, une fois acheminés vers les services concernés. L'ensemble des documents délivrés par le GUD faisant foi, toutes les administrations sont tenues de s'y conformer et ses décisions sont opposables aux administrations concernées par l'acte d'investir²⁵⁸.

Des structures décentralisées du Guichet unique sont créées au niveau local pour rapprocher l'Agence des investisseurs. Il existe actuellement 13 guichets uniques

²⁵⁸ En pratique, pour des projets importants, les investisseurs étrangers auront intérêt à s'adresser :

- à la Direction générale des impôts, pour évaluer les conditions fiscales de leur implantation,
- au Ministère de la Participation et de la Promotion des investissements,
- à la Banque d'Algérie, via leur banque, pour obtenir les garanties relatives au transfert de fonds.

décentralisés²⁵⁹ : Alger, Blida, Oran, Annaba, Constantine, Adrar, Ouargla, Tlemcen, Sétif, Saida, Batna, Tiaret et Bejaia.

Ces guichets sont supposés regrouper les administrations suivantes :

Tableau n°18 : Guichets uniques et administrations

Guichets	Organismes	Services
GUD	ANDI	Informar, orienter et délivrer l'attestation de dépôt de la déclaration des avantages, de décision d'octroi d'avantage. Le responsable de l'ANDI au sein du guichet unique est en principe l'interlocuteur des investisseurs étrangers.
CNRC	Centre national du registre de commerce	Délivrance du certificat de non antériorité de dénomination et récépissé provisoire du registre de commerce
Douanes	Direction des douanes	Assister l'investisseur dans le règlement des formalités douanières
Impôts	Direction des impôts	Informar sur la réglementation fiscale, délivrer l'attestation de position fiscale, assister l'investisseur dans le règlement des difficultés d'ordre fiscal pour l'exécution de la décision d'octroi des avantages.
Foncier	Organismes chargés du foncier et comité d'animation locale pour la promotion de l'investissement	Informar sur les disponibilités foncières et immobilières, délivrer la décision de réservation foncière
Urbanisme	Direction de l'urbanisme	Assister l'investisseur dans l'obtention du permis de construire et autres autorisations pour le droit de bâtir
ANEM	Direction de l'emploi	Informar sur la législation du travail, emploi des étrangers, délivrer des permis de travail...
Recette des impôts	Direction des impôts	Enregistrer et percevoir les droits relatifs aux actes de constitution ou de modification des sociétés et des procès-verbaux de délibération des organes de gestion et d'administration.

²⁵⁹ Adresses et wilayas concernées par ces guichets uniques disponibles sur www.andi.dz

Annexe de la recette	Direction du trésor	Percevoir les droits et redevances du trésor autres que celles relevant de la recette des impôts dus au titre de la constitution des sociétés
-----------------------------	---------------------	---

Source : ANDI, www.andi.dz

Au demeurant et selon un rapport de la CNUCED²⁶⁰, d'importants problèmes de fonctionnement de l'ANDI doivent être résolus afin de répondre aux pratiques internationales des agences de promotion à travers le monde. Ainsi, le rapport émet certaines recommandations dont :

- ✓ *Introduire de nouvelles compétences* : les secteurs prioritaires pour le renforcement des compétences du personnel traitant avec les investisseurs sont :
 - L'évaluation des projets,
 - La gestion des projets,
 - Le service à la clientèle,
 - L'apprentissage des langues étrangères.
- ✓ *Evaluer la satisfaction des clients* : en effet, l'ANDI devrait introduire un système de mesure et d'évaluation de la qualité du service et de la satisfaction des investisseurs particulièrement dans le cadre des guichets uniques.
- ✓ *Préciser les critères d'investissements* : afin de respecter les principes de bonne gouvernance, l'ANDI doit établir les critères précis et sans équivoques selon lesquels les projets d'investissement seront analysés.
- ✓ *Identifier les régions de développement* : l'attribution du statut de région de développement est un problème auquel ont fait face à de nombreux pays tant il est difficile de concilier les intérêts économiques et politiques des régions candidates à ce statut, toutefois ce choix demeure une priorité.
- ✓ *Poursuivre le développement du système informatisé de suivi des projets d'investissement* : avec le soutien financier du PNUD, il a été mis en place un système informatique permettant de suivre l'ensemble des projets d'investissements produisant autant d'informations quantitatives que qualitatives. En parallèle, l'ANDI doit s'engager à renforcer l'échange d'informations statistiques avec la Banque centrale, les douanes, l'O.N.S et les ministères sectoriels.
- ✓ *Accroître l'étendue du réseau* : l'enjeu pour l'ANDI est de continuer à accroître le

²⁶⁰ CNUCED. 2005, « Évaluation des capacités de promotion des investissements de l'Agence nationale de développement des l'investissement », Genève. Disponible sur www.unctad.org/ipr

réseau des guichets uniques afin d'offrir une meilleure couverture dans les zones métropolitaines et aussi de proposer des services dans les petites zones urbaines avec un fort potentiel de croissance.

- ✓ *Activité de promotion* : l'ANDI doit renforcer ses interventions et adopter une stratégie réellement proactive de promotion des investissements.
- ✓ *Ciblage des investisseurs* : une stratégie officielle de ciblage des investisseurs doit être mise en place, de plus les ambassades et les missions de l'Algérie doivent être utilisées afin de faciliter le contact avec les investisseurs étrangers.

En outre, une étude²⁶¹ a recensé les meilleures pratiques des agences de promotion à travers une enquête qui a regroupé pas moins de 114 agences appartenant à des économies en développement de plusieurs régions (Asie du Sud-Est, Europe Centrale, Amérique Latine et Caraïbes, Moyen Orient et Afrique du Nord), nous en citons quelques unes à titre d'exemple :

- ✓ *Disponibilité et accessibilité* : l'agence de promotion doit être facilement joignable car la majorité des investisseurs potentiels commencent leur recherche via le téléphone ou par email. Les pratiques des agences de promotion les plus performantes indiquent que quand un investisseur contacte l'agence durant les heures de travail, celle-ci doit être en mesure d'y répondre promptement, si l'appel ne peut être pris, il est fait en sorte que l'intéressé puisse laisser un message auquel il sera répondu dans un délai n'excédant pas les 24 heures. Lors d'un premier contact téléphonique, l'investisseur doit être mis en relation, autant que faire se peut, avec la personne la plus apte à lui fournir des informations précises et adaptées. Si une agence opte pour une adresse électronique générale pour toutes sortes de démarches, celle-ci doit être régulièrement consultée afin de permettre un dispatching des mails vers les services compétents en chaque matière. Il faut éviter, dans la mesure du possible, d'orienter l'investisseur vers d'autres agences ou d'autres départements gouvernementaux car les pratiques des meilleures agences montrent que celles-ci sont en mesure de concentrer l'essentiel des démarches qu'un investisseur peut être amené à effectuer.
- ✓ *Compétence et célérité* : le personnel des meilleures agences de par une maîtrise et une parfaite connaissance des divers secteurs d'activités et fort d'une expérience en commerce international, doit être en mesure d'apporter une réponse intelligente et appropriée pouvant par la même occasion attirer son attention sur des éléments qu'il

²⁶¹ Multilateral Investment Guarantee Agency. 2006, « Investment promotion agency performance review 2006 », World Bank Group, October. Disponible sur www.ipanet.net/IPA_Review06

n'avait pas encore considérés. En outre, tous les membres du staff doivent avoir une parfaite compréhension de leur rôle au sein de l'agence.

- ✓ **La qualité de réponse** : une autre bonne pratique est celle de répondre aux questions de l'investisseur et de l'organiser dans un document ou une présentation unique et même de mettre en exergue pourquoi la localisation proposée est le meilleur site pour la réalisation de l'investissement. Ce document doit également faire état des services et des supports dont pourra bénéficier l'investisseur.
- ✓ **L'attention à l'investisseur** : dans la pratique, les meilleures agences de promotion restent en contact permanent avec l'investisseur tantôt par téléphone, tantôt par mail, confirmant la bonne réception des informations, s'enquérant de l'évolution du projet et y apportant un support supplémentaire si nécessaire...etc. En revanche, dans le cas où le site proposé par l'agence n'a pas retenu l'attention de l'investisseur, celle-ci tentera d'en cerner les raisons en contactant l'investisseur afin d'en obtenir des informations de feed-back ce qui permettra de prendre les mesures nécessaires à l'avenir.

Enfin, l'ANDI a mis en place « une bourse de partenariat », un espace censé mettre en relation des entreprises algériennes et étrangères à la recherche d'un partenariat d'investissement en Algérie. Les entreprises intéressées peuvent télécharger une fiche de projets disponibles sur le site web de l'Agence²⁶², dans lequel les entreprises sont invitées à indiquer leurs attentes en matière de partenariat. Cette opération de collecte des offres de projet d'investissement en Algérie a été lancée suite à l'instauration de nouvelles règles régissant l'investissement étranger en Algérie, obligeant les porteurs de projets d'investissement étranger à s'associer à un ou plusieurs partenaires locaux. Cette mesure est entrée en vigueur dès le 1^{er} janvier 2010.

3. Le Ministère des participations et de la promotion des investissements

Ce ministère est chargé de :

- ✓ coordonner les activités liées à la préparation et la mise en œuvre des programmes de privatisation,
- ✓ proposer la politique et la stratégie de promotion et de développement de l'investissement.

²⁶² www.andi.dz

Même s'il a avant tout, une fonction d'orientation et de tutelle sur les organismes comme l'ANDI, il n'est pas directement impliqué dans les procédures de création d'activités, les entreprises peuvent y trouver des interlocuteurs pour défendre leurs dossiers et trouver des solutions aux difficultés administratives qu'elles auraient pu rencontrer ailleurs.

Certaines remarques peuvent être émises par rapport aux organismes en charge de la promotion de l'investissement :

- Composée de deux directions, celle des investissements étrangers et celle des conventions des investissements, l'ANDI ne dispose malheureusement pas des moyens nécessaires pour la mise en place des instruments nécessaires aux activités de promotion (site Web non dynamique, ni de guide de l'investisseur par secteur d'activité, ou de base de données fiables sur l'état des investissements réalisés).

- De même, les pouvoirs étendus de l'ANDI : promotion, accueil, facilitation, octroi des avantages, contrôle, gestion portefeuille du foncier, ...etc., ne sont pas forcément compatibles entre ces activités et celles-ci peuvent être lourdes pour être mises en œuvre par un seul organisme. La fonction de promotion nécessite à elle seule une stratégie plus adaptée.

De nombreux pays de la région ont opté pour la création d'agences spécialement chargées de la promotion des investissements étrangers en vue d'attirer les firmes multinationales, comme le montre le tableau suivant :

Tableau n° 19: Agences de promotion de l'investissement dans le Maghreb

	Algérie	Maroc	Tunisie
Dénomination	Conseil national de l'investissement (CNI) ; Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI)	Agence marocaine de développement des investissements	Agence de promotion de l'investissement étranger FIPA (6 représentations à l'étranger) ; Agence de promotion de l'industrie (API) ; Agence de promotion des investissements agricoles (APIA) ; et organismes spécialisés (tourisme,...)
Effectif de l'organisme principal	ANDI : 150 à 200 employés		FIPA : 70 employés
Mission de l'organisme principal	Octroi des avantages, facilitation, assistance, suivi, promotion,...etc.	Promotion, recherche, études et statistiques	Facilitation, assistance et promotion
Type de décentralisation	Tout secteur	16 centres régionaux d'investissement (guichets uniques)	Par secteur d'activité.

Source : <http://www.andi.dz>; <http://www.invest.gov.ma/>; <http://www.investintunisia.tn/>

Quant aux modalités de déclaration, de demande d'avantages et de suivi, elles s'organisent comme suit.

4. Les modalités de déclaration d'investissement et de demande d'avantages

Les aspects opérationnels relatifs à la déclaration d'investissement et à la demande d'avantage sont fixés par le décret exécutif 08-98 du 24 mars 2008 relatif à la forme et aux modalités de la déclaration d'investissement, et de la demande et de la décision d'octroi des avantages. La déclaration d'investissement en vue de l'obtention des avantages ou des prestations fournies par les guichets uniques décentralisés de l'ANDI est préalable à tout début de réalisation. La déclaration d'investissement est effectuée sur la base d'un formulaire fourni par l'ANDI revêtu de la signature légalisée de l'investisseur et dont le dépôt est effectué auprès du guichet unique territorialement compétent par l'investisseur lui-même ou toute personne le représentant sur la base d'une procuration légalisée. La déclaration d'investissement effectuée par les investisseurs souhaitant bénéficier d'avantages, est accompagnée d'une demande d'avantages et d'une liste de biens et services éligibles aux avantages fiscaux. La demande d'avantages est définie par le décret 08-98 comme étant la

formalité par laquelle un investisseur qui a exprimé son intention de réaliser un investissement dans une activité économique de production de biens et de services entrant dans le champ d'application de l'ordonnance 01-03 et éligible aux avantages, sollicite ces derniers en indiquant le régime dont il souhaite bénéficier. Cette demande est exprimée séparément en vue de l'obtention des avantages inhérents à la phase de réalisation et ceux inhérents à la phase d'exploitation.

5. Les modalités relatives aux décisions d'octroi d'avantages et au suivi

Les aspects opérationnels relatifs aux décisions d'octroi d'avantages et au suivi de la réalisation des investissements déclarés sont fixés, par le décret exécutif 08-98 du 24 mars 2008 relatif à la forme et aux modalités de la déclaration d'investissement, de la demande et de la décision d'octroi d'avantages. Le décret 08-98 dispose que les avantages inhérents à la phase de réalisation et ceux relatifs à la phase d'exploitation font l'objet de deux décisions distinctes. La décision d'octroi d'avantages inhérente à la phase de réalisation est délivrée pour les investissements ayant fait l'objet d'une demande d'avantages accompagnée de la fiche prévisionnelle du projet. La décision d'octroi d'avantages inhérente à la phase d'exploitation est délivrée sur la base de la demande d'avantages d'exploitation et du constat d'entrée en production établi par les services fiscaux.

La décision d'octroi d'avantages peut être modifiée à la demande de l'investisseur ou de son représentant dûment mandaté et effectuée selon des procédures et sur la base d'un dossier constitué de pièces justificatives. Les modifications sont opérées pour prendre en compte les changements d'éléments susceptibles de se produire pendant la durée de validité de la décision d'octroi d'avantages, notamment, les délais de réalisation, les informations relatives à la localisation, au domicile fiscal, à la dénomination ou à la raison sociale, à la forme d'exercice de l'activité ainsi que tous autres changements admissibles au regard de la législation en vigueur.

L'annulation des avantages peut être sollicitée par les services chargés de veiller au respect des obligations et engagements liés au bénéfice des avantages ou de toute autre administration ou organisme concerné par la mise en œuvre des avantages. La décision d'annulation des avantages peut faire l'objet d'un retrait opéré dans les mêmes formes que celles ayant présidé à son établissement, notamment en exécution d'une décision de la commission de recours, d'une décision judiciaire définitive ou d'une sentence arbitrale exécutoire.

Pour ce qui est des aspects relatifs au suivi de la réalisation des investissements déclarés, le décret 08-98 dispose que pour les besoins du suivi statistique de l'avancement des projets déclarés, l'investisseur est tenu de produire un état d'avancement annuel du projet, objet de sa déclaration. Cet état d'avancement annuel est déposé auprès des services fiscaux par l'investisseur à l'occasion des déclarations fiscales annuelles.

Le décret 08-98 dispose par ailleurs que l'ANDI ainsi que les administrations et organismes concernés par la mise en œuvre des avantages peuvent, en fonction de leurs attributions respectives, effectuer ou ordonner un contrôle à posteriori destiné à vérifier le lien entre les équipements et l'activité, en vue de demander, dans le respect des procédures fixées par l'ordonnance 01-03 du 20 août 2001, la suppression de biens ou services de la liste des biens et services bénéficiant des avantages ou le rappel des droits si les avantages ont été consommés.

Ce sont là, les principaux chantiers auxquels se sont attaqués les pouvoirs publics, bien que d'autres mesures soient nécessaires dans bien d'autres domaines tels que la gestion du foncier industriel et la problématique de son indisponibilité, qui constitue encore un des griefs des investisseurs dans l'appréciation du climat des affaires en Algérie. Cette appréciation est révélatrice de la perception de cette mise à niveau du dispositif institutionnel du climat des affaires en Algérie, auprès des investisseurs étrangers, des institutions et organismes internationaux rompus à l'exercice de l'évaluation de l'environnement des investissements dans un pays donné. Force est de constater qu'il reste beaucoup à faire en Algérie. En effet, les rapports de la Banque Mondiale sur les facilités de faire des affaires se suivent et se ressemblent pour l'Algérie, dans un classement qui met en avant les forces et les faiblesses de 185 économies dans le monde. Doing Business étudie certains aspects essentiels des systèmes réglementaires et peut s'avérer utile pour les comparaisons avec un point de référence et avec les réglementations d'autres pays.

Section 4 : Revue de la pratique des affaires en Algérie

Malgré cette mise à niveau du dispositif de l'investissement étranger, les rapports de la Banque Mondiale sur les facilités de faire des affaires se suivent et se ressemblent pour l'Algérie²⁶³, dans un classement qui met en avant les forces et les faiblesses de 185 économies

²⁶³ Que ce soit le Doing business, le rapport sur le développement humain du PNUD, sur la corruption de Transparency International ou encore sur la compétitivité économique du Forum économique mondial, l'Algérie

dans le monde. En se classant à la 152^{ème} place dans le «Doing Business 2013»²⁶⁴, l'Algérie n'arrive même pas à s'imposer dans la région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord) puisque sur 19 pays de cette région répertoriés dans le rapport, l'Algérie n'occupe que la 15^{ème} position, devançant simplement la Syrie, l'Iran, l'Irak et Djibouti. Il s'agit du troisième rapport consécutif du genre dans lequel l'Algérie perd du terrain par rapport à ses classements précédents, avec un recul depuis le Doing Business de 2007 dans lequel elle était classée 116^{ème}, celui de 2008 qui la positionnait à la 125^{ème} place et celui de 2009 où elle occupait la 132^{ème} position. Recul accentué dans l'édition 2010, 2011 et 2012 où le pays occupe respectivement la 136^{ème}, 136^{ème} et la 150^{ème} place.

En outre, ce n'est pas le seul rapport qui pointe les défaillances du climat des affaires en Algérie. Loin de là. Pour rappel, le rapport 2006 du Forum économique de Davos classait l'Algérie à la 76^{ème} place sur un total de 125 pays sondés en matière de compétitivité dans le monde. L'Algérie a été pénalisée pour le critère des affaires (103^{ème} rang) et la qualité de son marché (96^{ème} place). Il convient de rappeler dans ce contexte, durant cette même année 2006, l'Algérie s'est classée à la 169^{ème} place sur un total de 175 dans le chapitre des facilités fiscales. La Tunisie s'est classée, sur ce chapitre, à la 139^{ème} place, le Maroc au 128^{ème} rang.

1. Faire des affaires en Algérie en 2013

Il faut dire que l'Algérie a vu ses performances reculer sur 9 des 10 indicateurs pris en considération par la Banque Mondiale pour établir son classement de 2013. Ces indicateurs sont : la création d'entreprises, l'emploi, le commerce transfrontalier, la protection des investisseurs, l'accès au crédit, l'obtention de permis, le paiement des impôts, le transfert de propriété, l'exécution des contrats et la fermeture d'entreprises. Ainsi, l'accès au crédit et la protection des investisseurs sont les deux aspects sur lesquels l'Algérie a enregistré le plus de recul perdant respectivement 8 et 4 points. La seule catégorie dans laquelle le pays a connu une légère amélioration est celle de l'emploi. Notons toutefois que ce classement ne prend pas

accuse un certain retard, selon ces documents qui laissent apparaître un décalage entre l'image officielle décrite par les pouvoirs publics et celles à l'étranger. Fiables ou pas, ces rapports ont le mérite de donner une idée sur la manière dont l'Algérie et plus particulièrement son économie sont appréciées par les experts étrangers.

²⁶⁴ Banque Mondiale. 2009, « Doing Business 2009: comparaison des réglementations dans 181 pays », http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2009/03/16/000333038_2009031601312/Rendered/PDF/477170PUB0FREN10Box338862B01PUBLIC1.pdf; Banque Mondiale. 2013, "Doing Business 2013: Smarter regulations for small and medium size enterprises", <http://www.doingbusiness.org/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>

en considération la politique macro-économique, la qualité de l'infrastructure, la volatilité des taux de change ni la perception des investisseurs dans l'économie examinée.

Quant aux performances des autres états, la région de l'Europe de l'Est et aussi de l'Asie centrale vient de nouveau en tête de liste du classement 2013 : 88% de ces économies ont réformé dans au moins un des domaines étudiés par le rapport Doing Business. Les économies à revenu élevé de l'OCDE sont celles qui bénéficient de l'environnement le plus favorable aux affaires. De même les économies européennes en difficultés financières travaillent à l'amélioration de leurs climats économiques. La Grèce fait partie des 10 économies qui ont le plus progressé en 2011/2012.

Singapour étant considéré comme le réformateur numéro un au niveau mondial en matière de réforme favorable à l'investissement. L'Afrique n'est pas en reste puisque 28 pays ont adopté 58 réformes qui facilitent la pratique des affaires dont le Burkina Faso, le Sénégal, la Sierra Leone et le Liberia. La moitié des pays d'Amérique latine et près des deux tiers des pays du Moyen Orient et Afrique du Nord ainsi que l'Extrême Orient ont procédé à des réformes en matière de réglementation des affaires. La même tendance est observée dans les pays de l'OCDE, puisque sept pays de cette organisation ont procédé également à des réformes ; parmi eux, le Canada, la Grèce, la Hongrie et le Portugal. Parmi les marchés émergents, la Chine se classe en tête de liste des pays réformateurs, facilitant l'accès du crédit, le paiement des taxes et impôts et l'exécution des contrats, tandis que le Brésil et l'Inde ont facilité le commerce transfrontalier.

L'institution financière internationale souligne enfin dans son rapport, qu'il y a eu qu'une seule réforme majeure engagée par l'économie algérienne au cours de l'année 2013, contrairement à d'autres pays de la région MENA ou d'autres régions du monde où elle recense 239 réformes dans 113 pays pour faciliter la pratique des affaires. Le tableau suivant résume l'ensemble des résultats obtenus par l'Algérie dans le rapport Doing business 2013, suivi du détail de chaque rubrique avec les indicateurs ayant servi à son évaluation. Car pour établir ce rapport, les réglementations entourant les étapes de la vie d'une entreprise ont été passées en revue : la création d'entreprise, l'obtention du permis de construire, le transfert de propriété, l'obtention de prêts, la protection des investisseurs, le paiement des taxes et impôts, le commerce transfrontalier, l'exécution des contrats, l'embauche des travailleurs et le règlement de l'insolvabilité.

Tableau n°20 : Positionnement de l'Algérie selon Doing business 2013

<i>Facilité de...</i>	<i>Doing business 2009 (sur 181 économies)</i>	<i>Doing business 2013 (sur 185 économies)</i>
<i>Doing business</i>	132	152
<i>Création d'entreprises</i>	141	156
<i>Octroi de permis de construire</i>	112	138
<i>Embauche des travailleurs</i>	118	119
<i>Transfert de propriété</i>	162	172
<i>Obtention de prêt</i>	131	129
<i>Protection des investisseurs</i>	70	82
<i>Paiement des impôts</i>	166	170
<i>Commerce transfrontalier</i>	118	129
<i>Exécution des contrats</i>	126	126
<i>Fermeture d'entreprises</i>	49	62

Source : Banque Mondiale, « Doing Business 2009 : comparaison des réglementations dans 181 pays »,

http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2009/03/16/000333038_20090316031312/Rendered/PDF/477170PUB0FREN10Box338862B01PUBLIC1.pdf, Banque

Mondiale. 2013, "Doing Business 2013: Smarter regulations for small and medium size enterprises",

<http://www.doingbusiness.org/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>

1.1. Création d'entreprise

Ce sujet examine les conditions de création d'entreprise : le nombre d'étapes, la durée et les coûts requis d'une société à responsabilité limitée pour pouvoir légalement exercer son activité.

Tableau n°21 : Nombre de créations d'entreprise

<i>Indicateurs</i>	<i>Algérie</i>	<i>Région</i>	<i>OCDE</i>
<i>Procédures (nombre)</i>	<i>14</i>	<i>23,5</i>	<i>5,8</i>
<i>Durée (jours)</i>	<i>25</i>	<i>186,6</i>	<i>13,4</i>
<i>Coût (% du revenu par habitant)</i>	<i>12,1</i>	<i>41</i>	<i>4,9</i>
<i>Capital minimum versé (% du revenu par habitant)</i>	<i>36,6</i>	<i>33,4</i>	<i>19,7</i>

Source: Doing business 2013, op.cité.

En matière de création d'entreprises, les lourdeurs bureaucratiques sont toujours là. Pour pouvoir commencer réellement son activité, une entreprise de type SARL doit accomplir 14 procédures contre 5 dans les pays de l'OCDE. Cela fait de l'Algérie également le pays le moins performant de la région MENA quand on sait que le Liban, en tête de classement, n'a besoin que de 5 procédures. Outre les 14 procédures, le démarrage d'une activité en Algérie nécessite 25 jours, contre à peine 6 jours dans un pays comme le Qatar et représente 12 % du revenu par habitant contre 0,7 % au Bahreïn par exemple.

Notons par ailleurs, qu'en matière de coût de création d'une entreprise et de capital minimum requis, l'Algérie est bien classée par rapport aux pays de la région comme l'indique le tableau ci-dessus. Ainsi, l'investissement en Algérie est moins contraint par son coût que par les procédures bureaucratiques qu'il entraîne.

1.2. Octroi du permis de construire

Ce critère relève les procédures, durée et coûts nécessaires pour la construction d'un entrepôt, incluant l'obtention des licences et permis nécessaires, l'accomplissement des notifications et inspections requises et l'obtention des raccordements (eau, téléphone et électricité).

Tableau n°22 : Indicateurs procédures

<i>Indicateurs</i>	<i>Algérie</i>	<i>Région</i>	<i>OCDE</i>
<i>Procédures (nombre)</i>	<i>19</i>	<i>19,3</i>	<i>15,4</i>
<i>Durée (jours)</i>	<i>281</i>	<i>186,6</i>	<i>161</i>
<i>Coût (% du revenu par habitant)</i>	<i>54,6</i>	<i>43,3</i>	<i>56,7</i>

Source: Doing business 2013, op.cité.

1.3. Marché du travail

Ce critère évalue les difficultés en matière d'embauche et de licenciement ainsi que la rigidité de l'emploi et mesure le coût d'embauche et de licenciement. Dans le domaine du marché du travail, l'Algérie là aussi traîne de gros handicaps. En effet, les entreprises font face à de multiples entraves, dont quelques unes ont été relevées par le rapport de la Banque Mondiale à travers les indices repris ci-dessus. Cet indicateur n'étant pas étudié dans le rapport 2013, nous nous référons au rapport Doing business 2009.

Tableau n°23 : Indicateurs marché du travail

<i>Indicateurs</i>	<i>Algérie</i>	<i>Région</i>	<i>OCDE</i>
<i>Indice de difficulté d'embauche</i>	44	22,5	25,7
<i>Indice de rigidité des horaires</i>	60	41,4	42,2
<i>Indice de rigidité de l'emploi</i>	48	31,7	31,4
<i>Indice de difficulté de licenciement</i>	40	316	26,3
<i>Coût de licenciement (salaire hebdomadaire)</i>	17	53,5	25,8

Source : Banque Mondiale, « Doing Business 2009 : comparaison des réglementations dans 181 pays »,

<http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2009/03/16/00033303820090316031312/Rendered/PDF/477170PUB0FREN10Box338862B01PUBLIC1.pdf>

Comme le montre le tableau précédent, l'offre de travail notamment qualifié est insuffisante et les entreprises ont de grandes difficultés à recruter la main d'œuvre dont elles ont besoin. Il en est de même concernant la flexibilité des horaires de travail, où le classique 8h-12h /13h -17h est quasiment immuable tant les travailleurs rechignent à y changer quoi que ce soit. Notons également la rigidité du marché du travail où le contrat à durée déterminée et l'intérim sont très peu pratiqués.

Bien que l'emploi soit la seule catégorie dans laquelle le pays ait connu une légère amélioration, gagnant une place pour passer de la 119^{ème} place dans le rapport de 2008 à la 118^{ème} dans celui de 2009, les résultats demeurent cependant mitigés sur ce chapitre. En effet, la Banque Mondiale a calculé l'indice de rigidité de l'emploi en Algérie à 48 sur 100 ce qui fait de l'Algérie l'un des pays les plus rigides en matière de recrutement et de

licenciement dans la région MENA avec le Maroc et la Tunisie qui affichent respectivement des indices de 63 et de 49 sur 100. Dans le détail, la Banque Mondiale explique ce manque de flexibilité par des difficultés en matière de recrutement avec un indice de 44, des heures de travail avec un indice de 60 et des licenciements avec un indice de 40. En revanche, en matière de coûts de licenciement, l'indice de l'Algérie est l'un des plus faibles dans la région MENA avec 17 semaines de salaires contre 132 semaines pour l'Égypte, leader du classement.

1.4. Transfert de propriété

Ce sujet mesure les facilités accordées aux entreprises pour enregistrer leur titre de propriété, le nombre d'étapes, la durée et les coûts de l'enregistrement. En matière d'obtention des titres de propriété de nombreuses et longues procédures entravent le parcours de l'investisseur. Le rapport Doing business 2013 classe l'Algérie, parmi les pays qui nécessite le plus de procédures pour l'enregistrement d'un titre de propriété. 10 procédures sont nécessaires en Algérie alors que 2 sont suffisantes à Oman.

Tableau n°24 : Indicateurs du transfert de propriété

<i>Indicateurs</i>	<i>Algérie</i>	<i>Région</i>	<i>OCDE</i>
<i>Procédures</i>	<i>10</i>	<i>6,6</i>	<i>4,8</i>
<i>Durée (nombre de jours)</i>	<i>63</i>	<i>49</i>	<i>31</i>
<i>Coût % de la valeur de la propriété</i>	<i>7,1</i>	<i>6,9</i>	<i>4,3</i>

Source: Doing business 2013, op.cité.

1.5. Accès au crédit

Ce critère évalue les conditions d'accès au crédit, l'existence et la qualité de l'information relative au crédit ainsi que les droits des débiteurs et des créanciers. Les mesures sur la divulgation de l'information sur le crédit et des droits des débiteurs et des créanciers sont présentées ci-dessous. L'indice des droits légaux s'étend de 0 à 10, avec 10 indiquant les lois les mieux conçues pour améliorer l'accès au crédit. L'indice sur la divulgation de l'information mesure la portée, l'accès et la qualité de ces indicateurs au

niveau des registres publics ou des bureaux privés. Il s'étend de 0 à 6, avec 6 indiquant l'accès intégral à l'information sur le crédit. Cet indicateur est le seul du rapport 2013 que l'Algérie a réformé dans le but de faciliter la pratique des affaires. En effet, l'Algérie a amélioré l'accès à l'information relative au crédit en éliminant le seuil minimum pour les prêts inclus dans la base de données.

Tableau n°25 : Indicateurs de l'accès au crédit

<i>Indicateurs</i>	<i>Algérie</i>	<i>région</i>	<i>OCDE</i>
<i>Indices des droits légaux</i>	3	3,3	6,8
<i>Indice de divulgation d'informations sur le crédit</i>	4	2,9	4,8
<i>Couverture par les registres publics (% adultes)</i>	2,3	4,8	8,4
<i>Couverture par les bureaux privés (% adultes)</i>	0	9,7	58,4

Source: Doing business 2013, op.cité.

Dans le domaine de l'accès au crédit, les banques algériennes ne sont pas performantes : elles sont difficiles d'accès et leur crédibilité est entachée par de nombreux scandales financiers retentissants. Cela se ressent au niveau des chiffres où l'Algérie ne fait guère mieux avec un indice de 3 sur 10 seulement en matière de «droits légaux», ce qui signifie, selon la Banque Mondiale que les lois en vigueur ne favorisent pas un large accès au crédit. De plus, l'Algérie a cumulé le plus mauvais score avec ses voisins le Maroc et la Tunisie dans une étude sur le financement des entreprises dans les pays du bassin méditerranéen²⁶⁵.

1.6. Protection des investisseurs

Les indices ci-dessous décrivent 3 dimensions de la protection des investisseurs : transparence des transactions (indice de divulgation), conflits d'intérêt (indice de responsabilité du directeur), habilité des actionnaires à poursuivre les administrateurs et directeurs pour faute professionnelle. Les indices oscillent entre 0 et 10 où 10 représente une meilleure divulgation, une plus grande responsabilité des directeurs et plus de pouvoirs pour les actionnaires et une meilleure protection des investisseurs.

²⁶⁵ Réalisée par l'institut européen Anima Investment Network.

Tableau n°26 : Indicateurs de la protection des investisseurs

<i>Indicateurs</i>	<i>Algérie</i>	<i>Région</i>	<i>OCDE</i>
<i>Indice de divulgation</i>	6	5,9	5,9
<i>Indice de la responsabilité du directeur</i>	6	4,8	5
<i>Indice du pouvoir des actionnaires</i>	4	3,7	6,6
<i>Indice de protection des investisseurs</i>	5,3	4,8	5,8

Source: Doing business 2013, op.cité.

En matière de protection des investisseurs et bien qu'elle ait connu un recul de quatre places par rapport au précédent rapport²⁶⁶, l'Algérie arrive tout de même à bien se positionner dans la région MENA où elle occupe la 6e place avec un indice de 5,3 sur 10.

1.7. Fiscalité d'entreprise

Ce critère mesure le taux d'imposition, le nombre de paiements à effectuer et le temps nécessaire pour effectuer les démarches y afférentes. Sur le plan fiscal, l'entreprise activant en Algérie subit encore une pression fiscale²⁶⁷ élevée comme le montre le tableau suivant :

Tableau n°27 : Indicateurs sur la fiscalité des entreprises

<i>Indicateurs</i>	<i>Algérie</i>	<i>Région</i>	<i>OCDE</i>
<i>L'impôt sur les bénéfices (% des profits)</i>	8,3	12,9	17,5
<i>Impôts et charges sociales (% des profits)</i>	30,2	16,3	24,4
<i>Autres taxes (% des profits)</i>	35,7	4,1	3,4
<i>Taux d'imposition globale</i>	74,2	33,3	45,3

Source: Doing business 2009, op.cité.

²⁶⁶ Doing business 2012.

²⁶⁷ Taux d'imposition globale en pourcentage des bénéfices.

Le taux trop élevé de la pression fiscale est pour beaucoup dans l'ampleur de la fraude fiscale et de l'économie informelle en Algérie. Il décourage également les investissements dont la rentabilité est à long terme à l'image des investissements productifs.

1.8. Commerce extérieur

Le commerce extérieur est un autre indicateur révélateur de l'économie algérienne, qu'il s'agisse des exportations ou des importations²⁶⁸. Là aussi, l'Algérie souffre de sérieux handicaps. Les coûts et procédures nécessaires pour l'import et l'export d'un chargement standard sont détaillés ci-dessous :

Tableau n°28 : Indicateurs du commerce extérieur

<i>Indicateurs</i>	<i>Algérie</i>	<i>Région</i>	<i>OCDE</i>
<i>Nombre de documents pour l'exportation</i>	8	6,5	4,5
<i>Durée pour l'exportation (en jours)</i>	17	23,3	10,7
<i>Coûts à l'exportation (en \$ par conteneur)</i>	1260	1024,4	1069,1
<i>Documents pour l'importation</i>	9	7,6	5,1
<i>Durée pour l'importation</i>	27	26,7	11,4
<i>Coûts à l'importation</i>	1330	1204,8	1132,7

Source: Doing business 2013, op.cité.

Les performances de l'Algérie, s'agissant du commerce transfrontalier, n'ont pas beaucoup changé et les conditions dans lesquelles s'effectuent l'import et l'export sont toujours aussi contraignantes, avec notamment la nécessité de fournir 8 documents pour l'export et 9 pour l'import. Une opération d'exportation nécessite 17 jours et coûte 1 248 dollars par conteneur, alors que la moyenne régionale est de 1 024 dollars par conteneur. Quant aux opérations d'importation, elles durent en Algérie 27 jours et coûtent 1 330 dollars, alors que dans un pays comme les Emirats Arabes Unis, elles ne prennent que 10 jours et ne coûtent que 587 dollars par conteneur.

²⁶⁸ Nécessaires pour le fonctionnement de l'économie algérienne dont l'appareil de production dépend des importations.

1.9. Exécution des contrats

Ce critère est consacré à la faillite en évaluant la complexité de l'exécution des contrats en suivant l'évolution d'un litige et en relevant la durée, le coût et le nombre d'étapes nécessaires entre le dépôt de la plainte et le règlement du créancier.

Tableau n°29 : Indicateurs de l'exécution des contrats

<i>Indicateurs</i>	<i>Algérie</i>	<i>Région</i>	<i>OCDE</i>
<i>Nombre de procédures</i>	45	43,7	30,8
<i>Durée (jours)</i>	630	688,8	462,7
<i>Coût (en % de la dette à recouvrer)</i>	21,9	23,7	18,9

Source: Doing business 2013, op. cité.

La gestion des contrats en Algérie subit des lourdeurs également : le traitement d'un litige est complexe et le nombre de procédures nécessaire entre le dépôt de la plainte le règlement du créancier ainsi que la durée et le coût du traitement du dossier est défavorable à l'investissement en Algérie.

1.10. Fermeture d'entreprise

Ce sujet mesure la durée et les coûts des procédures collectives et développe un indice illustrant les goulots d'étranglement qui existent dans ces procédures. Le taux de recouvrement illustre le nombre par cent de dollars que le demandeur obtient de l'entreprise en difficulté.

Tableau n°30 : Indicateurs sur la fermeture des entreprises

<i>Indicateurs</i>	<i>Algérie</i>	<i>Région</i>	<i>OCDE</i>
<i>Durée (année)</i>	2,5	3,5	1,7
<i>Coût (% du revenu par habitant)</i>	7	14,1	8,4
<i>Taux de recouvrement</i>	41,7	29,9	68,6

Source: Doing Business 2013, op. cité.

Enfin dans cette présentation du climat des affaires qui caractérise l'Algérie, la Banque Mondiale a analysé la situation qui naît de la fermeture d'entreprise notamment ses conséquences sur les créanciers de cette dernière. Ces données montrent bien qu'une entreprise en difficulté peut mettre en péril l'ensemble de ses créanciers, ce qui explique en grande partie pourquoi les relations commerciales en Algérie restent empreintes d'absence de confiance entre partenaires et d'un climat de risque élevé.

En conclusion, le rapport estime que l'Algérie devrait simplifier la réglementation des affaires, renforcer les droits de propriété, alléger la pression fiscale, faciliter davantage l'accès au crédit et réduire les coûts d'import et d'export. Dans ses appréciations par pays, Doing Business se base sur des indicateurs portant sur une partie seulement des éléments qui constituent le climat des affaires, notamment ceux relatifs aux procédures légales et administratives ainsi que sur certains aspects du cadre légal des affaires. En outre, dans son rapport, la Banque Mondiale estime que l'Algérie a adopté 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. Un processus d'informatisation des tribunaux ainsi que de leur équipement, entre autres, d'un registre électronique des cas et d'un logiciel de gestion des cas, est également en cours. Le taux d'imposition des entreprises a été réduit de 25% à 19% pour le tourisme, la construction et les travaux publics ainsi que la production de marchandises.

Soulignons que d'autres éléments essentiels tels que l'environnement macroéconomique, les infrastructures, l'ouverture des marchés, le capital humain, la taille du marché local et le développement du système financier ne sont pas pris en compte dans l'analyse des rapports Doing Business. En effet, l'Algérie a poursuivi la mise en œuvre de mesures qui présentent un intérêt certain pour les investisseurs étrangers notamment dans l'amélioration de l'environnement des affaires, le fonctionnement de l'ANDI, la simplification des procédures douanières, la fiscalité, le marché du travail et surtout la création de zones industrielles de développement intégré (ZDI).

Bien que la mise à niveau institutionnelle de l'environnement de l'investissement direct étranger soit indispensable, nécessaire et encore inachevée, se pose une question de premier ordre : celle de l'impact de cet investissement -tant convoité- sur l'économie du pays d'accueil, qui relève certes d'un autre débat. Ainsi, *le constat d'échec de la politique*

d'ouverture aux investisseurs étrangers mise en œuvre par l'Algérie a été fait en juillet 2008 par le Président de la République pour qui les entreprises étrangères ont réalisé de très bonnes performances sans pour autant apporter une quelconque valeur ajoutée à l'Algérie. En effet, les IDE se sont avérés plutôt modestes : peu créateurs d'emplois et n'ayant guère favorisé un transfert de technologie. A l'opposé, les opérateurs ont transféré beaucoup de bénéfices et ont peu réinvesti les profits dans des projets productifs²⁶⁹. De ce fait, l'Algérie se retrouve dans une situation paradoxale, celle d'un pays exportateur de capitaux fructifiés grâce aux banques publiques qui financent les IDE.

2. Strict encadrement des IDE : vers un changement d'attitude ?

La focalisation sur la dimension économique est d'autant plus accentuée après des années de discours libéral voire même de quasi-priorité accordée aux opérateurs étrangers, ce qui suscitait, d'ailleurs, l'exaspération des patrons algériens. Ces derniers estimant que les programmes d'investissements publics, marqués par des délais impossibles à tenir par les entreprises nationales, n'ont fait que favoriser exagérément les entreprises étrangères. Beaucoup aussi trouvaient aberrant que les investissements étrangers soient considérés comme le moyen privilégié pour redynamiser une économie. Ce discours libéral avait un temps prévalu dans le domaine des hydrocarbures. La manne pétrolière l'a rendu caduc et la Sonatrach rétablie dans son minimum de 51% sur les gisements. En l'occurrence, ce revirement se situe dans la tendance générale au nationalisme pétrolier qui se manifeste chez tous les producteurs. Le fait que cette voie soit abandonnée - avec en plus l'introduction d'une taxe sur les superprofits - a déçu des milieux auparavant ravis de l'aubaine, mais n'a pas fondamentalement changé la donne dans ce secteur et les compagnies pétrolières étrangères, qui faisaient déjà de bonnes affaires, n'ont pas déserté le marché algérien.

En revanche, les premiers signes de changement de cap sont apparus avec la batterie de mesures annoncées : *droit de préemption sur la cession à d'autres groupes étrangers d'entreprises installées en Algérie*²⁷⁰, *majorité de 51% de l'Etat dans les projets de partenariats engageant les fonds publics, obligation de réinvestissement d'une partie des*

²⁶⁹ Cela permettra de combler un vide juridique qui durant de longues années a permis une discrimination au détriment des entreprises étrangères installées en Algérie qui s'acquittent de 15% d'impôt sur les bénéfices transférés

²⁷⁰ Cette révision majeure semble être motivée par le fait qu'une entreprise comme Lafarge ait pu prendre possession de deux cimenteries d'Orascom moyennant 8,8 milliards d'euros, sans que l'Etat algérien n'ait eu son mot à dire et en toute légalité, précisons-le. Ces deux cimenteries algériennes avaient été acquises par Orascom auprès de l'Etat algérien en 2004 avec un financement des banques publiques algériennes.

bénéfices pour les projets qui ont bénéficié d'exonérations fiscales. De plus, *toutes les entreprises étrangères qui opèrent en Algérie sous forme de contrat* et qui ne sont pas justement de droit algérien seront **soumises à un impôt de 15% sur leurs bénéfices transférés à l'étranger**. Telle est la grande nouveauté fiscale introduite par le gouvernement dans le texte de loi des finances 2009. Ainsi, dès 2009, des retenues de 15% seront effectuées sur ces entreprises étrangères qui ont des marchés en Algérie.

Par ailleurs, instruction²⁷¹ a été donnée en décembre 2008 afin de prendre une série de mesures qui vise selon toute vraisemblance un strict encadrement des IDE. Selon les termes de la première instruction, il est stipulé que tout investissement étranger en Algérie, découlant d'une offre d'un opérateur étranger de réaliser seul cet investissement ou découlant d'une démarche pour la constitution d'un partenariat doit aboutir à une répartition du capital constitutif dans laquelle l'actionnariat national sera majoritaire²⁷². Il est par ailleurs indiqué, s'agissant de cette première instruction qu'il demeure entendu : (a) que la majorité des actions détenues par le capital national sera répartie en plusieurs détenteurs, et (b) que le partenaire étranger sera ainsi le premier des actionnaires en terme de parts détenues. Il est, d'autre part, spécifié que cette règle doit être impérativement respectée dans tous les secteurs d'activité y compris dans le secteur des finances et les diverses branches du secteur de l'énergie. Il est enfin stipulé, s'agissant toujours de la première instruction, qu'en outre tout projet d'investissement étranger direct ou d'investissement en partenariat avec des capitaux étrangers devra, préalablement, à sa formulation être soumis à l'avis du Conseil national de l'investissement. Selon les termes de la deuxième instruction, il est stipulé que toute négociation liée à un investissement étranger, direct ou en partenariat, devra inclure une clause au terme de laquelle, le projet concerné sera tenu de dégager une balance en devise

²⁷¹ *Instruction datée du 21 décembre 2008 du Premier ministre adressée aux membres du gouvernement, aux présidents des directoires des SGP* (Société de gestion des participations) et aux présidents directeurs généraux des EPE (Entreprise publiques économiques), portant règles applicables aux investissements étrangers et aux transferts de devises vers l'étranger qui en découlent, in *les Echos de l'économie & de la finance*, lettre d'information bimensuelle, n°206, du 24 décembre 2008.

²⁷² L'ambassadeur d'Italie en Algérie, en réagissant à cette mesure, souhaite notamment « *que les dernières mesures sur l'investissement étranger soient définies de manière plus flexible et adaptée aux réalités des différents investissements, car ce qui valable pour les grands groupes n'est pas nécessairement valable pour les PME* », in *El Watan Economie*, du 20 au 26 avril 2009. En effet, l'internationalisation des PME, notamment italiennes, répond à des logiques et des critères spécifiques. Ce sont pour la plupart des entreprises familiales, de petite taille. Pour l'ambassadeur, « *donner la gestion à l'investisseur étranger et maintenir la majorité du capital au partenaire local, est pour nous un modèle que nous considérons rigide* ». Et d'ajouter, « *il ne suffit pas d'offrir un investissement dans un point donné dans le pays, ce que les entreprises italiennes recherchent, c'est l'installation dans des zones industrielles où se réalisent des économies d'échelle et celles des synergies en terme logistique, transport, ...etc. C'est la caractéristique type italienne.* »

excédentaire au profit de l'Algérie et cela pendant toute la durée de vie de cette réalisation²⁷³. Selon les termes de la troisième instruction, il est stipulé que tout octroi d'avantages à l'investissement étranger qu'il s'agisse des avantages au régime général ou des avantages du régime de la convention, devra spécifier clairement que les montants équivalents à ces avantages douaniers, fiscaux et autres seront déduits des bénéfices éligibles à transférer vers l'extérieur. Enfin, selon les termes de la quatrième instruction, il est stipulé que tout investissement étranger direct ou en partenariat devra, hormis le capital constitutif, mobiliser exclusivement sur le marché financier local les crédits requis pour sa réalisation. Il est par ailleurs indiqué, que cette disposition vise également à rentabiliser les liquidités accumulées par les banques publiques locales. Elle vise enfin à éviter la reconstitution à terme de la dette extérieure du pays, y compris par le fait d'entreprises de droit algérien. En outre, il a été exprimé²⁷⁴, que pour un certain nombre de projets où l'Etat apporte un certain nombre d'avantages comparatifs²⁷⁵, l'Etat considère qu'il doit avoir une position majoritaire. Cependant, si un investisseur vient seul dans un domaine où il n'y a pas d'avantages comparatifs propres à l'Algérie, il peut se constituer seul en investissement.

De plus, la loi de finances 2009 a introduit deux dispositions à caractère fiscal dans le prolongement de la refonte totale du dispositif régissant les transferts en devises qui découlent des investissements directs étrangers réalisés en Algérie. La première porte sur l'extension, aux transferts de bénéfices opérés par les succursales étrangères et autres installations professionnelles aux sièges des sociétés étrangères situés hors d'Algérie, de l'application de la retenue à la source de 15% libératoire de l'impôt applicable en matière d'IBS aux dividendes distribués par les filiales à leurs sociétés mères non résidentes en Algérie. La deuxième disposition concerne l'instauration de l'obligation de déclaration des transferts de fonds à l'étranger aux services fiscaux. Selon les termes de cette disposition, les transferts, à quelque titre que ce soit, de fonds au profit de personnes physiques ou morales non résidentes en Algérie doivent être préalablement déclarés aux services fiscaux territorialement compétents.

En outre, les conditions et les modalités de concession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat destinés à la réalisation des projets d'investissements, seront modifiées d'une durée de bail allant de 40 à 99 ans vers un minimum de 33 ans jusqu'à 99 ans, avec la possibilité accordée à l'Etat de récupérer le terrain dans le cas où l'investisseur

²⁷³ Cette mesure semble difficilement vérifiable dans la mesure où d'un point de vue économique, on ne peut faire une projection sur 99 ans qui est la durée de vie légale accordée en général à tout projet d'investissement. Les prévisions se basent sur une durée de 4 à 5 ans.

²⁷⁴ Par le Ministre des finances le 23 novembre 2008, intervenant en marge de la réunion de la Commission mixte algéro-koweïtienne à Alger, et relayé par la presse nationale.

²⁷⁵ Citant le cas des investissements en pétrochimie.

abandonne son activité. Pour installer leurs projets, les investisseurs étrangers ne pourront, désormais, obtenir de l'Etat que des concessions renouvelables alors qu'un pré-projet avait prévu que ces concessions pourraient être rachetées par les investisseurs au bout de 2 ans d'activité. Une nouvelle législation doit être promulguée, instaurant un régime de «concession permanente» des terrains publics industriels en faveur des investisseurs nationaux et étrangers. Le but de la nouvelle législation, comme le précise le texte du gouvernement, est de mettre un terme au détournement du foncier, acquis pour l'investissement, à des fins purement spéculatives, notamment en lotissements constructibles. Il est à relever que l'accès aux terrains industriels reste l'un des principaux freins à l'investissement en Algérie.

L'Algérie veut également se montrer plus sélective en matière d'investissement direct étranger²⁷⁶ et sélectionner ceux qui développent les capacités nationales de production, permettent d'exporter et de substitution ou tout au moins de réduire les importations en couvrant les besoins nationaux²⁷⁷. La configuration actuelle de l'économie algérienne aboutit à un paradoxe qui fait que l'Etat algérien possède des réserves de change qu'il a placées de sorte qu'elles ne lui rapportent que 2%, alors que les investissements directs étrangers rapportent peu au Trésor public mais permettent un transfert important de dividendes²⁷⁸. En effet, on peut s'interroger sur l'utilité des investissements directs étrangers financés à hauteur de 70 voire 80% par les banques publiques algériennes, qui se voient offrir au passage des exonérations fiscales ou parafiscales dans le cadre du dispositif de l'Agence nationale du développement de l'investissement (ANDI). D'autant qu'un rapport élaboré par le Conseil national économique et social (CNES) sur l'état économique et social du pays entre 2005 et 2007, établit que l'Algérie n'a attiré pendant cette période qu'un milliard USD d'IDE, alors **que le montant des transferts des bénéficiaires des sociétés étrangères opérant en Algérie a atteint les 6 milliards USD rien qu'en 2007**²⁷⁹. Les grands leaders économiques mondiaux boudent l'Algérie. Le constructeur automobile français Renault a choisi le Maroc²⁸⁰ mais vend plus en Algérie, alors qu'Airbus s'est installé en Tunisie.

²⁷⁶ Il ne faut pas oublier que les flux d'investissements spéculatifs sur les marchés financiers ont causé la crise asiatique et ont failli laminer des économies industrialisées performantes. En Algérie, ce risque existe bel et bien dans le secteur immobilier.

²⁷⁷ Ainsi le Ministre des finances a justifié l'obligation de déclarer tout investissement étranger auprès du Conseil national de l'investissement (article 58 alinéa 4) par le souci de l'Etat de mieux orienter les investissements en relevant que le pays se retrouve aujourd'hui avec un nombre d'huileries et de minoteries qui dépassent de 3 fois les capacités du marché.

²⁷⁸ Lamiri (M.), économiste et Docteur en économie de gestion, avertit «...dans une dizaine d'années le montant des dividendes transférés par les entreprises étrangères représentera l'équivalent du tiers de nos exportations», in Le quotidien El Watan du 15 septembre 2008.

²⁷⁹ Selon les chiffres de la Banque d'Algérie.

²⁸⁰ Dans un premier temps. En 2012, Renault s'est décidée de s'installer à Tlellat.

Ce constat n'exempt pas les pouvoirs publics d'avoir une politique d'investissement s'insérant dans une stratégie de développement claire, lisible et cohérente. Des correctifs et des modifications pourront être apportés au fil des expériences, mais la conduite d'une politique publique par changements de caps intempestifs pourrait se révéler tout aussi dommageable que l'absence d'objectifs affichés qui a caractérisé la période antérieure. Le problème en Algérie réside dans le manque de visibilité à long terme résultat de l'absence de politique économique claire. On ne compte plus le nombre de fois où des mesures ont été arrêtées dans le cadre d'une loi ou d'une instruction avant d'être par la suite supprimée²⁸¹. Rappelons encore une fois que *ce qui compte pour un investisseur, c'est la visibilité et la permanence des règles de gouvernance*.

En l'absence de cette stabilité juridique, l'Etat donne l'impression de faire marche arrière parfois dans cette démarche d'ouverture. C'est notamment le cas quand il décide de priver de la majorité les investissements étrangers dans tous les projets d'investissements, alors qu'il n'y a pas si longtemps, on se plaignait de ne pas les voir arriver en masse. Il est clair que cette mesure va poser deux problèmes. Le premier concerne le développement de nouvelles activités par les investissements *greenfield's*. Ces investissements ne viendront plus ou très peu d'une initiative étrangère et donc la question qui se pose est la suivante : « est-ce que l'Algérie a les capacités entrepreneuriales pour prendre seule les initiatives nécessaires dans les secteurs d'avenir ? »²⁸². Le deuxième problème, sans doute, plus important est de savoir comment vont être choisies les contreparties algériennes aux investisseurs étrangers. Même si les investissements étrangers représentent autour de 5% de la formation de capital en Algérie, ce qui reste faible relativement aux autres pays, la question n'est pas que quantitative, elle est aussi qualitative.

L'investissement étranger devient un élément important d'augmentation du dynamisme par la productivité, le transfert de technologie et les effets d'entraînement sur le reste de l'appareil productif pourvu qu'il soit encadré par des incitations adéquates. L'Etat ne peut plus investir dans le secteur industriel mais il investit dans les infrastructures dont les entreprises ont besoin alors que le privé national n'a pas les moyens de bâtir une économie hors hydrocarbures densifiée et diversifiée. Les IDE sont essentiels pour l'avenir du pays et

²⁸¹ La dernière en date concerne la rétroactivité de la mesure obligeant les opérateurs étrangers de commerce extérieur à ouvrir leur capital à hauteur de 30% à un partenaire algérien. Une mesure rendue à effet rétroactif par un décret exécutif avant d'être revue deux mois plus tard dans la loi de finances complémentaires pour 2009, après que l'Union européenne ait demandé des explications.

²⁸² Jean-Louis Reiffers, Président du comité scientifique du Femise au Quotidien d'Oran (Supplément Economie) du 1^{er} au 7 novembre 2010.

on ne peut imposer aux investisseurs étrangers de céder 51% de leur capital²⁸³ dans un projet à un partenaire algérien mais faire en sorte d'inclure un partenaire algérien dans le cadre d'un projet d'investissement étranger où ce serait aux partenaires de définir et de fixer les modalités de cette association. Néanmoins, lorsqu'un investissement fait rentrer plus de devises qu'il n'en fait sortir (y compris les dividendes), même s'il est à 100% étranger, son impact sur l'économie nationale sera bénéfique dans la mesure où le seul impact sur la balance des paiements est suffisant et évite des mesures controversées. La définition d'un cadre légal clair, opposable à tous dans le cadre d'une politique de développement aux objectifs clairement définis, constituerait un pas décisif dans la rationalisation de la démarche nationale vis-à-vis des investisseurs étrangers.

Conclusion

L'engagement de l'Algérie dans l'économie de marché s'est accompagné par la mise en place d'une réglementation garantissant la libre entreprise et le désengagement de l'Etat de la sphère économique. Ce désengagement s'est concrétisé par un vaste programme de privatisation. La signature de l'Accord d'association avec l'Union européenne et l'adhésion à l'OMC devraient parachever l'entrée du pays dans un marché global. Le dispositif mis en place en Algérie donne des garanties et des avantages certains aux investisseurs. Paradoxalement, le classement de l'Algérie dans les rapports de la Banque mondiale sur le climat des affaires, ne cesse de régresser. Dans le rapport 2014 « Doing business : comprendre les réglementations pour les petites et moyennes entreprises », l'Algérie perd encore un point au classement et occupe la 153^{ème} place sur les 185 économies étudiées dans le monde. Il faut dire que l'Algérie a vu ses performances reculer sur l'ensemble des indicateurs pris en considération par le rapport pour établir le classement de 2014 de la Banque Mondiale. Quelques exemples pour illustrer ce constat : en matière de création d'entreprises, les lourdeurs bureaucratiques sont toujours là ; l'offre de travail notamment qualifié est insuffisante et les entreprises ont de grandes difficultés à recruter la main d'œuvre dont elles ont besoin. Déjà le rapport Doing business 2013 classait l'Algérie, parmi les pays qui nécessite le plus de procédures pour l'enregistrement d'un titre de propriété...etc. A cela s'ajoute la série de mesures par la loi de finance complémentaire pour 2009 qui donne l'impression que les autorités font marche arrière en matière d'ouverture au capital étranger.

²⁸³ La loi ne prévoit pas la rétroactivité de cette mesure mais dans la pratique, elle est appliquée même si l'investisseur a créé son entreprise avant la promulgation de la loi de finance complémentaire, dès lors qu'il veut changer l'actionnariat de son entreprise ou en modifier le capital.

Chapitre 4 : Les facteurs d'attractivité de l'Algérie : **Forces et faiblesses**

Sommaire

Introduction.....	214
Section 1 : Les avantages comparatifs : Forces du pays.....	214
1. L'environnement macro-économique.....	215
2. Au niveau sectoriel.....	232
Section 2 : Les faiblesses.....	261
1. Les obstacles aux investissements.....	261
2. Poursuivre les efforts.....	283
Conclusion.....	289

Introduction

L'Algérie dispose d'une part, de nombreux atouts majeurs au niveau national à savoir des ressources naturelles abondantes, la taille de son marché intérieur, une population jeune, une proximité géographique aux marchés potentiels et une situation macroéconomique en nette amélioration. D'autre part, les secteurs qui présentent les opportunités les plus intéressantes pour les investisseurs privés sont les mines, l'agroalimentaire, l'électronique, le secteur bancaire et financier et les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Par ailleurs, la politique de promotion de l'IDE a permis à l'Algérie, au cours de ces dernières années, d'être présente sur la scène maghrébine et de se rapprocher de la moyenne régionale. Compte tenu des niches encore sous exploitées dans le tourisme, l'électronique, l'agroalimentaire ou les secteurs de l'industrie lourde (sidérurgie, automobile, pétrochimie), l'Algérie dispose de potentialités importantes non encore mises en valeur (Section 1).

Néanmoins et malgré les efforts des pouvoirs publics afin de renforcer l'attractivité du pays, de multiples entraves et obstacles à la réalisation de l'investissement étranger ou en général à la pratique des affaires demeurent et réduisent par là même la portée des mesures d'encouragements (Section 2). Nous concluons ce chapitre par des mesures ou initiatives qui nous semblent les plus propices à la mise en place d'un environnement plus favorable à l'IDE où l'amélioration de la prévisibilité et de la transparence de la législation nationale en matière d'investissement demeure primordiale, afin de combler certains vides juridiques existant au niveau de l'ordonnance de 2001 et de renforcer la coordination entre les différentes institutions en charge de l'investissement.

Section 1 : Les avantages comparatifs : Forces du pays

Les investissements étrangers en Algérie ont suivi une évolution contrastée depuis les années 1970. Après une décennie de quasi-absence d'IDE, la véritable reprise des flux entrant d'investissements étrangers n'a eu lieu que depuis 1994 grâce aux réformes entreprises par les autorités algériennes et à l'attractivité du secteur des hydrocarbures. Ainsi, après des années de relatif marasme économique, l'Algérie est aujourd'hui confrontée à un défi important : diversifier davantage son économie pour échapper aux fluctuations du marché pétrolier international et aux aléas des produits agricoles. Ce défi est exprimé à travers les programmes de relance de la croissance mis en place depuis 2001. Des axes prioritaires ont été tracés et les autorités ont mis en place des outils pour encourager et faciliter l'investissement dans les

secteurs stratégiques.

L'Algérie a mis en place un programme de développement de la compétitivité industrielle par la conduite d'une nouvelle démarche d'accompagnement du secteur productif en prévision de l'application d'un vaste programme de privatisation. Par ailleurs, le partenariat entre les entreprises algériennes et étrangères est en fort développement. Les besoins de l'Algérie en investissement national et en investissement direct étranger sont estimés à 570 milliards de dinars cumulés à l'horizon 2010. Selon certains économistes, l'Algérie pourrait avec une amélioration de son climat d'affaires, attirer entre 3,6 à 4,3 milliards d'euros d'IDE par an²⁸⁴.

Enfin, le rôle prépondérant de l'Etat dans l'économie est en train de diminuer. Certes, il reste propriétaire de la plupart des terres agricoles, d'une grande partie du parc immobilier et domine largement l'investissement. Cependant de nombreux secteurs ont été ouverts à la privatisation ces dernières années comme les télécommunications, le transport maritime et aérien, l'agriculture, le tourisme et les mines ainsi que le secteur de l'énergie et d'autres offrent d'importantes opportunités d'investissement.

1. L'environnement macro-économique

L'Algérie possède des atouts indéniables en termes de richesses naturelles, en particulier énergétiques, d'un marché de taille significative, d'un environnement macro-économique sain et d'une position géographique enviable, d'une main d'œuvre abondante quoique insuffisamment qualifiée par rapport aux besoins de l'économie mondiale bien que le niveau de formation des ressources humaines se soit sensiblement amélioré en Algérie ces dernières années²⁸⁵. D'autres éléments peuvent accroître l'attractivité d'un pays aux yeux des investisseurs étrangers, il peut s'agir des infrastructures dont il dispose, de son programme de privatisation aussi bien que l'existence de secteurs d'activité présentant un important potentiel d'avenir. Nous allons détailler tous ces points dans ce qui suit.

²⁸⁴ KPMG. 2007, « Guide investir en Algérie ».

²⁸⁵ FEMISE. 2006, « Profil pays Algérie », Janvier. Disponible sur <http://www.femise.org/PDF/cp/cp-algerie-0601.pdf>

1.1. Energie et disponibilité des ressources naturelles

Dans le paysage énergétique mondial, l'Algérie occupe la 15ème place en matière de réserves pétrolières, la 18ème en matière de production et la 12ème en exportation. En 2013 les capacités de raffinage de l'Algérie sont de 700 000 barils/jours²⁸⁶.

L'Algérie occupe la 7ème place dans le monde en matière de ressources prouvées en gaz naturel, la 5ème en production et la 3ème en exportation, après la Russie et le Canada. Dans l'espace méditerranéen, sa place est hégémonique, puisque l'Algérie est le premier producteur et exportateur de pétrole et de gaz naturel. Forte de 50% des réserves et de 48% de la production totale et de 94% des exportations de gaz naturel, l'Algérie n'a pas de rivale. Elle est le troisième fournisseur de l'Union européenne en gaz naturel et son quatrième fournisseur énergétique total. Par conséquent, les liens économiques, politiques et culturels avec l'Union pourront se renforcer. A cet égard, deux gazoducs, transportant le gaz algérien en Europe à travers la Tunisie et le Maroc sont déjà en activité. Un troisième, le GME (Gazoduc Maghreb-Europe) lie directement l'Algérie et l'Europe à travers l'Espagne depuis 2011.

Quant à l'électricité, le prix H.T du kW/h en haute tension est encore le plus bas pratiqué dans les pays du pourtour méditerranéen, avec un réseau d'électrification de 97%.

1.2. Libéralisation et réforme de l'économie

Afin d'améliorer son attractivité et de profiter des flux d'IDE, le gouvernement algérien s'est engagé à partir des années 1990 dans une série de réformes structurelles tendant à assurer la stabilisation macro-économique et la libéralisation du commerce extérieur, à savoir la privatisation et l'ouverture du capital des entreprises publiques dans des secteurs clés de l'économie nationale (télécommunications, chimie et pétrochimie, mécanique, sidérurgie, cimenterie, agroalimentaire), une plus grande ouverture des marchés et un programme de réformes financières²⁸⁷.

Ce programme a permis le rétablissement des équilibres macro-économiques, l'amélioration de la croissance du produit intérieur brut et le développement d'un secteur privé plus dynamique entraînant par conséquent un plus grand flux entrant d'investissement

²⁸⁶ 9èmes journées scientifiques et techniques de Sonatrach à Oran, Avril 2013.

²⁸⁷ Dillman, B.L. 2000, « State and private sector in Algeria : The politic of rent-seeking and failed development », Westview Press, USA, 172 pages.

direct étranger²⁸⁸. Ainsi, le taux de croissance du PIB est passé d'environ 3% par an en 2000-02, à près de 6% en 2003-04, à 4,6% en 2007 et s'est établi à 3% pour l'année 2012²⁸⁹, soutenu essentiellement par l'augmentation de la production des hydrocarbures et des cours mondiaux du pétrole qui ont permis de réaliser d'appréciables excédents de la balance courante²⁹⁰. En même temps et grâce à la fiscalité pétrolière, - qui représente plus de 60% des recettes de l'Etat -, les recettes publiques sont positivement influencées dans la mesure où un excédent budgétaire est réalisé chaque année depuis 2000, ce qui a permis de s'engager dans des dépenses publiques et de lancer le programme de soutien et de relance économique (PSRE), le programme national de développement de l'agriculture (PNDA),...etc.

1.2.1. Les réformes

Parallèlement à cela, l'Algérie a engagé une politique de libéralisation avec l'adoption de l'économie de marché et la mise en place d'un nouveau dispositif législatif conçu pour soutenir l'investisseur privé national et rendre possible l'appel aux capitaux étrangers. Des réformes dites de « seconde génération » ont été engagées dans le but de renforcer le développement économique. Ces réformes sont axées sur :

- L'intégration dans l'économie mondiale :

Elle est affirmée comme moyen de sortir de la dépendance des hydrocarbures. L'Accord d'association avec l'UE et l'accession à l'OMC en constituent le fer de lance. En particulier, l'adhésion du pays à l'OMC devrait contribuer à la création d'un climat plus favorable aux IDE. Sans omettre, l'intégration régionale au sein de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) qui augmente significativement les opportunités d'exportation pour les produits algériens. Cependant, ce processus a subi un ralentissement ces dernières années et il est nécessaire de le relancer afin de bénéficier au maximum de l'ouverture des liens économiques et commerciaux avec les pays voisins.

- La promotion de l'investissement et de l'environnement des entreprises

Elle est articulée autour des PME considérées comme pourvoyeuses de croissance et d'emplois. Le cadre réglementaire et institutionnel (code des investissements, politique de la

²⁸⁸ D'autre part, les réformes entreprises par les pouvoirs publics en matière d'ouverture commerciale et de réglementation contribuent à renforcer les perspectives économiques. Lors de ses Consultations 2005 au titre de l'article IV, le FMI a revu à la hausse ses projections macroéconomiques pour les cinq années à venir, conséquence d'un cours du baril de pétrole en augmentation mais aussi des efforts réels déployés en termes de réformes économiques.

²⁸⁹ http://www.bank-of-algeria.dz/bulletin_statistique.htm

²⁹⁰ Les recettes des hydrocarbures représentent 97% des recettes d'exportation des biens et services.

concurrence, normalisation, propriété industrielle) ainsi que le financement des PME sont particulièrement visés. Un programme de mise à niveau des entreprises est prévu dans le programme de relance doté d'une allocation budgétaire initiale d'environ 30 millions d'euros.

- Réforme du secteur public/privatisation

Elle concerne la nouvelle loi sur les capitaux marchands de l'Etat et sur la privatisation et la création d'un ministère de la privatisation et des participations de l'Etat.

- Réforme du secteur bancaire et financier

Elle vise l'assainissement des banques avec mise à niveau technique, amélioration et modernisation du système des paiements et de supervision. Une ouverture sélective des banques au capital privé et étranger est déclenchée en 2007, notamment pour le Crédit Populaire d'Algérie et la Banque de Développement Local²⁹¹.

- Libéralisation des infrastructures

L'amendement des règles législatives permettra aux capitaux privés et étrangers d'accéder au secteur de l'énergie et des mines (loi minière adoptée le 3 juillet 2001, loi sur l'électricité adoptée en février 2002). Dans le secteur des transports, la stratégie prévue dans le plan de relance 2001-2004 combinait des investissements de réhabilitation/extension avec l'ouverture à la participation privée, la mise en concession progressive de la gestion des ports, en plus d'importants investissements dans le système routier (notamment l'autoroute Est-ouest, le plus grand investissement réalisé en Algérie) et ferroviaire. Le programme complémentaire de soutien à la croissance (P.C.S.C) a permis la construction des lignes à grande vitesse, l'achèvement du métro d'Alger, de l'aérogare d'Alger ainsi que la réalisation de nouvelles installations aéroportuaires et portuaires.

- Modernisation des finances publiques

En vue de combattre la fraude et d'augmenter le rendement de la fiscalité, l'administration fiscale, dotée d'un statut spécial est en phase de réorganisation et modernisation. La direction des grandes entreprises (DGE) est dédiée aux entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 100 millions de dinars. Elle est opérationnelle depuis janvier 2006.

Eau- environnement

L'objectif est d'améliorer le service et de réduire le gaspillage d'eau par un effort de mobilisation de ressources. Il comprend également l'assainissement et la mise à niveau des opérateurs, la participation privée à la gestion étant prévue ultérieurement. La politique environnementale met en avant une gestion économique des ressources en sous-sol et en

²⁹¹ Procédure suspendue depuis 2008 en raison de la crise financière internationale.

énergie.

1.2.2. Amélioration de la situation économique de l'Algérie

Il nous semble important d'accorder une attention particulière à l'évolution économique du pays et l'amélioration de sa situation en ce sens que les résultats auxquels l'Algérie est parvenu, peuvent constituer des facteurs d'attractivité non négligeables.

L'économie algérienne évolue au rythme des réformes menées depuis 1994 sous l'égide du FMI. Elle est positive au niveau des résultats du commerce et des équilibres macroéconomiques. Elle reste toutefois fortement dépendante de la fluctuation des prix du pétrole tant au niveau économique (97% des recettes d'exportation) que budgétaire (60% des recettes de l'Etat proviennent de la fiscalité pétrolière). Tout en dégagant ces dernières années des excédents budgétaires importants, un solde de la balance de paiement positif et des réserves de changes en croissance régulière²⁹², et avec des équilibres macro-financiers retrouvés, le gouvernement vise à relancer durablement la machine économique. Pour ce faire, il a initié en 2001 un ambitieux Programme de Soutien à la Relance Economique (PSRE) d'un budget de 7 milliards USD, s'articulant autour d'actions destinées à la redynamisation des activités productives agricoles, au renforcement des services publics dans le domaine de l'hydraulique, des transports et des infrastructures, ainsi qu'à l'amélioration du cadre de vie, au développement local et au développement des ressources humaines.

Ce programme sera ensuite complété, pour la période 2005-2009, par un autre non moins ambitieux doté de 55 milliards USD, le Programme Complémentaire de Soutien à la Relance Economique (PCSC).

Le PCSC s'articule autour de 5 grandes priorités :

- L'amélioration des conditions de vie de la population (25 milliards USD),
- Le développement des infrastructures (22 milliards USD),
- Le soutien au développement économique (4 milliards USD),
- Le développement et la modernisation du service public (3milliards USD),
- Et le développement des nouvelles technologies de communication (près d'un milliard USD).

²⁹² 42,3 milliards en 2004, 78 milliards en 2006 et 110 milliards USD à fin décembre 2007, comme l'a indiqué le Ministre des finances à l'APS le 4 février 2008, en marge d'une rencontre sur le financement de l'économie. Selon la Banque d'Algérie l'encours des réserves de change de l'Algerie était évalué à 189,768 milliards USD à la fin mars 2013.

Allant encore plus loin, un autre programme d'investissement public a été adopté en 2010 pour les cinq années à venir et représente le plus fort niveau de finance public jamais réalisé depuis l'indépendance du pays. Le programme implique un engagement financier de l'ordre de 286 milliards USD dont le but fondamental vise la réduction de la dépendance aux hydrocarbures. En chiffre, le programme consacre 130 milliards USD pour le parachèvement des anciens projets (rails, route, eau...) et 156 milliards USD pour les nouveaux projets²⁹³.

Le produit intérieur brut stagnant depuis 1995 jusqu'en 1999, croît de nouveau depuis 2000 : 51,5 milliards USD en 2001, 86 milliards USD en 2004, 135,3 milliards USD en 2007 et atteint 188 milliards USD en 2011. Cette progression a permis au PIB/habitant d'enregistrer une nette amélioration. Le PIB/habitant a progressé de 3 986 USD en 2007²⁹⁴ à 7200 USD.

La politique monétaire a contribué à faire baisser l'inflation à 1,6% en 2005 bien qu'elle enregistre une tendance à la hausse jusqu'à atteindre 8,89% en 2012²⁹⁵. Quant à la courbe du chômage, elle s'infléchit jusqu'à 10% en 2010²⁹⁶. Dans l'agrégat dette, l'amélioration est tout aussi nette. Le stock de la dette extérieure avait culminé à 32 milliards USD en 1996. Le taux d'endettement est aujourd'hui nettement inférieur à celui observé par les autres pays de la région. L'Algérie a remboursé la totalité de sa dette publique avant échéance auprès de ses créanciers du Club de Paris et du Club de Londres.

La position extérieure de l'Algérie ne cesse de se renforcer elle aussi²⁹⁷. Le commerce extérieur de l'Algérie a enregistré durant l'année 2012 un excédent commercial de 21,18 milliards USD²⁹⁸. Cet excédent est dû à une « relative stabilité » des importations et des exportations du pays. En effet, les exportations ont atteint 73,98 milliards USD quant aux importations, elles se sont établies à 46,80 milliards USD en légère baisse par rapport à 2011 (1%).

S'agissant de la structure des échanges de l'Algérie, elle se présente comme suit²⁹⁹ :

- La répartition des importations fait ressortir une baisse des biens d'alimentation (8,8%), des semi-produits (2,95%), des biens d'équipements

²⁹³ Le recours avant tout à des entreprises nationales devrait éviter les dérapages des premiers plans à condition de ne pas opérer de discrimination entre secteur public et secteur privé.

²⁹⁴ Indique le Bilan des résultats macroéconomiques pour 2007 présenté le 23 janvier 2008 par le Commissaire général à la planification et à la prospective, au Conseil du gouvernement et repris dans la presse nationale.

²⁹⁵ www.ons.dz

²⁹⁶ Bien qu'il existe souvent des différences significatives entre les chiffres des agrégats économiques officiels et ceux des institutions internationales.

²⁹⁷ La viabilité de la balance commerciale a été renforcée par un environnement externe favorable en terme d'évolution des prix des hydrocarbures. Après une chute vertigineuse en octobre 2008, le prix du baril de pétrole augmente clôturait en 2012 une 4^{ème} année de prix record avec un prix moyen de 111,65 dollars.

²⁹⁸ Direction Générale des Douanes.

²⁹⁹ Selon les chiffres des douanes algériennes disponibles sur <http://www.andi.dz.index.php/fr/statistique/bilan-du-commerce-exterieur>

agricoles (14,99%) et des biens d'équipements industriels (16,18%). En revanche, l'énergie et les lubrifiants, les produits bruts et les biens de consommation ont augmenté respectivement de 62,11%, 2,3% et 35,85%.

- A l'exportation, les hydrocarbures continuent à représenter l'essentiel des ventes de l'Algérie à l'extérieur. En 2012 avec une part de plus de 97% du volume global et une baisse de seulement de 0,51% par rapport à 2011. Quant aux exportations hors hydrocarbures, elles demeurent marginales avec 2,96% du volume global des exportations soit 2,18 milliards USD. Les principaux produits hors hydrocarbures exportés sont constitués du groupe semi-produits et des biens alimentaires.

Les échanges commerciaux de l'Algérie au cours de l'année 2012 restent concentrés sur ses partenaires traditionnels. Les importations en provenance de l'Union européenne ont connu une baisse de 3,8%, passant de 24,61 milliards USD à 23,85 milliards USD, alors que les exportations de l'Algérie vers ces pays ont enregistré une augmentation de 7,76%. Les pays de l'OCDE viennent en deuxième position avec 13% des importations et 30 % des exportations de l'Algérie vers ces pays. Les échanges avec les autres régions restent marqués par des faibles proportions notamment avec les pays arabes³⁰⁰ et les pays du Maghreb (UMA).

Les tableaux n°31 et n°32 illustrent ces tendances bien que reprenant les données des années précédentes, les caractéristiques du commerce extérieur algérien ont peu ou pas changées.

³⁰⁰ Dans le cadre de la Zone arabe de libre échange (ZALE) mise en œuvre depuis le 1^{er} janvier 2009 on a enregistré une hausse de 23,9% par rapport au 1^{er} semestre 2008.

**Tableau n°31 : Les dix premiers pays fournisseurs de l'Algérie
(En millions USD)**

Pays	2012	%
France	6 005	12,83
Chine	5 879	12,56
Italie	4 349	9,29
Espagne	4 091	8,74
Allemagne	2 574	5,5
Argentine	1 803	3,85
Turquie	1 784	3,81
USA	1 637	3,5
Brésil	1 344	2,87
République de Corée	1 256	2,68

Source : <http://www.andi.dz/index.php/fr/statistique/bilan-du-commerce-exterieur>

En tant que fournisseur du pays, la France maintient sa première place avec 6 milliards USD, suivie de la Chine (5,87 milliards USD), l'Italie (4,34 milliards USD), l'Espagne (4,09 milliards USD), l'Allemagne (2,57 milliards USD) et l'Argentine (1,8 milliard USD).

**Tableau n°32 : Les dix premiers pays clients de l'Algérie
(En millions USD)**

Pays	2012	%
USA	11 943	16,14
Italie	11 670	15,77
Espagne	7 570	10,23
France	6 601	8,92
Canada	5 482	7,41
Pays-Bas	5 291	7,15
Grande Bretagne	3 937	5,32
Turquie	3 041	4,11
Brésil	2 822	3,81
Chine	2 696	3,64

Source : <http://www.andi.dz/index.php/fr/statistique/bilan-du-commerce-exterieur>

Pour l'année 2012, les six premiers clients de l'Algérie étaient les USA (11,94 milliards USD), l'Italie (11,67 milliards USD), l'Espagne (7,57 milliards USD), la France (6,60 milliards USD), le Canada (5,48 milliards USD) et les Pays-Bas (5,29 milliards USD).

La conjoncture économique actuelle constitue une opportunité pour les pouvoirs publics pour accélérer le processus de relance de la croissance par le financement de projets de développement et l'accélération de la mise en œuvre des réformes économiques. Elle est un signe pour les entreprises étrangères à investir durablement, par des implantations directes, des partenariats équilibrés avec un secteur privé en pleine mutation ou des entreprises publiques restructurées dans le cadre du programme de privatisation.

1.3. La proximité géographique de marchés potentiels

La position géographique de l'Algérie est stratégique pour la mise en valeur de son potentiel d'investissement. En effet, l'Algérie est située aux portes de l'Europe, de l'Afrique et des pays arabes. Cette remarquable position géographique devrait favoriser les investissements étrangers orientés vers l'exportation et tirer avantage de l'Accord d'Association avec l'Union européenne³⁰¹ pour la création d'une zone de libre-échange conforté par un marché intérieur de 35 millions de consommateurs en 2013.

1.4. Les infrastructures

Les infrastructures de base en Algérie sont à la dimension du territoire. Cependant, avec environ 104 000 Km, le réseau routier algérien est le plus important du Maghreb avec un ratio de 3.7 Km pour 1 000 habitants. Tout en étant bien maillé, le réseau routier souffre de saturation d'où l'accélération de la réalisation de l'autoroute Est-Ouest qui couvre 2 000 Km. Inscrite dans les programmes prioritaires du gouvernement, la réalisation de ce projet d'envergure est achevée en 2012.

Le réseau ferroviaire couvre une grande partie du pays. Il s'étend sur près de 4 500 Km -2 200 Km sont en cours de réalisation- et dispose de plus de 200 gares commerciales opérationnelles. La vétusté du parc de cette infrastructure a nécessité des plans de modernisation et de développement interurbain, ainsi que la restructuration de la compagnie nationale SNTF. L'objectif affiché est de faire progresser le trafic ferroviaire et de porter le

³⁰¹ Décret présidentiel n° 05-159 du 27 avril 2005, JORA n° 31/2005.

réseau à 10 400 Km à l'horizon 2017 grâce à une enveloppe de 32 milliards de dollars consacrée au développement du rail pour la période 2005/2014³⁰².

L'infrastructure aéroportuaire comprend 35 aéroports dont 13 répondants aux normes internationales, 8 de classe nationale et 14 de classe régionale. Une nouvelle aérogare d'Alger, d'une grande capacité et dotée des équipements les plus modernes est opérationnelle depuis juin 2006. L'objectif affiché est celui de la libéralisation effective de 25% du trafic aérien international au cours des années prochaines.

Sur la façade maritime, l'Algérie dispose de 13 ports principaux dont 9 polyvalents et 3 spécialisés dans les hydrocarbures (Oran, Skikda et Bethioua). Le port d'Alger réceptionne plus de 30% des marchandises importées en Algérie et 70% des conteneurs. Les autres grands ports du pays font l'objet d'un programme de modernisation et de mise à niveau.

1.5. L'éducation, la formation et la flexibilité du marché du travail

L'éducation et la formation ont toujours été une des préoccupations de l'Etat algérien qui a opté depuis son indépendance, pour une école gratuite et obligatoire jusqu'à l'âge de 16 ans. Grâce à un effort budgétaire soutenu et des investissements importants, représentant environ le quart de son budget global (équipement et fonctionnement), l'Algérie assure aujourd'hui l'accès à l'école à environ 98% des enfants ayant atteint l'âge d'aller à l'école. En 2012, son réseau d'enseignement supérieur couvre pratiquement tout le pays regroupant 90 établissements universitaires dont 38 universités multidisciplinaires, qui accueillent plus de 1 250 000 étudiants, dont 54% sont de sexe féminin. Preuve s'il en faut de l'intérêt porté au développement humain, l'enveloppe de 114,4 milliards USD (40% du budget total) du dernier plan de relance quinquennal 2010-2014 initié par l'Algérie (286 milliards USD). Ce plan prévoit des infrastructures qui allégeront grandement les déficits en matière de places pédagogiques et d'infrastructures sanitaires. Nul doute que la conditionnalité de l'existence d'une base d'amélioration du développement humain nécessite des équipements de ce genre mais nous savons également que ceci est une condition nécessaire mais non suffisante.

La mondialisation a rendu plus évident le financement de la dimension qualité sur les aspects purement quantitatifs. Il vaut mieux former 100 ingénieurs avec une qualification

³⁰² Selon le conseiller du Ministre des transports, invité de la rédaction de la radio chaîne 3 le lundi 18 mars 2013.

irréprochable que 10 000 de qualité médiocre : les premiers pourront innover, créer, fonder des entreprises et produire de la richesse pour le pays. L'exemple de la Chine est édifiant. Le pays a créé et jumelé des milliers d'institutions de formation universitaires et professionnelles avec les meilleures entités mondiales pour qualifier la majorité des cadres en exercice en plus de former les futures générations avec des standards internationaux. C'est là un des facteurs de la réussite chinoise.

En Algérie, la formation de la main d'œuvre reste encore inadaptée aux besoins actuels du marché du travail, bien que la flexibilité de ce dernier ait été améliorée ces dernières années à travers la reconnaissance de la liberté d'emploi et par la possibilité offerte aux employeurs de conclure directement un contrat de travail avec les travailleurs. Cependant, le coût relativement bas du travail en Algérie peut contribuer dans une première étape à augmenter la compétitivité du pays et son attractivité à l'égard des investisseurs étrangers. L'Algérie peut profiter d'externalités technologiques que favorise sa politique d'ouverture en termes de capital étranger à condition de développer le capital humain³⁰³. Mais développer le capital humain passe par des réformes institutionnelles profondes non seulement des différents niveaux de formation et d'éducation mais également par une remise en cause des facteurs qui incitent les diplômés et les qualifiés à s'expatrier.

1.6. Le secteur privé PME/PMI

L'essor du secteur privé en Algérie ces deux dernières décennies est l'un des révélateurs du changement d'orientation et de structure de l'économie algérienne et la part du secteur privé dans la valeur ajoutée brute industrielle hors hydrocarbures marque le pas en enregistrant une hausse remarquable durant la fin des années 90. Prenant appui sur les investissements publics, la participation du secteur privé à la production brute de l'Algérie a été supérieure à celle du secteur public. En 2010 la contribution du secteur privé à la production brute du pays était de 53,2% contre 46,8% pour le public³⁰⁴. Ainsi, les secteurs privés les plus dynamiques sont les industries du BTP (bâtiment, travaux publics et hydrauliques) ainsi que les transports et les communications. Dans le BTP, les opérateurs privés sont à l'origine de 70% de la création de richesse ; dans le secteur des services, près de

³⁰³ Bouoiyour J., Hanchane H. et Mouhoud E. M., « Investissements directs étrangers et productivité. Quelles interactions dans le cas des pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord ? », *Revue Economique*, 2009/1 volume 60, p. : 109-131.

³⁰⁴ www.ons.dz

88% de la création de valeur émanent du secteur privé enfin la quasi-totalité (99%) de la valeur ajoutée du secteur agricole est issue d'opérateurs privés. En outre, le secteur privé réalise de meilleures performances puisque sa croissance en volume se situe à 3,5% en 2004 alors que celle du secteur public n'est que de 0,9%. Depuis l'an 2000, le secteur privé se concentre dans les industries agroalimentaires, où il réalise près de 78% de la valeur ajoutée en 2004³⁰⁵ ainsi que dans le secteur du textile et celui du cuir, où sa part a été au cours de la même année respectivement de 76 et 83 pour cent de la valeur ajoutée.

Par ailleurs, le nombre des PME/PMI ne cesse de s'accroître³⁰⁶ malgré les difficultés liées à l'environnement des entreprises, notamment les lourdeurs administratives et bancaires. En 2012, le nombre total des PME/PMI en Algérie est estimé à environ 660 000 entreprises³⁰⁷. Pour promouvoir ce secteur, désormais prioritaire et fortement catalyseur et créateur de croissance, une loi d'orientation sur la promotion de la PME/PMI a été promulguée le 12 décembre 2001. Dans le sillage de cette loi, il a été créé des pépinières d'entreprises et des centres de facilitation des procédures de création, d'information, d'orientation et d'accompagnement des entreprises ainsi qu'un Fonds de garantie pour les PME/PMI (FGAR) et une Caisse de garantie des crédits d'investissement³⁰⁸ à la PME/PMI (CGCI-PME).

Afin d'améliorer la compétitivité externe des entreprises et de leur permettre de faire face à la concurrence accrue qui résulte de l'entrée en vigueur de l'Accord d'association avec l'Union européenne intervenue le 1^{er} septembre 2005 et de permettre des partenariats et des coopérations fructueux avec des opérateurs étrangers, plusieurs programmes de mise à niveau d'entreprises publiques et privées ont été engagés. Parmi ces programmes, figurent le Programme de la compétitivité industrielle, piloté par le Ministère de l'Industrie avec l'assistance du Programme des Nations Unies pour le développement (Pnud) et de l'Organisation des Nations-Unies pour le développement industriel (Onudi) et le programme

³⁰⁵ Rapport de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), « Perspective économique en Afrique 2005/2006 », <http://www.oecd.org/dataoecd/3/36/36784297.pdf>.

³⁰⁶ Relevons que le secteur privé est tenu par un capitalisme familial réticent à l'ouverture du capital, orienté davantage vers l'importation que vers la production de biens très peu diversifiés (agroalimentaire, pharmacie, matériaux de construction) et donc incapable de créer des économies d'échelle nécessaires à une amélioration de la productivité.

³⁰⁷ Selon les déclarations dans la presse de M. Bougheddou, responsable de la Division d'appui à la PME au ministère de l'Industrie, de la PME et de la promotion des investissements.

³⁰⁸ Le niveau maximum de la garantie financière accordée par la Caisse en couverture des crédits contractés par les PME au titre du financement de leurs investissements a été relevé dans le cadre de la Loi de finances complémentaire pour 2009. Ce niveau passe ainsi de 50 millions de DA à 250 millions DA. Pour rappel la CGCI-PME a pour objet de garantir le remboursement d'emprunts bancaires contractés par les PME au titre de financement d'investissements productifs de biens et de services portant sur la création et l'extension ainsi que le renouvellement de l'équipement de l'entreprise.

Euro Développement PME (EDPME) avec l'appui de la Commission européenne. Pour le premier, seules 69 entreprises ont été touchées par la phase effective de mise à niveau. Quant au second, le bilan établi aussi bien par le Ministère de la PME et de l'Artisanat que par les partenaires européens en charge de la mise à niveau des entreprises privées algériennes, qui s'est achevé en décembre 2007, est plutôt positif. En effet, pour ces derniers, la mise à niveau des entreprises industrielles privées en Algérie est devenue aujourd'hui une réalité concrète qui se traduit par la prise de conscience des chefs d'entreprises que la croissance s'inscrit dans une démarche permanente et volontaire d'amélioration de la compétitivité.

Il demeure cependant que sur les 2.150 entreprises de production industrielle concernées, seules 445³⁰⁹ sont réellement entrées dans le processus de mise à niveau tel qu'initié par l'Euro Développement PME (EDPME)³¹⁰ à travers un premier programme qui s'est étalé sur plusieurs années. La mise aux normes internationales du management global de ces entreprises qui présentent de réelles prédispositions à l'exportation pour peu qu'on les accompagne en matière de formation, de marketing et de modernisation des instruments de gestion a nécessité 42 millions d'euros et duré environ deux années. Le second programme portant sur quelques 500 PME a démarré dans le courant de l'année 2008. Ce dernier est plus efficace en raison de l'expérience capitalisée à la faveur du premier programme et de la présence d'un réseau d'antenne de mise à niveau couvrant pratiquement toutes les zones utiles du pays.

L'Union européenne a consacré quelque 55 millions d'euros au programme de mise à niveau dans le but de permettre à l'Algérie de sortir de sa dépendance des hydrocarbures. Dans le même sillage, le deuxième programme est en phase de lancement dès 2008 avec plus de 500 PME qui seront concernées par le nouveau programme national de mise à niveau et (qui sera élargi aux PME de services et de l'artisanat. Ce deuxième volet de mise à niveau portera sur la maîtrise des nouvelles technologies de l'information (TIC).

L'Union européenne n'est pas la seule institution à s'impliquer dans la mise à niveau des PME, l'Etat a un programme encore plus ambitieux en faveur duquel une tranche de 10 milliards de dinars a été dégagée en 2007 pour mettre progressivement à niveau plus de 2000 sociétés. Ces opérations de mise à niveau des entreprises dont personne ne conteste la

³⁰⁹ Sur les 685 PME qui ont reçu soit un diagnostic, soit un pré-diagnostic, 61 ont refusé d'entamer une action de mise à niveau et n'ont pas dépassé le stade de diagnostic alors que 179 ont préféré abandonner juste après le pré-diagnostic. Les raisons majeures résident selon les instigateurs du projet dans la réticence du chef d'entreprise à continuer, l'absence d'interlocuteur valable au sein de la PME pour mettre en place la première action et enfin les difficultés financières des entreprises qui devaient s'acquitter de 20% du coût de la mise à niveau de l'entreprise

³¹⁰ Selon les propos de M. Delattre (M.), responsable PME/EDPme dans la presse nationale.

nécessité, gagneraient toutefois à être menées de pair avec des actions visant la mise à niveau des administrations, des banques et des autres institutions qui conditionnent l'état du climat des affaires dans lequel évoluent ces entreprises.

1.7. Le programme de privatisation

La politique de privatisation est un facteur d'attractivité d'un territoire très apprécié. Durant les années 1990, un nombre croissant de pays s'est lancé dans un vaste processus de privatisation de leurs entreprises publiques abandonnant ainsi la stratégie de développement économique basée sur ces dernières. Les pays en développement espèrent ainsi réduire la pression financière des entreprises publiques sur le budget du gouvernement et renforcer leur compétitivité, ce qui en fin de compte aura des retombées positives sur le développement économique et social du pays. La privatisation permet également de stimuler le secteur privé, l'ancrage de l'économie nationale à l'économie mondiale par la contribution d'opérateurs économiques étrangers dont la présence est un signal fort de la volonté des pouvoirs publics de s'inscrire dans un sérieux programme de réforme menant à la libéralisation de l'environnement de l'investissement.

Vient ensuite la période la plus intense entre 1988 et 1994, où les pays en développement de par le monde ont cédé quelques 3300 entreprises publiques dont les revenus se sont accrus de 2,6 milliards de dollars en 1988 à 29 milliards de dollars en 1992. Les investisseurs étrangers ont joué un rôle important dans ce processus puisqu'ils représentaient 40% du total des revenus cumulés durant cette période, estimé à 112 milliards de dollars³¹¹. La corrélation entre le succès d'un processus de privatisation et l'attractivité d'un pays vis-à-vis des investisseurs étrangers n'est pas fortuite. En effet, une forte participation de ces derniers reflète l'attractivité et le succès du processus de privatisation. Afin de s'assurer de la participation des investisseurs étrangers, et par là même du succès d'un programme de privatisation, trois fondamentaux³¹² doivent être observés dans la mise en place de ce processus :

1. L'engagement politique des autorités du pays est une condition *sine qua non* du succès des privatisations car les investisseurs étrangers ne seront intéressés que dans la mesure où ils seront convaincus de la sincérité des pouvoirs publics de mener à

³¹¹ World Bank Privatisation Database, <http://www.worldbank.org/>.

³¹² Megyery, K., Sader, F. 1997, « Facilitating foreign participation in privatization », Foreign Investment Advisory Service (FIAS), Occasional Paper n°8, January.

terme et à bien les actions entamées. Il ne s'agira pas seulement d'annonces officielles de soutien aux privatisations mais d'actions qui refléteraient l'attachement des autorités à ce processus. Ainsi, le nombre et l'importance des entreprises publiques à céder sont révélateurs de l'importance accordée par le pays au processus. C'est ce qu'a réalisé l'Argentine- considérée comme un modèle de réussite en la matière- dans la foulée de son programme de privatisation entamé dans les années 1990 en cédant entre autre, la compagnie nationale pétrolière YPF pour un montant de 3 milliards de dollars.

2. Business orientation : un processus de privatisation qui prendrait de longs délais en raison des procédures bureaucratiques et/ou de l'indécision des représentants du pouvoir, entraînerait une augmentation des coûts de l'investissement et réduirait ainsi l'attractivité même du projet. De plus, dès l'annonce de la mise en vente d'une entreprise publique, celle-ci perd de la valeur tant l'incertitude des managers et des travailleurs est grande en raison du changement prochain de propriétaires. Ainsi, un manque d'attractivité du processus réduira le nombre des éventuels acheteurs intéressés et intéressants ce qui réduira la probabilité pour le gouvernement de trouver l'investisseur adéquat et prêt à payer un prix acceptable.
3. La transparence : de par l'aspect politique qu'il peut revêtir, un programme de privatisation peut susciter des comportements peu éthiques et générer une corruption. Le risque serait que les critères d'évaluation soient autres qu'économique et de rentabilité surtout dans les pays en développement où les salaires des fonctionnaires du gouvernement restent bas. De plus, la perception par les investisseurs étrangers que les décisions des représentants du gouvernement sont subjectives ou encore manquent de prévisibilité, est un facteur qui entretiendrait un climat de doute et de suspicion entre les différentes parties.

Ces trois éléments ne sont pas indépendants les uns des autres mais se renforcent mutuellement et doivent être les principes directeurs de tous les aspects d'un programme de privatisation, de l'établissement de règles à long terme à la création d'un cadre institutionnel et légal.

En ce qui concerne l'Algérie, près de 400 entités publiques ont été privatisées ou fermées depuis le début du processus de privatisation mais il n'en reste pas moins de 1200 à privatiser. Seuls aujourd'hui ont été introduits en bourse pour 20% du montant de leur capital, les titres de l'hôtel El-Aurassi, de l'entreprise Saidal (industrie pharmaceutique) et de l'Eriad de Sétif (meunerie). Pour la majorité des autres entreprises, dès que leur évaluation aura été

faite, un appel d'offre sera lancé puis des négociations seront menées avec les repreneurs potentiels, sous la houlette de la SGP (Société de Gestion des Participations) de tutelle dans le cas où l'entreprise dispose d'un effectif inférieur à 500 personnes ou celle du Ministère des participations si l'effectif dépasse ce seuil. La proposition est ensuite soumise à l'approbation du Conseil des participations de l'Etat. En cas d'acceptation, l'acte de cession est négocié et l'entreprise cédée.

Un net progrès a été réalisé en matière d'information concernant la privatisation (utilisation de l'Internet pour des informations relatives aux entreprises privatisables, très détaillées - chiffre d'affaires, parts de marché etc...). Les délais de l'opération de privatisation sont aujourd'hui inférieurs à six mois suite aux aménagements apportés à la procédure. Le Conseil national de la privatisation (CNP) se réunit deux fois par mois. Les repreneurs ne sont tenus qu'à un apport initial de 30%, le reste du coût de la reprise bénéficiant d'une facilité de paiement. Dans l'optique de sauvegarde de l'emploi, l'État exige des repreneurs un plan sur 5 ans.

De 2003 à décembre 2005, 270 entreprises publiques ont été privatisées dont 102 pour la seule année 2005. Le programme de privatisation a concerné 300 entreprises publiques durant le 1^{er} semestre de l'année 2006. De 2003 à 2005 la privatisation a rapporté au Trésor public 800 millions USD, permis un investissement de 1 milliard USD et créé 7 000 nouveaux emplois. Le gouvernement a annoncé que la quasi-totalité des entreprises publiques- à l'exception de quelques unes comme la Sonatrach (société pétrolière) et la Sonelgaz (société d'électricité) sont éligibles à la privatisation. Les derniers chiffres font état de 500 entreprises publiques privatisées et lors du 3^{ème} Forum économique d'Alger, le Ministre des participations et de la promotion de l'investissement avait indiqué que 100 entreprises publiques devaient être concernées par la privatisation durant le 1^{er} semestre de l'année 2008. Depuis le processus est en veille.

1.8. Le risque pays

Les principales agences d'assurance-crédit et de notation internationales (Coface³¹³, Hermès, Sace, ECDG, CEFCE, Eximbank) ont révisé à la baisse l'évaluation du risque Algérie. Le pays est passé de la 5^{ème} à la 4^{ème} place sur l'échelle du risque pour l'assurance-crédit des agences faisant partie de l'OCDE. Cette appréciation du risque vient confirmer et

³¹³ La Compagnie française d'assurances pour le commerce extérieur est une propriété du groupe bancaire français Natixis.

renforcer la tendance à l'amélioration du climat général des affaires en Algérie. Cette amélioration constitue un nouveau signe d'encouragement pour l'investissement étranger dans un contexte de stabilité politique et de conjoncture économique extrêmement favorable.

Cette tendance s'est confirmée en 2012 où l'Algérie faisait encore partie des pays les mieux notés par la Coface³¹⁴ dans le monde, elle est dans le cercle des A, avec une notation en A4, catégorie où le risque-pays est jugé satisfaisant. La notation à court terme « a. rating » Coface est établie à l'aide d'une batterie d'indicateurs regroupés en 7 familles de risque, de A gradués à B, dont chacune fait l'objet d'une note individuelle sur notamment la stabilité politique, la vulnérabilité de la conjoncture, le risque de crise de liquidité en devises et le comportement de paiement des entreprises. « *Grâce aux exportations d'hydrocarbures et à des cours élevés, les balances commerciale et courante sont encore excédentaires* », souligne le rapport et de poursuivre « *la politique active de désendettement extérieur maintient le ratio dette/PIB à un niveau très faible (3%)* ».

Par ailleurs, les notations de la Coface en 2013 ont pris en compte l'environnement des affaires parmi les paramètres d'évaluation en attribuant un B à l'Algérie. Selon celle-ci, « *des restrictions visant les importations et les investissements étrangers ont été introduites par la loi de finance complémentaire de 2009, le cadre des affaires paraît désormais stabilisé, mais il est peu propice à l'expansion du secteur privé et des investissements étrangers et s'y ajoute l'inadaptation du secteur bancaire*³¹⁵ », souhaitant toutefois « *une accélération des réformes structurelles dont elles pourraient bénéficier et notamment celles du secteur bancaire*³¹⁶ ». Depuis 2009, la Coface a placé l'Algérie sous surveillance négative en raison de la détérioration de l'environnement des affaires. Par mesures de protectionnisme, la Coface pointe du doigt la loi de finance complémentaire promulguée en 2009. L'autre grief retenu par la Coface à l'encontre de l'Algérie concerne l'instabilité de la situation sécuritaire. Même si cet organisme estime que celle-ci « *s'est relativement améliorée* », il s'inquiète toutefois que « *l'activisme de groupes islamistes radicaux s'est intensifié aux frontières du pays, comme en témoigne l'attaque terroriste en janvier 2013 du site gazier d'In Amenas* ». Ceci étant,

³¹⁴ La notation des pays est émise par la Coface Rating basée à Paris, elle prend en considération les éléments macro-économiques et le comportement de paiement des entreprises. Ce comportement est mesuré dans la courbe des incidents de paiement. Vient ensuite la collecte des informations provenant de la gestion des comptes d'assurance de la Coface, et la mesure des comportements par rapport aux incidents. Ce qui permet d'adjudger une note, c'est l'observation des comportements des entreprises. Les indicateurs macro-économiques de l'Algérie fournissent une opinion positive mais l'indicateur que doit donner la Coface Algérie service (CALS) doit être opérationnelle ce qui explique la prise en compte du comportement de paiement des entreprises

³¹⁵ Edition 2013 du Guide risque-pays de la Coface. Disponible sur www.risque-pays.coface.fr/

³¹⁶ Idem

l'Algérie qui conservait sa note de A4 depuis décembre 2005, s'est vu attribué un B pour l'évaluation de son environnement des affaires en 2013.

1.9. La situation sécuritaire

Le gouvernement continue sa lutte contre le terrorisme qui a gangrené le pays durant la décennie quatre-vingts dix, ce qui a permis d'améliorer considérablement la situation. Le terrorisme a été résorbé, bien que des attentats continuent de frapper le pays comme ceux menés à la fin de l'année 2007 contre les sièges du Haut Commissariat aux réfugiés de l'ONU et du Conseil constitutionnel à Alger et l'attaque terroriste du site gazier d'In Amenas en janvier 2013. De fait, la situation sécuritaire en Algérie n'est plus un obstacle aux déplacements d'affaires dans le pays.

2. Au niveau sectoriel

Afin d'encourager la croissance et réduire le taux de chômage, l'Algérie cherche à diversifier son économie, trop dépendante des hydrocarbures, en développant les secteurs traditionnels tels que l'agriculture mais aussi les services aux entreprises, les TIC, le tourisme...etc. cela permettrait de créer des emplois nécessaires afin d'absorber une main d'œuvre de plus en plus nombreuse et qualifiée, développer la consommation avec un moindre recours à l'importation et accroître ses exportations. Compte tenu de la faiblesse des IDE et de leur importance dans le transfert des technologies et l'amélioration des capacités d'innovation, l'Algérie recèle encore un potentiel important en matière d'investissement dans pratiquement tous les secteurs d'activité de son économie.

2.1. Télécommunications et nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC)

Dans le secteur des télécommunications, les firmes multinationales recherchent des marchés larges, inexploités et peu compétitifs. L'Algérie est le plus gros marché des technologies de l'information et de la communication, un marché très propice avec un monopole d'état sur le réseau de la téléphonie fixe et autres services connexes. Le taux de pénétration est faible et la demande est très forte : pour 30 millions d'Algériens et avec un parc de téléphone fixe de l'ordre de deux millions de lignes dont plus de 70% d'abonnement

pour les administrations, les commerces, les services et les entreprises, le taux de connexion des ménages reste très bas.

Le secteur des télécommunications a connu des mutations considérables avec la loi du 5 août 2000 relative aux télécommunications³¹⁷ et apparaît actuellement comme le plus gros marché de l'espace euro-méditerranéen. En effet, cette dernière loi a supprimé le monopole sur ce secteur névralgique et a donné la possibilité à des opérateurs privés et étrangers d'y investir. En outre, une Autorité de Régulation de la Poste et des Télécommunications (ARPT)³¹⁸ qui veille au respect de la réglementation et garantit le libre jeu de la concurrence, a été créée. La réforme de ce secteur a permis la transformation du statut de l'opérateur historique Algérie Télécom, d'une administration classique à une société commerciale par action, dont le chiffre d'affaires en 2005 a atteint 1,885 milliards USD. Un projet d'investissement de 2 milliards USD a été mis en place pour la restructuration du groupe à l'horizon 2016³¹⁹.

La loi de 2000 prévoit trois régimes pour l'investissement dans ce secteur : la licence, l'autorisation et la simple déclaration. Cette réforme a permis la création dès 2001, du 1^{er} opérateur privé de télécommunication mobile, Orascom Telecom Algérie sous la marque Djezzy et du second opérateur privé en août 2004, Wataniya Telecom Algérie sous la marque Nedjma. Deux licences VSAT³²⁰ ont également été attribuées courant 2004 à Djezzy et à un consortium composé du Monégasque Divona Telecom et de l'Algérien Kpointcom. Enfin, une licence de téléphonie fixe a également été attribuée en avril 2005 pour un montant de 65 millions USD à Orascom Telecom Holding en partenariat avec Telecom Egypt. Cette opération constitue une opportunité intéressante pour les équipementiers. Ce nouvel opérateur fixe devait investir 1 milliard USD sur dix ans mais a cessé ses activités en novembre 2008³²¹. De même, plusieurs petits opérateurs alternatifs qui lancent leur service de publiphonie

³¹⁷ JORA n°48 du 06 août 2000.

³¹⁸ L'ARPT assure la régulation du secteur en toute indépendance ; elle remplit des missions de veille, de contrôle, de consultation et d'arbitrage sur le marché des télécommunications. Pour préserver son indépendance, l'ARPT dispose de ressources financières propres comprenant essentiellement :

- les redevances ;
- un pourcentage sur le produit de la contrepartie financière de toute licence octroyée ;
- la contribution des opérateurs du service universel de la poste et des télécommunications.

Plus d'information sur www.artp.dz.

³¹⁹ « Ce programme permettra de mettre a niveau son infrastructure afin de mieux satisfaire ses clients et accompagner la politique gouvernementale de généralisation de l'usage des TIC », déclarait Azouazou Mehemel, PDG d'Algérie Télécom dans un entretien paru dans *Arabies*, Avril 2013, www.arabies.com

³²⁰ Licence de télécommunications par satellite (Very small aperture terminal).

³²¹ Cet opérateur n'a pas honoré les obligations énoncées dans le cahier des charges de sa licence, notamment en terme de couverture et de déploiement de son réseau technique. En effet, il ne cesse de revendiquer le dégroupage avec l'opérateur Algérie Télécom. Demande que l'ARPT (l'Autorité de régulation de la poste et des télécommunications) ne lui a pas accordée et qui aboutira à la cessation des activités de l'opérateur.

constituent une opportunité, tant dans le domaine des équipements que des services. Enfin, tous les services associés à valeur ajoutée représentent à court/moyen terme un marché très important (call center... etc.).

L'équipementier français Alcatel a signé un contrat cadre pour le déploiement du réseau GSM avec l'opérateur Orascom qui représente plus de 50% des infrastructures, le reste des équipements étant fourni par l'Allemand Siemens. Ericsson possède une part majoritaire dans les infrastructures du réseau Mobilis GSM (filiale d'Algérie Telecom). Les équipementiers chinois comme Hwewey et ZTE sont très actifs et sont présents essentiellement pour la téléphonie filaire, les PABX des administrations et dans la téléphonie fixe et mobile. Wanaddo a également signé un contrat d'assistance technique avec l'EEPAD, premier fournisseur d'Internet privé.

Le développement fulgurant de la densité mobile en Algérie a rendu nécessaire l'élaboration d'un nouveau plan de numérotation. En effet, l'Autorité de Régulation de la Poste et des Télécommunications (ARPT) a mis en place depuis janvier 2009 un nouveau plan national de numérotation téléphonique qui vise à répondre aux besoins des opérateurs des télécommunications d'une part et de permettre l'introduction de nouveaux services à valeur ajoutée, d'autre part. Grâce à la présence des trois opérateurs activant dans le créneau de la téléphonie mobile (Djezzy, Mobilis et Nedjma), l'Algérie est passé d'une téledensité de 0.26% en 2000 soit 54 000 abonnés GSM à près de 75% à septembre 2007, soit près de 25 millions d'abonnés. La croissance de ce secteur est le résultat d'une âpre concurrence entre les trois opérateurs. Djezzy revendique 12 millions d'abonnés à son réseau de téléphonie mobile et Nedjma en revendique pour sa part 4 millions alors que Mobilis comptait en 2007, 9,5 millions d'abonnés. L'Algérie comptait également, à la fin de septembre 2007, 3 millions d'abonnés au téléphone fixe contre 1,6 million d'abonnés en 2000. En juin 2008, un appel à manifestation d'intérêt a été lancé par l'ARPT dans le cadre du processus d'octroi de licences de téléphonie de 3^{ème} génération. Cela représente certes une opportunité pour les opérateurs déjà présents mais aussi pour l'apparition d'un nouvel investisseur.

Concernant la connexion à l'Internet, près de 120.000 accès ADSL ont été réalisés à la fin septembre 2007, alors que le nombre d'internautes est passé de 10.000 en 2000, à 4 millions à fin septembre 2007, soit 12% de la population. Le mobile a ainsi favorisé le désenclavement des populations du monde rural, contribué au changement culturel en faveur de la généralisation de l'usage des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) et a eu un impact positif sur d'autres secteurs économiques notamment celui des services.

L'essor de l'application de l'informatique et de l'Internet en Algérie est considérable. De 10 sites en 1990, l'Algérie est passé à plus de 1500 sites dont plus d'un millier sont en cours de réalisation. Le système d'autorisation pour l'ouverture des cybercafés a été aboli en 2000, au profit d'un simple enregistrement. Sur le plan législatif, un décret a été promulgué en 2005³²², autorisant et libéralisant l'exploitation des services internet. Les investisseurs étrangers spécialisés dans le Net sont désormais autorisés à s'implanter en Algérie via des sociétés de droit algérien. Par ailleurs, la société SLC (Smart Link Communication) a introduit en Algérie le WiMax pour fournir de l'Internet sans fil. L'offre proposée est le fruit d'un partenariat avec le fournisseur Internet Anwarnet, filiale du jordanien Anwar et de l'opérateur public Algérie Télécom et s'adresse essentiellement aux entreprises. En outre, la technologie FTTx³²³ a fait son entrée chez l'opérateur historique par la création de sites pilotes, et 3 réseaux expérimentaux de boucle locale en fibre optique FTTh (Fiber To The Home : fibre jusqu'au foyer) ont été lancés (un à Oran et deux à Alger). De plus, il existe des technopoles dédiées aux TIC dont le Cyber Parc de Sidi Abdellah, le futur pôle de compétitivité pour les technologies avancées et les TIC d'Alger-Sidi Abdellah-Bouinan ainsi que la mise en place de 40 académies de formation aux TIC en partenariat avec Sysco System³²⁴.

2.2. Mines- énergie- hydrocarbures

L'Algérie est un pays riche en hydrocarbures et ses tarifs intérieurs de l'énergie sont un élément central de soutien aux entreprises et de compétitivité dans le pays. Son domaine minier de 1,5 million de km² est encore largement sous-exploité. Ses réserves prouvées (en hydrocarbures) sont de l'ordre de 45 millions de tonnes en équivalent pétrole. L'Algérie est dotée d'importantes infrastructures et de grandes capacités de production. Ce secteur a connu des évolutions importantes depuis l'adoption de la loi n° 91/21 du 4 décembre 1991, amendant la loi n° 86/14 sur les hydrocarbures et consacrant ainsi l'ouverture de ce secteur à l'investissement étranger. Cette démarche novatrice a donné une véritable impulsion au partenariat étranger.

³²² Décret exécutif du 04 janvier 2005 fixant les modalités d'exploitation des établissements de divertissement et de spectacle, JORA n°39 du 05 juin 2005.

³²³ Le projet FTTx d'Algérie Télécom vise à garantir la modernisation de la desserte télécoms jusqu'aux clients finaux encore assurée par une simple paire de cuivre et dans une moindre mesure par les réseaux câblés.

³²⁴ Ministère de la poste et des TIC : www.mptic.dz

Plus de 60 contrats d'exploitation ont été signés depuis 1962 entre la compagnie nationale Sonatrach et des compagnies pétrolières étrangères. Mis en œuvre dans l'activité d'exploration sous la forme de contrat de partage de production, le partenariat ne se limite pas à ce domaine, il se prolonge en aval par la création de sociétés mixtes dans les activités de services, de maintenance et d'engineering.

Cette libéralisation du secteur des hydrocarbures élargie aux activités de l'aval pétrolier a été renforcée par la promulgation de la loi n° 05-07 sur les hydrocarbures du 28 avril 2005. Cette loi, bien qu'amendée en 2006, établissait la suppression du monopole de l'Etat dans le secteur. Une politique ambitieuse de développement dans le domaine des hydrocarbures a contribué à la création d'une base économique solide. L'investissement dans ce secteur est en fort développement. Trois gazoducs relient le Sahara à l'Europe, en traversant la Méditerranée, entre la Tunisie et l'Italie pour l'un, le Maroc et l'Espagne pour le deuxième et le troisième relie l'Algérie à l'Espagne. La capacité de transport du réseau canalisation de la Sonatrach au nord de l'Afrique est de l'ordre de 101,32 milliards m³ de gaz, de 12,52 millions de tonnes de GPL et de 79,44 millions de tonnes de brut et de condensât.

L'année 2002 a vu l'approbation et la promulgation de la loi sur l'électricité et la distribution du gaz³²⁵. Cette loi, qui instaure le régime de la concession de la distribution de l'électricité et du gaz, permet également l'investissement privé dans la production de l'électricité et de la vente de l'énergie. La loi a permis de lancer les premiers projets de producteurs indépendants d'électricité (IPP) comme en témoigne la création de l'Algerian Energy Company à 50/50 Sonatrach-Sonelgaz. Avec ses trois premiers projets, elle a déjà créé trois sociétés :

- La société Kahrama, dont l'américain Black et Veatch détient 80% du capital, et qui doit réaliser une usine combinée de production d'électricité et de dessalement d'eau de mer à Arzew,
- La société SKS dans laquelle le canadien SNC Lanvin a pris une option de 20% dans le capital en vue de réaliser une centrale électrique à Skikda,
- La société HWD détenue à 70% par l'américain Ionics pour construire une unité de dessalement d'eau de mer à Alger.
- AEC recherche par ailleurs des partenaires pour monter de nombreux autres projets dont une centrale électrique à Hadjert En Nouss et quatre autres unités de dessalement d'eau de mer à Skikda, Cap Djinat et Tipaza.

³²⁵ JORA n°8 du 06 février 2002.

Seul le transport d'électricité reste un monopole d'Etat, la production est désormais ouverte à tout opérateur national ou privé capable d'investir, bien que le secteur soit toujours dominé par l'établissement public Sonelgaz dont la capacité de production électrique est de 6000 mégawatts. Outre des investissements globaux du secteur pour la période 2000-2010 d'un montant de 12 milliards USD, le groupe Sonelgaz vise à investir 21 milliards USD afin d'augmenter sa production et de la porter à 12.000 mégawatts à l'horizon 2017. Un gigantesque projet de 2000 mégawatts, dont 1200 destinées à l'exportation vers l'Europe, est en cours de concrétisation dans le cadre d'un partenariat entre Sonatrach, Sonelgaz et un consortium de firmes internationales.

Pour faire face à l'augmentation de la demande électrique de 7% par an sur la période 2002-2011, la mise en exploitation d'une dizaine de centrales électriques était prévue. Dans cette perspective, Sonelgaz a élaboré un plan d'investissement de 12.2 milliards USD. Les principales centrales électriques à réaliser sont :

- Centrale de Koudiet 2×600 MW prévue en 2008-2009 et reportée à l'été 2013,
- Centrale de Tiaret 100 MW,
- Centrale de Terga 600 MW,
- Centrale de M'sila 200MW prévue en 2010 et reportée à l'été 2013.

S'agissant des énergies renouvelables, à l'horizon 2025, près de 30% de l'électricité devrait provenir des énergies alternatives³²⁶, notamment du solaire. Ce développement des énergies renouvelables fait partie d'un plan d'action en cours d'élaboration au ministère³²⁷ en charge du secteur qui prévoit également à terme la fabrication de 2 millions de chauffe-eaux solaires et la production de 600 millions de watts d'électricité solaire destinée à l'exportation.

L'état de l'industrie minière à la fin des années 1990 se caractérisait par un déphasage par rapport aux potentialités de l'Algérie en termes de ressources minières. En effet, son sous-sol recèle une très grande variété de minéraux tels que les phosphates, le minerai de fer, le zinc, l'uranium, l'or, les diamants et les pierres précieuses,...etc. Au total, plus d'une trentaine de substances exploitables ont été recensées. Cette situation était due à plusieurs facteurs, dont les principaux sont :

- Un effort de recherche minière insuffisant vu que l'Etat supportait, seul et de plus en plus difficilement, le financement de cette recherche,
- l'Absence d'une politique et d'une stratégie nationales de développement ainsi que le

³²⁶ « L'essentiel d'un marché : Algérie », sous la direction de Bouteiller (M.), Editions UBIFRANCE, Paris, 2009, 218 pages.

³²⁷ www.mem-algeria.org/

cadre juridique attractif,

- La vétusté des équipements et le caractère désuet des technologies,
- La situation financière des entreprises publiques économiques déstructurées,
- Et l'absence d'investissement étranger.

Cette situation a poussé les pouvoirs publics à une refonte totale et profonde des cadres juridique et organisationnel régissant les activités minières. Ainsi, l'Algérie a adopté une nouvelle loi minière, loi 01-10 du 3 juillet 2001³²⁸, qui consacre les principes suivants :

- La clarté et la transparence dans l'octroi des titres miniers,
- Le libre accès au domaine minier pour tous les opérateurs sans distinction de statut ou de nationalité,
- La sécurité des droits miniers acquis,
- Le recentrage du rôle de l'Etat sur la régulation et la promotion,
- La mise en place d'un dispositif fiscal et financier spécifique et compétitif,
- La protection de l'environnement,
- La garantie de transfert des capitaux investis et de leurs revenus.

Cette loi s'applique aux infrastructures géologiques, de recherches, et d'exploitation des substances ou fossiles et prévoit un régime fiscal particulier pour les entreprises minières.

Ainsi, le cadastre minier a enregistré, à la fin de 2007, 2 078 titres miniers en vigueur soit un doublement des titres et autorisations miniers comparativement à toute la période antérieure à la promulgation de la loi minière (950 titres)³²⁹. En outre, à la fin de 2007, les recettes des opérations d'adjudication ont atteint près de 4 milliards de DA versés au Trésor public³³⁰.

31 opérations de partenariat ont été concrétisées avec des sociétés minières étrangères de différents pays (Australie, Canada, Chine, Inde, Egypte). Comme ce fut le cas à la suite à un appel d'offre où la majorité des actions de la société nationale de l'or (ENOR), a été reprise par une société australienne, Gold Field of Algeria. Grâce à un accord conclu en octobre 2007, l'exploitation de la mine d'Amesmesa dans le Hoggar, l'un des plus

³²⁸ JORA n°35 du 04 juillet 2001. Cette loi a permis la création de deux nouvelles agences :

- l'Agence nationale du patrimoine minier (ANPM), chargée essentiellement de la promotion du domaine minier, de la gestion du cadastre minier et de la délivrance des autorisations minières, tout en suivant leur suivi et leur exécution www.anpm.gov.dz;
- l'Agence nationale de la géologie et du contrôle minier (ANGCM), en charge du contrôle des activités minières, du respect des règles d'hygiène et de sécurité, ainsi que de la gestion du Service géologique national.

³²⁹ « Le boom minier : bilan 1962-2007 », *Energie et Mines*, Revue périodique du secteur de l'Energie et des Mines, n°9-juillet 2008, www.mem-algeria.org.

³³⁰ Idem.

importants gisements d'or en Afrique, est lancée. En contrepartie, l'entreprise australienne devait procéder à des transferts de technologie et de savoir-faire au profit de son partenaire ENOR. Mais, cette mine produit au ralenti suite au retrait du partenaire australien. Bien que la production ait atteint un pic d'une tonne en 2009, Gold Field of Algeria annonçait en octobre 2011 son retrait d'Amesmesa pour des raisons financières après avoir investi 33 millions d'euros dans la mine. Le groupe pétrolier public Sonatrach qui a repris la totalité des actions (52%) de GMA, assure seul la production. 213 permis ont été attribués au secteur privé depuis 2001.

Le montant des investissements réalisés dans le cadre des opérations de partenariat au titre de l'année 2007, s'est élevé à près de 33 millions USD. Ce secteur a opéré une mutation radicale et offre de nouvelles opportunités dans le cadre des privatisations ou de partenariat. La relance de l'activité minière ouvre également des débouchés aux fournisseurs d'équipements internationaux dans les domaines du forage, du transport, de la manutention, des pompes,...etc.

2.3. L'industrie

Le marché algérien est d'un grand dynamisme pour l'ensemble des produits industriels. La production nationale ne couvre que partiellement les besoins d'un marché évalué à plus de 5 milliards USD pour les produits industriels (pièces détachées automobile, machines-outils, semi-produits, électronique,...etc.). La consommation annuelle d'acier est de l'ordre de 2 millions de tonnes. La production répond seulement à 30% de la demande avec des capacités installées de 2.5 tonnes. La faible intégration intersectorielle et la dépendance accrue vis-à-vis de l'importation ont rendu nécessaire un processus de restructuration industrielle et de privatisation érigée en priorité dans l'action gouvernementale. La restructuration industrielle en cours soutenue par un programme de développement de la compétitivité industrielle vise trois objectifs essentiels :

- L'amélioration des performances productives des entreprises publiques,
- Le développement des exportations hors hydrocarbures,
- Et l'insertion dans le marché mondial et l'adaptation aux mutations structurelles et organisationnelles de l'industrie mondiale.

Cet effort auquel est associé le processus de privatisation, a déjà permis le développement de partenariat entre les entreprises algériennes et étrangères. De nombreuses opportunités se dessinent alors. Dans le domaine de la sidérurgie, l'exemple du partenariat

SIDER / Mittal Steel³³¹ s'est révélé prometteur tout comme celui liant le groupe allemand Henkel à l'entreprise ENAD, dont les retombées sont, outre le maintien des effectifs sur les sites de production, la réalisation d'un ambitieux programme de mise à niveau.

Dans le cadre de la « Nouvelle stratégie industrielle » initiée en 2007, les pouvoirs publics souhaitent relancer un secteur industriel obsolète et diversifier la croissance encore trop dépendante des hydrocarbures. Il s'agit d'une démarche qui s'incline en deux étapes : la poursuite de la politique d'encouragement des industries de substitution à l'importation et le développement d'une industrie orientée vers l'exportation. Le rapport intitulé « Stratégies et politiques de relance et de développement industriel³³² » présente les branches prioritaires qui doivent bénéficier d'un appui de l'Etat. Il s'agit notamment de la pétrochimie, de l'agroalimentaire, des matériaux de construction, des industries électroniques, pharmaceutiques et mécaniques, le but étant de relancer les filières à forte valeur ajoutée ayant un effet d'entraînement sur le reste de l'économie. Les autorités œuvrent également pour l'émergence d'une industrie automobile³³³ et des nouvelles technologies de l'information et des communications (NTIC). Un redéploiement géographique³³⁴ par la création de zones d'activité industrielles intégrées (ZAI) est préconisé.

Cette stratégie serait accompagnée de politiques d'appui à l'innovation, de promotion des nouvelles technologies et de création d'une capacité d'intelligence économique. En outre, les autorités algériennes ambitionnent de créer 13 champions industriels nationaux avec l'idée de plusieurs groupes industriels dans différents secteurs, afin de rendre l'Algérie plus compétitive à l'échelle internationale avec l'impact que l'on sait sur l'attraction des investisseurs étrangers. En effet, ces nouveaux fleurons de l'industrie seraient composés d'entreprises publiques et privées et pourraient ouvrir leur capital à des investisseurs privés.

³³¹ Relevant le cas de la sidérurgie algérienne contrôlée jusqu'en 2001 à 100% par le groupe SIDER (entreprise étatique algérienne de sidérurgie). Le 18 septembre 2001, après une année de négociation, le groupe anglo-indien MITTAL STEEL est devenu le principal actionnaire (70%) de 10 filiales du groupe SIDER, qui prend ainsi le contrôle de l'important complexe sidérurgique d'El Hadjar (aciérie, laminoirs et tuberies) situé près de Annaba. Fin 2001, le groupe a pris la majorité des actions des Mines de fer de Tébessa et intègre ainsi un élément supplémentaire de la filière amont de la production d'acier. Sous la direction d'une quinzaine de cadres expatriés du groupe, la production du complexe d'Annaba a vite progressé, passant de 600 000 tonnes / an à plus de 1 million de tonnes / an en 2008. Le groupe a assuré ainsi, la pérennité de l'activité, une augmentation de la production, le relèvement des salaires, l'amélioration des conditions de travail et même l'exportation d'une partie de la production.

³³² Elaboré par le Ministère de l'Industrie et de la Promotion de l'Investissement (MIPI) avec le concours d'économistes algériens. Disponible sur http://www.assisesdelindustrie.dz/documents/document_service_5_14106.pdf

³³³ On comprend mieux certaines mesures gouvernementales dont l'interdiction d'importation de véhicules d'occasion et plus récemment l'interdiction d'octroyer des crédits à la consommation dont à l'achat de véhicules neufs par les particuliers. La volonté de réduire le niveau élevé de la croissance des importations est un autre facteur explicatif.

³³⁴ Jugé actuellement trop concentré.

Enfin, le secteur de la sous-traitance en Algérie, jugé essentiel pour la croissance industrielle, demeure peu développé comparé à la situation qui prévaut au Maroc et en Tunisie. En fait, la sous-traitance n'a attiré l'attention des pouvoirs publics qu'au début des années 1990. Et ce n'est qu'en 1992 que, sur l'initiative de l'ONUDI, la Bourse algérienne de sous-traitance et de partenariat (BASTP) a été créée. Cet organisme opère grâce à quatre réseaux (Est, Centre, Ouest et Sud) coordonné par le Conseil national de la sous-traitance. Bien que cette association soit une excellente opportunité pour le développement de la sous-traitance et du partenariat en Algérie, l'importation de pièces pourtant produites en Algérie continue, souvent par ignorance de l'existence de la BASTP, mais aussi à cause de la faible compétitivité de la production locale. Le marché de la sous-traitance est un secteur porteur à l'échelle nationale en Algérie car beaucoup reste à faire dans ce domaine.

Ces mutations en profondeur du secteur industriel induisent aussi une forte percée du secteur privé, notamment dans les filières agroalimentaire, textiles, chimie, métallurgie, électrique -électronique, matériaux de construction et chimie -pharmacie -engrais. D'importants groupes privés émergent occupant des places appréciables et offrant de véritables opportunités d'affaires avec des partenaires étrangers.

2.3.1. Les industries électronique et l'électrique

L'industrie électronique est l'un des secteurs ayant enregistré la croissance la plus rapide ces dernières années. La contribution de l'électronique à l'économie est significative, selon le ministère de l'industrie en 2001, le chiffre d'affaires du secteur de l'électricité et de l'électronique a atteint environ 33 milliards de dollars et a employé 17 600 personnes. Face à l'ampleur de la demande intérieure, le gouvernement cherche à développer les industries électrique et électronique à travers l'innovation, la diversification des produits et la remontée des filières. Pour cela, il entend positionner le pays dans le processus de délocalisation des entreprises européennes. Dans l'industrie électrique, le recours au partenariat favoriserait la remontée de la filière. Dans l'électronique professionnelle, l'Algérie pourrait tirer profit de son Accord d'association avec l'Union européenne pour s'affirmer comme base régionale pour la production de certains produits et composants destinés au marché européen en partenariat avec les entreprises asiatiques³³⁵.

³³⁵ ANIMA. 2010, « La carte des investissements en Méditerranée », Etude n° 7, Janvier. Disponible sur http://www.animaweb.org/uploads/bases/document/Inv_CarteInvestMed-Final_FR_Light_13-1-2010.pdf

L'Etat encourage également le développement de l'électronique spécialisé. L'Algérie offre également un régime fiscal très favorable et des coûts énergétiques faibles, ce qui constitue des avantages pour les investisseurs. Bien que la structure de l'industrie électronique dépende encore des entreprises publiques, les sociétés privées BYA Electronics et Vision Maghreb se sont imposées sur le marché interne. Ces entreprises jouent un rôle important dans la substitution des importations fabriquant des produits électroniques sous licence de firmes internationales pour le marché local, car les grands groupes développent essentiellement des activités commerciales comme le coréen LG Electronics, le néerlandais Phillips et le français Fact mais parfois aussi la production tel que l'égyptien El Sewedy, Cables, l'émirati Electrocab Emerat ou le coréen Samsung. Ainsi, de réelles opportunités existent au sein de ce secteur avec la production et l'exportation de câbles électriques, de composants électroniques et d'électroménagers ; avec l'électronique de spécialité (pièces détachées pour les industries automobile, aéronautique et militaire) ; et le développement de panneaux solaires et de centrales électriques. Enfin, l'Etat offre des sites dédiés aux investissements locaux et étrangers dans les industries électroniques et met en place un projet de technopôle dédié à l'électronique à Sidi Bel Abbès.

2.3.2. Métallurgie, sidérurgie et matériaux de construction

Les grands chantiers de construction lancés dans le pays contribuent à travers la demande qu'ils génèrent à la croissance rapide du secteur algérien de la métallurgie, de la sidérurgie et des matériaux de construction. Les entreprises métallurgiques interviennent en tant que sous-traitantes ou co-traitantes pour la réalisation des équipements de charpentes, de chaudronnerie et de mécanique lourde. De son côté, l'industrie des matériaux de construction contribue à 16,4% de l'emploi manufacturier et 11% de la valeur ajoutée. Compte tenu du rapport qualité/prix et de la qualité du ciment, les pouvoirs publics entendent développer la production et l'exportation en optimisant les procédés, diversifiant les produits et prolongeant les filières locales vers l'aval³³⁶.

La filière sidérurgique quant à elle bénéficie par l'utilisation croissante de l'acier tiré par la tendance haussière des grands pays en voie de développement (Inde, Chine, Brésil). Le gouvernement algérien sollicite l'investissement étranger dans tout le secteur, notamment pour fournir l'ingénierie scientifique qui fait défaut. Les opportunités d'investissement dans

³³⁶ Ministère de l'industrie et de la promotion de l'investissement : www.mipi.dz; Agence nationale de développement de l'investissement : www.andi.dz.

ces secteurs peuvent être la réalisation d'équipements de charpente, de chaudronnerie et de mécanique lourde ; la production et l'exportation d'aluminium, de zinc, de plâtre et de ciment. Il existe également un projet de pôle de compétitivité de Constantine-Annaba-Skikda couvrant la métallurgie mécanique et le projet de port en eaux profondes à Cap Djinet relié à une zone industrielle de 5 000 ha (complexe aluminier, complexe sidérurgique intégré,...etc.)³³⁷.

2.3.3. Industrie automobile et mécanique

L'Algérie possède le 1^{er} parc maghrébin avec 3,5 millions de véhicules, c'est le 1^{er} marché de la région avec plus de 586 000 nouvelles immatriculations en 2012³³⁸. Longtemps composées de grands groupes intégrés, les industries mécaniques s'orientent vers les activités de sous-traitance pour gagner en flexibilité et en compétitivité. Malgré l'important marché domestique, l'Algérie accuse un certain retard dans le secteur automobile par rapport à ses voisins en raison d'un manque de qualification et du faible développement des réseaux de fournisseurs et d'équipementiers. Le gouvernement entend néanmoins positionner le pays comme équipementier des grands constructeurs. A cet effet, il cherche à renforcer les réseaux locaux de sous-traitants et encourage l'implantation d'équipementiers et de constructeurs mondiaux afin de développer l'assemblage et de pérenniser le marché. En cours de restructuration, la Société nationale de véhicules industriels va se spécialiser dans la production de poids lourds (autocar, camions, tracteurs ...) et nouer des partenariats avec de grands constructeurs pour asseoir son activité d'assemblage. En 2008, la société iranienne Wagon Pars Company (WPC) prévoyait la construction d'une ligne d'assemblage de wagons en Algérie. Cette ligne d'assemblage devait aussi servir de plateforme d'exportation vers les autres pays africains. Depuis, aucune évolution de ce projet n'a été révélée.

Notons également l'implantation de groupes étrangers à travers des filiales commerciales comme le chinois JAC, l'égyptien GB Auto ; des usines d'assemblage (le chinois Zonda, le brésilien Randon, le français BTK ou Iran Khodro) montées en partenariat avec des entreprises algériennes³³⁹ et des chantiers de construction et de réparation navale avec l'espagnol Aresa entre autres. Il existe de larges opportunités d'investissement notamment dans la production de câbles, faisceaux de câbles, dans l'assemblage automobile,

³³⁷ ANIMA, « La carte des investissements en Méditerranée », op.cité.

³³⁸ Paradoxalement, les investisseurs choisissent les pays voisins pour implanter leur production. Ainsi Renault-Nissan a décidé d'investir 1 milliard d'euros à Tanger pour la création d'une usine de montage de véhicule de marque Dacia dont 90% des véhicules fabriqués sont destinés à l'exportation. Le choix de ce site a été favorisé notamment par les capacités logistiques du port Tanger-Med et les avantages fiscaux de cette zone d'activité.

³³⁹ Fandi Motors, Cévital, Famoval, SNVI.

et dans la construction et la réparation navale, encouragées par le programme de développement de la pêche. Enfin, il existe le projet de zone industrielle dédiée à la mécanique à Constantine préfigurant avant le futur pôle de compétitivité pour la métallurgie mécanique à Constantine-Annaba-Skikda.

2.3.4. *Santé et produits pharmaceutiques*

Les besoins sanitaires du pays sont très importants et pâtissent de multiples dysfonctionnements et de manque de moyens financiers. La production nationale étant insuffisante, une croissance faible de 2 à 3% entre 1999 et 2005, l'industrie pharmaceutique algérienne ne parvient pas à satisfaire la demande locale ce qui rend le pays un grand importateur de médicaments. En 2012, les importations³⁴⁰ s'élevaient à 2,23 milliards US\$ pour un volume de 35.540 tonnes. Les difficultés du système de santé public ont conduit à l'ouverture ces dernières années du secteur au privé. Malgré les différentes mesures prises par les pouvoirs publics (obligation de production, suspension de produits à l'importation,... etc.), le niveau de production pharmaceutique local reste faible et le nombre de producteurs limité (62 unités de production en 2013). Cela entraîne des ruptures de stock de certains médicaments de manière assez récurrente. De plus, la production s'articule autour de produits à faible valeur technologique.

Le gouvernement a élaboré une stratégie pour promouvoir l'industrie pharmaceutique, en faisant appel à des partenaires étrangers leaders dans le domaine afin d'installer des unités de production en Algérie. L'objectif étant de parvenir à satisfaire 70% des besoins en médicaments à l'horizon 2014. Priorité est donnée au développement des génériques³⁴¹ avec le recours à l'entreprise nationale Sidal considérée comme le pilier de cette industrie qui noue des partenariats avec des groupes internationaux pour le développement et la production de nouveaux médicaments. L'association avec des laboratoires étrangers permettrait, en effet, un apport de savoir-faire, des garanties de qualité, une économie de devise, et à long terme la possibilité d'exporter une partie de la production nationale. Les principaux laboratoires internationaux sont présents en Algérie³⁴² et le pays ambitionne de développer une industrie pharmaceutique nationale performante grâce aux partenariats et à la fabrication sous licence.

³⁴⁰ Selon les statistiques de 2012 du Centre national de l'informatique et des statistiques (CNIS) relevant des Douanes algériennes. Sur une nomenclature d'environ 1 400 produits, seuls 310 sont produits dans le pays.

³⁴¹ Ministère de la santé, de la population et de la réforme hospitalière : www.sante.gov.dz

³⁴² « S'implanter en Algérie », sous la direction de Bouteiller (M.), Editions UBIFRANCE, édition 2008/2009, Paris, 242 pages.

En effet, nombreux groupes étrangers ayant ouvert, souvent en partenariat avec Sidal un site de production, notamment : l'américain Pfizer, le saoudien Astra, le danois Novo Nordisk, le britannique GlaxoSmithKline, les français Pierre Fabre,...etc. ou un laboratoire de recherche et d'analyse avec l'espagnol Asac Pharma, le tunisien Medis ou le français Mérieux.

De même, Sidal North Africa Holding Manufacturing partenariat entre l'algérien Sidal et le koweïtien North Africa Company, démarrera ses activités en 2014. L'usine du producteur d'anticancéreux coûtera 25 millions d'euros. C'est un partenariat de plus pour l'Algérie dans le domaine de l'industrie pharmaceutique. En avril 2012, le leader national Biopharm et le britannique AstraZeneca s'étaient associés pour édifier une usine de fabrication de traitement des pathologies cardiovasculaires, neurologiques et oncologiques d'un montant de 40 millions d'euros. Le mois suivant, la construction de l'usine fruit du partenariat entre l'émirati Julphar et la Pharmacie centrale des hôpitaux était lancée. Coût de l'investissement 25 millions d'euros.

Le pays prévoit également l'installation d'une zone industrielle à Sidi Abdellah et des pôles de compétitivité couvrant l'industrie pharmaceutique à Médéa-Boughzoul-Laghouat et la chimie organique à Oran-Mostaganem-Sidi Bel Abbés.

Bien que le pays encourage le développement d'une industrie pharmaceutique grâce aux partenariats étrangers, l'Algérie a mis en place certaines contraintes réglementaires introduites en 2008. Il s'agit notamment de l'interdiction d'importation des médicaments produits localement et l'obligation faite à tout importateur avant l'octroi de son agrément, de s'engager à effectuer un investissement en production dans des délais limités et fixés par la loi. Ainsi en 2012, 800 médicaments ont été interdits d'importation.

Il n'en demeure pas moins que le marché pharmaceutique algérien reste attractif pour les laboratoires étrangers compte tenu de son importante population, d'une forte consommation de médicaments par habitant, d'une baisse progressive des droits de douanes et des mesures incitatives aux investisseurs étrangers³⁴³.

³⁴³ Nous devons cependant mentionner un rapport du cabinet d'audit et de conseil Deloitte, sur la stratégie pharmaceutique algérienne rendu public en mai 2012. L'étude pointe notamment « le manque de transparence quant aux procédures d'investissement et d'installation », « l'instabilité politique », « la loi imposant à l'Etat de détenir 51% des investissements étrangers », « l'absence à long terme garantissant la stabilité des activités industrielles »,...etc ; in Jeune Afrique, 2 novembre 2012.

2.4. *Les services*

Depuis l'adoption en 1990 de la loi sur la monnaie et le crédit³⁴⁴ et de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003³⁴⁵ la modifiant, un nouvel environnement bancaire et financier s'est mis en place, plus conforme à la libéralisation de l'économie de sa tutelle administrative en faisant de la Banque d'Algérie la véritable autorité monétaire du pays. Cette loi consacre le caractère universel du système bancaire et financier algérien en permettant l'ouverture de cet espace aux banques et institutions financières nationales et étrangères. Le système bancaire et financier a été doté d'instruments juridiques pour lutter contre le blanchiment d'argent³⁴⁶ et le secret bancaire a été levé³⁴⁷ à cet effet. Le paysage bancaire comporte aujourd'hui près de 26 institutions bancaires et financières dont 6 publics et 14 à capitaux privés.

Cette diversification de l'offre bancaire inhérente à l'ouverture du système bancaire algérien autorise l'installation des banques et établissements financiers étrangers ou à se faire représenter en Algérie, s'accompagne d'un réel effort de modernisation. Ainsi plusieurs autres banques en particulier françaises, belges et espagnoles ont installé des bureaux de représentation dans la perspective de s'implanter ultérieurement. Outre la banque universelle, la loi permet de constituer des établissements financiers sous forme de banque d'affaires ou de société de leasing. Ce processus vise à élever le niveau de bancarisation encore très faible de l'économie algérienne et à rendre plus fluide les opérations interbancaires en améliorant les réseaux de communication sécurisés et en introduisant des moyens de paiements modernes. Le secteur est, cependant, caractérisé par un faible taux de bancarisation avec seulement une agence pour 25 000 habitants³⁴⁸ et un accès aux crédits très contraignant puisqu'on ne compte que 10 emprunteurs pour 1000 habitants³⁴⁹. Il existe donc d'importantes opportunités d'affaires dans ce secteur sous formes de banque universelle, de société de leasing, de capital risque,... etc.

Par ailleurs, l'Etat a effectué un effort important en assainissant la dette des banques publiques et en les recapitalisant, l'objectif étant de moderniser leur fonctionnement et le hisser aux normes internationales, afin de faciliter les opérations de privatisation ou d'ouverture du capital. L'Etat prévoit la cession de certaines banques publiques à des

³⁴⁴ Loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, JORA n°16 du 18 avril 1990.

³⁴⁵ JORA n°52 du 27 août 2003.

³⁴⁶ Loi cadre sur la prévention et la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme, loi n°05-01 du 6 février 2005, JORA n°11 du 09 février 2005.

³⁴⁷ A la faveur de la loi de finance 2003.

³⁴⁸ Alors que la Tunisie compte une agence pour 8 000 habitants.

³⁴⁹ La Tunisie compte 120 emprunteurs pour 1000 habitants.

repreneurs étrangers stratégiques. Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA), la Banque de Développement Local (BDL) ont bénéficié d'un assainissement en vue de leur privatisation³⁵⁰.

Les banques françaises sont particulièrement impliquées dans le marché algérien avec la présence de BNP Paribas et Société Générale qui comptent une cinquantaine d'agences chacune, déployées sur tout le territoire et affichent une stratégie de développement ambitieuse. Natixis, première banque française agréée par les autorités monétaires algériennes en 2000 poursuit son développement quoique de manière moins soutenue. Calyon, filiale du Crédit Agricole a obtenu son agrément d'exercer l'activité de banque en 2007. HSBC, succursale de HSBC France, a également obtenu l'autorisation en 2009 afin de développer les activités de banque universelle. Trust Bank et Algeria Gulf Bank sont également présentes en Algérie. Très réactives, les banques privées et filiales de grands groupes internationaux se concentrent sur les activités les plus rentables comme le financement du commerce extérieur via l'octroi du crédit documentaire Credoc, imposé dans le cadre de la loi de finance complémentaire 2009.

La modernisation du secteur bancaire se décline en priorité sur deux aspects : la modernisation des systèmes de paiement et l'amélioration de la gouvernance bancaire pour aboutir à une allocation plus efficace du financement de l'investissement. L'accélération de la modernisation des systèmes de paiement et des systèmes d'information comptable devrait contribuer à améliorer sensiblement la qualité et les délais de transmission des données, et à faciliter davantage la supervision de la Banque d'Algérie. De même que la modernisation des opérations et des services bancaires notamment par l'entrée en fonctionnement depuis 2006 du système de paiement en temps réel de gros montants et de paiement urgent dit ARTS. Elle s'est poursuivie en 2007, avec la monétique qui implique un déploiement sur l'ensemble du territoire de terminaux de paiement et de distributeurs automatiques de billets, fonctionnant en interbancaire, ainsi que la promotion des cartes de retrait et de paiement auprès des clients³⁵¹.

L'accès au crédit reste toutefois limité. En effet, la modicité du capital des banques privées limite leur capacité de crédit en raison de l'application des normes prudentielles. Cette situation est appelée à évoluer vu la volonté des autorités algériennes d'amener les banques à augmenter leurs capitaux. Des institutions privées spécialisées font leur apparition sur le

³⁵⁰ Privatisation suspendue et reportée *sine die*.

³⁵¹ Le changement de comportement, déjà en cours, comme l'atteste la progression rapide du nombre de porteurs de cartes (15% des titulaires de comptes), est facilité par des expériences comme celle mise en place avec la société nationale de distribution des produits pétroliers NAFTAL, dont les 1 800 stations-service seront bientôt toutes équipées de terminaux de paiement interbancaires.

marché monétaire telle que l'Arab Leasing Corporate (à capitaux algériens, privés et publics, saoudiens et une participation de la SFI³⁵²). L'élargissement de l'offre de financement est renforcé également par la promulgation de la loi relative au capital investissement. Pour améliorer les services bancaires, le Premier Ministre, Abdelmalek Sellal, par la voix d'une circulaire en 2013, a demandé aux institutions financières et bancaires de procéder à la facilitation de l'ouverture des comptes ainsi que l'octroi des crédits bancaires.

Le secteur des assurances est également ouvert aux capitaux privés sans distinction d'origine. Ainsi, depuis la promulgation de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances³⁵³, sept sociétés privées d'assurance se sont créées dont deux à capitaux étrangers. Il s'agit également d'un secteur très prometteur pour l'investissement étranger dans la mesure où le marché des services d'assurance est loin d'être saturé et les prémices de l'ouverture y sont en effet observables avec la cession en 2007 au fonds américain ECP-EMP Africa Fund II de la Générale Assurances Méditerranéenne, premier assureur algérien détenu par des capitaux étrangers. En outre, en 2010, l'assureur français Axa a obtenu le feu vert des autorités algériennes pour opérer en Algérie, en partenariat avec des investisseurs locaux. Axa devient ainsi le deuxième assureur français, après la Macif, à être autorisé à s'installer en Algérie après le règlement en 2008, d'un vieux contentieux algéro-français sur les assurances. L'Algérie et la France avaient signé en avril 2008 à Paris, une convention apurant le contentieux entre les deux pays, né en 1966, de la nationalisation des compagnies françaises d'assurance en Algérie. Les assureurs français ont dû alors arrêter leurs activités en Algérie.

D'un autre côté pour redynamiser le marché financier, l'Etat a décidé d'introduire une grande partie du capital des grandes entreprises économiques (GEE) partiellement, privatisés en bourse. Jusqu'en mai 2013, une liste d'une dizaine GEE a déjà été sélectionnée pour les préparer à la privatisation qui doit se faire par lots d'entreprises. Pour ce faire, en 2012, des amendements ont été introduits sur le règlement général de la Bourse d'Alger dans le but de réorganiser le marché boursier national. Trois compartiments ont été créés : un marché principal réservé aux grandes entreprises, un marché dédié aux PME et un troisième marché destiné à la négociation des obligations assimilables au Trésor.

Enfin et afin de faire face à une forte demande locale de services de qualité, les projets de services d'ingénierie et autres services aux entreprises se sont multipliés. En Algérie, la plupart des projets concernent l'implantation de grands réseaux de conseil juridique, d'audit, de certification ou de bureaux d'études : Regus, Bernard Krief Consulting, Deloitte, Baker &

³⁵² Société Financière Internationale, filiale du groupe Banque Mondiale.

³⁵³ JORA n°13 du 08 mars 1995.

McKenzie, Francis Lefebvre, Intraesa, ...etc.

2.5. Agriculture, pêche et agroalimentaire

Les potentialités économiques sont significatives et la facture alimentaire atteint chaque année l'équivalent de 3 milliards USD. La valeur stratégique de l'agriculture a longtemps été négligée au profit de l'industrie lourde. Un changement de politique s'est produit avec le lancement en juillet 2000 du Programme National de Développement Agricole (PNDA). Ce programme doté de 350 milliards DA (3,8 milliards d'euros) a pour but de diminuer la facture d'importation et d'assurer la sécurité alimentaire en diversifiant les productions des exploitations agricoles comme la céréaliculture, l'arboriculture, l'oléiculture, la viticulture, les cultures maraîchères et la filière animale. Grâce à l'augmentation des surfaces agricoles et l'amélioration des rendements, ce programme a permis la création de nombreux emplois et une croissance annuelle moyenne de 6%³⁵⁴.

Poursuivant sa lancée, le gouvernement a adopté en 2008 une loi sur l'orientation agricole qui cible une croissance annuelle de 8% d'ici 2013. Elle prévoit des mesures pour recentrer et rationaliser l'agriculture en créant des synergies avec le secteur agro-alimentaire. En effet, avec une production agricole relativement importante, plus de 12% du PNB et des importations de près de 3 milliards USD, notamment de céréales, de lait et de produits laitiers, de sucre, de café et de légume secs, l'industrie de transformation agroalimentaire souffre d'un déficit important et offre par conséquent des opportunités d'investissement dans les domaines de la transformation, de la conservation, de la valorisation et de la vente, des domaines où une expérience internationale et un transfert technologique sont primordiaux. En témoigne l'ouverture de filiales commerciales par l'américain Cargill, le danois Arla Foods,...etc. et de site de production par l'émirati EIIC, le français Lacralis, le suisse Nestlé, le néerlandais Heineken, le saoudien Savola, le français Danone,...etc.

Avec 1 250 Kms de côtes méditerranéennes, l'Algérie redécouvre l'importance d'un potentiel halieutique longtemps sous-estimé. La pêche et l'aquaculture ont bénéficié d'un plan similaire à celui de l'agriculture doté d'un budget de 4,9 milliards DA (53 millions d'euros)³⁵⁵. Depuis 2003, plusieurs protocoles d'accord de pêche, de conservation et d'équipements portuaires ont été signés entre opérateurs économiques algériens et entreprises étrangères. Ainsi, un projet de ferme aquacole d'élevage de loup et de daurades a été lancé

³⁵⁴ Ministère de l'agriculture et du développement rural : www.minagri-algeria.org/

³⁵⁵ Chambre nationale de la pêche et de l'aquaculture : www.chambrespeche-dz.com

pour un investissement de 8 millions d'euros et est piloté par l'Office National de Développement pour l'Aquaculture avec le soutien de l'Organisation Arabe pour l'Investissement et le Développement Agricole (OAIDA). La banque privée « Union Bank » a créé une banque spécialisée, Union Pêche pour développer la pêche industrielle. Le secteur de la pêche recèle un potentiel très important et les besoins nécessaires au développement de la filière tant en amont qu'en aval, sont considérables. Il existe un grand potentiel pour les chalutiers, les équipements électroniques de navigation et le matériel nécessaire à la pêche. De même, il existe des besoins en assistance technique, formation et évaluation des ressources halieutiques. De nombreux débouchés existent pour l'industrie de transformation notamment pour les conserveries et la transformation des produits de la mer.

En outre, 10 milliards d'euros d'aides à l'agriculture sont prévus entre 2010 et 2014. De même, mentionnons le projet de 10 pôles agricole intégrés ainsi que des pôles de compétitivité autour de l'agriculture et de l'alimentation à Médéa-Boughzoul-Laghouat et autour des biotechnologies alimentaires à Alger-Sidi Abdallah-Bouinan et Sétif-Béjaia-Bordj Bou Arreridj-M'sila-. Des programmes d'intensification de la production dans 10 filières agricoles, des projets de concession de terres agricoles du domaine privé de l'Etat et des avantages fiscaux et facilités d'accès au crédit sont également prévus.

2.6. Le secteur de l'eau

Dans le cadre du plan de relance économique, le gouvernement a relancé l'investissement public pour la gestion intégrée des ressources en eau et devrait continuer à consacrer dans les 10 prochaines années d'importantes ressources budgétaires dans ce secteur. Le Conseil mondial de l'eau considère l'Algérie comme le seul pays à consacrer le plus grand budget au développement de ce secteur. Sur la période de 2005 à 2009, le gouvernement a alloué une enveloppe de 12 milliards de dollars pour le secteur de l'eau à travers la réalisation de plusieurs projets. Actuellement, les principaux projets en cours de réalisation sont :

- Le complexe hydraulique de Beni-Haroun dans le Constantinois qui compte plusieurs barrages ainsi que plusieurs stations de traitement. Fin 2001, le groupe Alstom a été désigné adjudicataire du projet de pompage jusqu'en 2014 (150 millions d'euros),

- Le barrage de Kourdate Acerdoune dont la réalisation a été confié à la société Razel (110 millions d'euros),

- L'usine de déminéralisation des eaux saumâtres de Brédéah, réalisée par la société Ondéo-Degrémont,

- La réhabilitation des réseaux d'assainissement des villes d'Alger et Oran confiée respectivement à la SEM et à la SAUR.

Les bailleurs de fonds multilatéraux font également du secteur de l'eau une priorité avec un budget de 4 milliards d'investissements pour les quinze prochaines années. Parmi ceux-là, citons :

- Le projet d'alimentation de la ville d'Alger par le barrage de Taksebt pour un montant de 500 millions d'euros et attribué au groupement franco-canadien SNC Lavalin Ondéo-Degrémont Services,

- Le projet MAO pour l'alimentation des villes Mostaganem, Arzew et Oran qui comprend la réalisation de barrages, de conduites, de stations de pompage et de traitement,

- La réalisation d'unité de dessalement d'eau de mer pour l'alimentation du terminal pétrolier d'Arzew, des villes d'Alger d'Oran et de Skikda,

- La réhabilitation des réseaux de distribution des villes d'Annaba, Constantine et Jijel.

2.7. Travaux publics, transport et infrastructures

Ce secteur a reçu du programme complémentaire de soutien de la croissance (PCSC) près de la moitié de l'enveloppe financière allouée à ce programme. Outre la construction de l'autoroute Est-Ouest, des ouvrages d'art concernant le transport routier, les ports, aéroports, ponts, aqueduc, barrages et villes nouvelles. Le plan complémentaire de soutien à la croissance (2005-2009) prévoit :

- 700 milliards de DA³⁵⁶ pour les transports (métro, TGV, tramway..),

- 600 milliards de DA pour les travaux publics,

- 400 milliards de DA pour la grande hydraulique (barrages, canalisation,...)

De même, le projet de métro d'Alger, lancé il y a plus de 20 ans, devrait être accéléré pour une mise en service de la ligne1 avant la fin de l'année 2009 effectivement opérationnelle depuis la fin 2011.

Le réseau routier bitumé (100 000 Km) demeure insuffisant compte tenu des impératifs de développement du pays. Les routes revêtues représentent 72% du réseau national dont un quart est en mauvais état. Le projet d'autoroute Est-Ouest trans-maghrébine d'une longueur de 1 216 Km lancé en 1987 qui vise à relier les villes de Tlemcen et Annaba, s'inscrit dans le projet d'Autoroute de l'Unité Maghrébine (7 000 Km de Nouakchott à

³⁵⁶ 1 dollars = 81,3284 au 7 octobre 2013. Source Banque d'Algérie <http://www.bank-of-algeria.dz/indicateur.htm>

Tripoli), attribué à des consortiums chinois et japonais, est le plus important d'une série de grands travaux lancés à travers le pays³⁵⁷. En ce qui concerne les grands aménagements urbains, la ville d'Alger est le théâtre de chantiers de grandes envergures. L'entreprise française Razel a réalisé trois trémies (50 millions d'euros). Les chantiers futurs concernent la radiale d'Oued Ouchaiah, la pénétrante des Annaceurs et la réalisation de 4 trémies réparties dans différents axes routiers sensibles de la capitale. A plus long terme, il est prévu de lancer la construction d'ici 2025 de près de 2 700 km de voies routières ou « express ». Dans ce cadre, le Ministère des travaux publics³⁵⁸ a lancé en mars 2008, un appel d'offres pour les études de la rocade des Hauts Plateaux. Cette autoroute sans péage de 1 020 km devrait être achevée en 2015.

Le marché des équipements et du matériel de travaux publics est également un marché très dynamique et le recours à l'importation est très massif. Le principal fournisseur de matériel de BTP est la France suivie de l'Allemagne et des Etats-Unis. Ainsi, un groupement mené par SIEMENS France, associant VINCI et l'espagnol CAF, a été chargé début 2006 de livrer le matériel roulant, les équipements et les aménagement intérieurs des stations de la phase 1 de la ligne 1 du métro d'Alger dont l'inauguration prévu à la fin de l'été 2009 entrée en service en 2011.

Les infrastructures aéroportuaires nationales comprennent 55 plates-formes. Parmi ces dernières, 35 sont ouvertes à la circulation aérienne publique avec 12 aérodromes de classe internationale, 10 de classe nationale et 13 de classe régionale. Dans le cadre du PCSC (Plan complémentaire de soutien à la croissance) et des programmes spéciaux du Sud et des Hauts Plateaux, une douzaine de nouveaux projets de renforcement et de réhabilitation de pistes ont été lancés. La dernière réalisation aéroportuaire, qui constitue une vitrine pour l'Algérie, est l'aéroport international d'Alger, inauguré le 7 juillet 2006. ADPM (Aéroport de Paris Management) assiste les autorités locales dans la gestion de cette infrastructure, dans le cadre d'un contrat de management pour une durée de 4 ans. Actuellement, les capacités des infrastructures aéroportuaires demeurent sous-utilisées et les grands projets concernent l'extension des aéroports notamment celui d'Alger -confié à l'entreprises chinoise CSCEC-, l'équipement de navigation aérienne et les aérogares. Les perspectives de développement à moyen terme sont axées sur le renforcement des pistes aéroportuaires, la réalisation de projets pour le désenclavement des zones des hauts plateaux et du sud, et la réalisation des deuxièmes

³⁵⁷ 110 km ont été livrés en 2005, 176 km sont en voie d'achèvement. Les 930 km restants ont été confiés en mai 2006 au consortium japonais COJAAL mené par ITOCHU pour le lot Est (395 km) et au groupement chinois associant CITIC à CRCC pour les lots Centre (170 km) et Ouest (365 km).

³⁵⁸ www.mpt.gov.dz/

pistes d'aérodromes d'Oran et de Hassi Messaoud.

Les infrastructures portuaires se composent de 11 ports mixtes, dont 3 spécialisés dans les hydrocarbures, 21 de pêche et 1 seul de plaisance. Ils sont tous gérés par des entreprises portuaires qui sont propriété de la holding publique SOGEPOR. Toutefois, depuis 2005, on assiste à une ouverture progressive au secteur privé avec la concession de terminaux conteneurs à des co-entreprises associant des entreprises portuaires à des opérateurs étrangers tels que Portek à Bejaia et DP World à Alger et Djendjen. Le trafic des marchandises (autres qu'hydrocarbures) transite principalement par Alger (25%), Bejaia (20%), Annaba (18%) et Oran (14%).

Dans l'ensemble, les capacités portuaires demeurent sous exploitées. Les perspectives de développement sont nombreuses et portent sur : la maintenance du patrimoine existant, la modernisation et l'adaptation des infrastructures aux modes de transport par conteneurs (adaptation des terminaux d'Oran, Arzew, Tenes et Skikda) et la création de capacités portuaires nouvelles dans la région centre orientées vers le traitement du trafic conteneur. A long terme, il est prévu de construire 19 ports de pêche et 16 de plaisance d'ici 2025.

2.8. Le tourisme

En 2012, l'Algérie a accueilli 1 600 000 touristes dont 1 650 000 algériens résidents à l'étranger³⁵⁹ et il a été enregistré 215.3 millions USD de recettes touristiques et 380.7 millions USD de dépenses. L'Algérie dispose d'un potentiel touristique important, dont :

- ✓ La taille du pays (près de 2.5 millions de km²),
- ✓ La situation géographique avec un climat méditerranéen doux et ensoleillé,
- ✓ Un littoral de 1200 Kms sur la côte méditerranéenne,
- ✓ Un important réseau d'infrastructures aéroportuaires et routières,
- ✓ Un désert qui représente près de 80% du territoire et plus de 200 sources thermales³⁶⁰.

Mais ces potentialités encore inexploitées, à l'exception du Sud, souffrent de nombreux handicaps pour le développement touristique du pays. Il s'agit³⁶¹ :

- ✓ D'une absence de lisibilité des produits du tourisme Algérie,
- ✓ D'une sous capacité de l'hébergement et de l'hôtellerie et de sa mauvaise qualité. Le

³⁵⁹ L'Algérie est le pays de la région MEDA où l'activité touristique est la plus faible pour des raisons tenant avant tout à la décennie noire qu'elle a traversée mais également à l'absence par le passé de politique de développement du secteur.

³⁶⁰ « L'essentiel d'un marché », Editions UBIFRANCE, op.cité.

³⁶¹ Ministère de l'Aménagement du Territoire, de l'Environnement et du Tourisme. <http://www.matet.dz/>

pays dispose de 1136 hôtels soit l'équivalent de 96 000 lits³⁶² 74% d'établissement privés, 18% publics et 4% à capitaux mixtes (partenariat public-chaînes étrangères),

- ✓ Du manque de professionnalisme des voyagistes,
- ✓ Du manque de qualification et de performance des personnels,
- ✓ De la faible qualité du produit et des prestations du tourisme algérien,
- ✓ D'un déficit en termes de capacité d'accueil pour une clientèle internationale d'affaires, de congressistes et de touristes y compris dans les grandes villes algériennes,
- ✓ D'une faible pénétration des technologies de l'information et de la communication dans le tourisme,
- ✓ Des transports et accessibilité de faible qualité,
- ✓ Des services financiers inadaptés,
- ✓ D'une sécurité, une gouvernance et d'une organisation inadaptée au tourisme moderne,
- ✓ Et enfin d'un déficit du marketing de la destination Algérie.

Bien que les impacts économiques et sociaux potentiellement positifs³⁶³ du développement touristique soient non négligeables³⁶⁴, le poids économique de cette filière en Algérie et sa contribution à l'emploi restent parmi les plus bas de la région, comme repris

³⁶² Source : Office Nationale des Statistiques et Ministère du Tourisme et de l'Artisanat. http://www.ons.dz/IMG/pdf/file_Tourisme.pdf.

³⁶³ On peut citer :

- Des impacts économiques directs : entrées de devises contribuant à l'équilibre des comptes extérieurs ; développement d'activité de services à fort contenu en emplois et à faible contenu en importation ; ...etc.
- Des impacts économiques indirects : développement des infrastructures (transports, ...) pouvant également être utilisés à d'autres fins ; mise à niveau de l'offre locale de services et biens de consommation ; contribution à une image positive du pays pouvant être un tremplin pour le développement ultérieur des affaires ;...etc.
- Des impacts sociaux : ouverture à des cultures et des modes de vie différents, apprendre à connaître l'Autre et dépasser les stéréotypes de part et d'autre.

³⁶⁴ Cela n'empêche pas l'existence d'un débat sur l'opportunité de développer massivement les activités touristiques compte tenu de certains effets secondaires négatifs et risques, dont :

- Les incertitudes sur l'évolution réelle du marché : l'impact du vieillissement de la population occidentale, principale source du tourisme mondial, sur la demande de voyages internationaux est difficile à anticiper. En conséquence, des surinvestissements pourraient peiner à être rentabilisés ;
- Les effets de dépendance : liés à une situation d'enfermement de l'économie et de sa dépendance vis-à-vis des flux extérieurs fluctuant de façon brutale en fonction des événements politiques ;
- Les impacts environnementaux négatifs d'un tourisme de masse concentré sur certaines régions notamment littorales : dégradation des sites, fortes pressions sur les écosystèmes locaux (problèmes d'affectation de l'eau en période estivale),...etc.
- L'effet perturbateur sur les sociétés locales : différence de mentalités, hausse des prix durant l'afflux des touristes,...etc. ;
- La qualité médiocre des emplois générés par l'activité touristique, précaire et saisonnière ;
- Et le risque de dépendance vis-à-vis des grands opérateurs touristiques internationaux (tours opérateurs, chaînes hôtelières, compagnies aériennes, ...).

dans les tableaux suivants :

Tableau n 34 : Poids macro-économique de la filière tourisme

2005	% Exports	% Investissements productifs	% PIB	Rang contribution au PIB (sur 174 pays)
Algérie	9,3	5,9	1,8	147
Chypre	45,3	21,4	10,4	29
Egypte	31,8	17,5	8,5	48
Israël	7,2	13,3	2,4	138
Jordanie	22,8	18,5	6,3	45
Liban	52,1	11,1	3,6	63
Maroc	29,6	13,5	9,5	42
Malte	22,2	33,1	14,7	20
Syrie	24,1	7,0	2,1	149
Turquie	22,1	8,2	5,5	75
Tunisie	20,9	1,7	8,8	39

Source: World Travel and Tourism Council (WTTC), www.wttc.org/

Tableau n°35 : Contribution du tourisme à l'emploi

2005	Emplois directs (milliers)	Emplois indirects (milliers)	% Emploi
Algérie	0,2	0,5	5,6
Chypre	0,05	0,1	28,9
Egypte	1,8	3,3	13
Israël	0,1	0,2	8,3
Jordanie	0,1	0,2	14,7
Liban	0,05	0,2	12,4
Maroc	0,9	0,1	14,7
Malte	0,03	0,05	35
Syrie	0,1	0,3	6,1
Turquie	0,8	1,7	7,7
Tunisie	0,3	0,5	16,5

Source : Idem

Le nombre d'hôtels et d'établissements assimilés a été multiplié par 2 entre 1993 et 2006 (537-1064) et la capacité d'accueil en hôtellerie a augmenté de 17%. Toutefois, elle reste limitée, très urbaine (49% en milieu urbain) et peu adaptée au marché international (10% environ des établissements sont aux normes internationales). Les autorités locales ont également mis en place une ambitieuse stratégie d'expansion s'appuyant sur la valorisation de 22 ZET³⁶⁵ (zones d'expansion touristique), situés pour les ¾ sur le littoral. Elles privatisent

³⁶⁵ Ces zones sont :

- ZET de La Messida «Wilaya d'EL TARAF».
- ZET de la Baie Ouest de Chetaibi «Wilaya d'ANNABA ».
- ZET de Oued Begrat «Wilaya d'ANNABA ».
- ZET d'El Marsa «Wilaya de SKIKDA ».

également les entreprises publiques liées au tourisme et à l'hôtellerie et cherchent à attirer les investisseurs privés, notamment étrangers, à travers un régime fiscal incitatif³⁶⁶ et un travail de promotion.

Quant aux investissements touristiques internationaux, ils sont le fait du groupe Accord qui dispose d'un hôtel « Sofitel » et d'un « Mercure » à Alger, du groupe américain « Starwood » avec deux hôtels « Sheraton » (Oran et Alger) et d'un Mariotte à Tlemcen (Renaissance) inauguré en 2011.

Les stratégies de développement et les opportunités d'affaires d'ici 2013 sont de :

- Attirer plus de 3 millions de touristes dont près de 2 millions d'étrangers,
- Investir plus de 232 milliards DA,
- Augmenter les capacités d'accueil de 92 000 lits à 187 000 lits,
- Créer près de 230 000 emplois.

Le Ministère du tourisme a lancé en 2004, une stratégie de développement durable du secteur du tourisme³⁶⁷ avec pour objectifs la valorisation des potentiels naturel et culturel, l'amélioration de la qualité des prestations³⁶⁸ et de l'image touristique de l'Algérie et la réhabilitation des établissements hôteliers et touristiques. Cette stratégie intervient dans un contexte marqué par la volonté des pouvoirs publics de permettre à l'Algérie de se placer au plan international et de conquérir dans les années à venir une position de destination touristique reconnue. Le programme souligne l'existence de « *gisements de richesse encore peu exploités à l'image de la pêche, des mines et du tourisme* », pour lesquels des mesures

-
- ZET d'El Aouana «Wilaya de JIJEL».
 - ZET d'Agrioun «Wilaya de BEJAIA ».
 - ZET d'Aokas «Wilaya de BEJAIA ».
 - ZET d'Azzefoun «Wilaya de TIZI OUZOU».
 - ZET de Sidi Khelifa «Wilaya de TIZI OUZOU».
 - ZET de Zemmouri Ouest «Wilaya de BOUMERDES».
 - ZET de la fontaine «Wilaya d'ALGER».
 - ZET de Zeralda Ouest «Wilaya d'ALGER ».
 - ZET de Colonel Abbas «Wilaya de TIPAZA ».
 - ZET de Oued Bellah «Wilaya de TIPAZA ».
 - ZET de Cap Ivi «Wilaya de MOSTAGANEM ».
 - ZET de Ramdane Plage «Wilaya de MOSTAGANEM».
 - ZET de Madagh «Wilaya d'ORAN ».
 - ZET de Bouzedjar «Wilaya d'AIN TEMOUCHENT ».
 - ZET de Moscarda «Wilaya de TELEMEN ».
 - ZET de Tamanrasset «Wilaya de TAMNRASSET».
 - ZET de Djanet «Wilaya d'ILLIZI».
 - ZET de Tadlest «Wilaya d'ADRAR».

³⁶⁶ Notons la promulgation de la loi n°03-01 du 17 février 2003 relative au développement du tourisme accordant des exonérations fiscales sur 10 ans, JORA n°11 du 19 février 2003.

³⁶⁷ Prévue par la loi 01-20 du 12 décembre 2001 relative à l'aménagement du territoire et du développement durable, JORA n°77 du 15 décembre 2001.

³⁶⁸ Un plan qualité tourisme est mis en place et prévoit l'ouverture de 3 écoles modernisées, 2 nouvelles et 7 établissements de formation professionnelle aux métiers du tourisme.

incitatives doivent être prises en vue de favoriser l'investissement. Cette prise de conscience nationale de l'enjeu du développement touristique comme vecteur de développement économique et social, impose la nécessité de doter l'Algérie d'un cadre stratégique de référence permettant de construire avec réalisme une vision à l'horizon 2025, traduite en objectifs par un Schéma Directeur d'Aménagement Touristique, le SDAT³⁶⁹.

La démarche du SDAT définit deux temps importants : 2015 pour l'amorçage de la nouvelle politique qui est la mise en tourisme de l'Algérie, et 2025 pour la consolidation de la politique touristique. Le frémissement de l'activité touristique enregistrée depuis 2002 devra être consolidé et porté par les cinq lignes directrices du projet territorial de l'Etat³⁷⁰ :

1. La valorisation de la destination Algérie pour accroître l'attractivité,
2. Le développement des pôles d'excellence du tourisme par la rationalisation de l'investissement,
3. L'initiation du plan qualité tourisme pour favoriser le développement de la qualité de l'offre,
4. La promotion de transversalité et de la cohérence dans l'action par l'articulation de la chaîne,
5. La définition et l'initiation d'une stratégie de financement opérationnelle.

Ces cinq dynamiques constituent la voie pour une relance rapide et durable du tourisme. Et ce, d'autant que la sérénité retrouvée de l'Algérie et sa position géostratégique plaident fortement, aujourd'hui, pour une reconsidération de la place et du rôle que doit jouer le secteur dans une perspective de développement durable du tourisme.

Le développement du tourisme passe également par la promotion et l'institution d'une nouvelle gouvernance qui vise à favoriser la mise en place d'interactions constructives entre les trois principales composantes du développement touristique :

1. L'Etat et les collectivités locales qui restent le moteur du développement à travers des démarches visant à créer un environnement politique et juridique favorable et des programmes de développement,
2. Les acteurs économiques qui portent les projets, génèrent des ressources et qui créent des emplois,

³⁶⁹ Le rapport général sur le SDAT 2025 est composé de cinq livres : http://www.assisesdoutourisme.dz/SDAT_2008/LIVRE_1_DIAGNOSTIC_26JANV_08.doc, http://www.assisesdoutourisme.dz/SDAT_2008/LIVRE_2_DYNAMIQUES_26JANV_08.doc, http://www.assisesdoutourisme.dz/SDAT_2008/Livre_3_LES_POLES_DU_SDAT_26JANV_08.doc, http://www.assisesdoutourisme.dz/SDAT_2008/LIVRE_4_MISE_EN_OEUVRE_26JANV_08.doc, http://www.assisesdoutourisme.dz/SDAT_2008/LIVRE_5_PROJETS_PRIORITAIRES_26JANV_08.doc.

³⁷⁰ Office national du tourisme : www.ont-dz.org

3. La société civile qui facilite l'interaction politique et sociale en incitant et en aidant les populations à participer aux activités économiques, sociales et politiques. Elle participe également par l'aide à la formalisation définitive des projets touristiques définis dans les différents pôles en respectant la méthode de la démarche ascendante et participative.

En outre, le gouvernement a lancé des opérations de privatisation des hôtels appartenant à la société de gestion des participations de l'Etat (SGP) Tourisme et Hôtellerie « GESTOUR ».

Plusieurs groupes internationaux ont affiché leur intention d'investir dans ce secteur comme :

- ✓ Starwood pour la construction d'un hôtel « Westin » à Alger.
- ✓ Accord en partenariat avec le groupe Mehri pour la construction de 36 hôtels (ouverture en janvier 2009 d'un hôtel IBIS à proximité de l'aéroport d'Alger, quatre déjà opérationnels en 2011 : trois sous la marque IBIS à Constantine, Oran et Tlemcen et un sous la marque Novotel à Constantine).
- ✓ Groupe Eddar-Sidar pour la réalisation de complexes touristiques à Alger, et Boumerdès pour un montant global de 300 millions USD et une capacité d'accueil de 25 000 lits.
- ✓ Groupe El Hamed avec un projet touristique de 90 millions USD sur le littoral algérois.
- ✓ le groupe saoudien Eddar-Sidar compte réaliser en Algérie trois grands projets touristiques pour un montant de 280 millions d'euros.
- ✓ La chaîne d'hôtels suisse Marriott s'installe en Algérie, et a ouvert en 2007 près d'Alger un hôtel de 274 chambres et un autre à Tlemcen en 2011.
- ✓ l'américain Starwood en partenariat avec des investisseurs libyens ont ouvert un Sheraton à Oran en juin 2005.

Il faut savoir que les 21 pays du bassin méditerranéen restent la principale destination touristique mondiale avec 34% des arrivées de touristes internationaux (260 millions), ce qui en fait la principale région touristique du monde. Quant au pays du Maghreb (Tunisie et Maroc), ils offrent aux visiteurs internationaux des produits et des thèmes touristiques de qualité et répondant aux standards internationaux. L'amélioration de la situation sécuritaire et l'embellie économique dont bénéficie l'Algérie devraient favoriser le développement des investissements nationaux et étrangers dans ce secteur. De même, l'essor du tourisme dans le Sud du pays, le retour de compagnies aériennes internationales (Aigle Azur, Air France, British Airways, Alitalia, Lufthansa ou encore Qatar Airways), l'ouverture du nouvel aéroport

international d'Alger en 2006 et les projets d'investissement annoncés par les grandes chaînes hôtelières augurent un décollage prochain de ce secteur en Algérie.

Malgré les nombreuses politiques de développement du tourisme (développées ci-dessous), l'Algérie ne parvient pas à tirer profit de son potentiel touristique. Preuve en est, le classement du Forum économique mondial sur la compétitivité touristique, publié à l'occasion du Forum de Davos³⁷¹ qui s'est déroulé en janvier 2013. Alors qu'en 2011, l'Algérie occupait la 113^{ème} place, sa place a été revue à la baisse en 2012. Elle est désormais classée à la 132^{ème} position sur 140 pays³⁷². L'Algérie est le pays qui ait le plus chuté dans le classement entre 2011 et 2012 et devient le pays arabe qui attire le moins de touristes.

L'amélioration de l'attractivité de l'Algérie pour les investissements touristiques étrangers, passe par trois séries de mesures complémentaires³⁷³ :

1. L'amélioration de l'environnement global des affaires et de l'image des pays MEDA : simplification de la réglementation, transparence et efficacité de l'action administrative, enclenchement d'une véritable dynamique de développement régional, etc...
2. La mise en œuvre d'une politique cohérente de développement touristique national : par la définition des objectifs du développement touristique, le développement des infrastructures touristiques de base, la mise à niveau de l'offre locale de personnel et de services connexes, etc...
3. Des opérations de promotion et de prospection ciblées auprès des chaînes hôtelières, des tours opérateurs et des investisseurs. Ceci se traduit par l'amélioration de la présence auprès des distributeurs sur le marché, la création des conditions d'accueil attractives pour les chaînes hôtelières, nouer des relations de partenariat avec les tours opérateurs.

Le rôle des agences de promotion est à cet égard essentiel, notamment à travers les points suivants :

- Conseiller les autorités locales sur les initiatives à prendre pour améliorer l'attractivité d'ensemble pour les investisseurs,

³⁷¹ Le Forum économique mondial (*World Economic Forum*) est une fondation à but non lucratif dont le siège est à Genève. Le Forum est connu pour sa réunion annuelle à Davos, en Suisse, qui réunit des dirigeants d'entreprise, des responsables politiques du monde entier ainsi que des intellectuels et des journalistes, afin de débattre des problèmes les plus urgents de la planète, y compris dans les domaines de la santé et de l'environnement.

³⁷² http://www3.weforum.org/docs/AM13/WEF_AM13_Report.pdf

³⁷³ ANIMA. 2006, « La filière tourisme dans les pays méditerranéens », Notes et Documents, n°17, Juin.

- Contribuer à l'analyse des segments touristiques porteurs à forte valeur ajoutée et à l'identification des domaines où l'offre nationale possède de véritables atouts,
- Participer au montage d'opérations de prospection/promotion auprès des opérateurs internationaux du secteur touristique, mettant en valeur l'offre touristique locale,
- Travailler sur la qualité des investissements touristiques en insistant sur l'aspect durable,
- Faire connaître la diversité des opportunités d'implantation offertes par le pays : investissements greenfield, privatisations, gestion déléguée d'hôtels ou villages de vacances, mise en concession d'exploitation de site, partenariat avec des acteurs locaux, franchise, etc...

Après cet aperçu des facteurs valorisant l'attractivité de l'Algérie, nous nous penchons sur les éléments, nombreux encore, qui peuvent altérer négativement la perception des investisseurs étrangers.

Section 2 : Les faiblesses

L'économie algérienne doit l'amélioration de ces résultats (croissance du PIB, taux d'endettement, position budgétaire globale excédentaire, inflation maîtrisée, réserves confortables) principalement aux performances du secteur des hydrocarbures (dans un contexte de prix mondiaux favorables) dont elle demeure largement dépendante au niveau de sa croissance, de sa position extérieure et surtout de sa situation budgétaire. Cette dépendance qui ne s'atténue pas au fil des ans, est aussi la conséquence d'une certaine lenteur en matière d'ajustement structurel de l'économie. Comme en témoignent un secteur industriel manufacturier en perte de vitesse et des pans entiers de l'économie algérienne encore sous le contrôle d'entreprises publiques aux résultats peu convaincants, malgré les soutiens financiers qui leur sont accordés.

L'industrie algérienne est handicapée par un grand nombre d'entreprises publiques souvent inefficaces et peu rentables, dont la masse salariale dépasse le chiffre d'affaires³⁷⁴. « L'industrie manufacturière a baissé de 50% en quinze ans, entraînant une désindustrialisation relative du pays³⁷⁵ ». La stabilité du cadre macroéconomique, qui reste

³⁷⁴ Hadjseyd, M. 1996, « L'industrie algérienne : crise et tentative d'ajustement », l'Harmattan, Paris, 235 pages.

³⁷⁵ Rapport de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), « Perspective économique en Afrique 2005/2006 », <http://www.oecd.org/dataoecd/3/36/36784297.pdf>.

trop sensible à la volatilité des prix des hydrocarbures³⁷⁶ est d'autant plus appréciable qu'elle a été préservée dans un contexte de relance par la demande à travers la mise en œuvre du PSRE et du PCSRE, basée sur une augmentation substantielle de l'investissement public. L'action de l'État continue d'être marquée par des lourdeurs administratives, d'importantes positions de rentes et une corruption endémique dont les effets négatifs sur la capacité de l'Algérie à attirer des IDE se font ressentir.

1. Les obstacles aux investissements

Depuis son indépendance, l'Algérie dispose d'une rente d'origine pétrolière et gazière importante. Son poids dans les principaux équilibres macroéconomiques (PIB, balance commerciale et budget de l'Etat) ne cesse de s'alourdir depuis le premier boom pétrolier de 1973³⁷⁷. La relance de la croissance, essentiellement financée par la ressource pétrolière, constitue un modèle de développement particulièrement vulnérable à long terme. Avec 48% de la valeur ajoutée, le secteur des hydrocarbures constitue la principale source de devises de l'économie algérienne (96,25% des recettes d'exportation durant les quatre premiers mois de 2013³⁷⁸). Après des années d'expérience de développement, l'économie demeure fortement dépendante des fluctuations du prix du baril de pétrole. Cette structure mono-exportatrice et la faiblesse structurelle des exportations hors hydrocarbures touchent la question de la compétitivité externe de l'économie lors de l'entrée en vigueur de l'Accord d'association avec l'Union Européenne en 2005 et des négociations en vue de l'adhésion à l'OMC.

Le taux élevé de chômage est un facteur de tensions sociales et constitue une contrainte forte sur l'économie. L'agriculture est entravée par de multiples contraintes notamment les limites de la superficie agricole, les rendements insuffisants et la forte dépendance aux aléas climatiques³⁷⁹. Les contraintes soulevées par les investisseurs en la matière sont identifiées depuis longtemps à la faveur des différentes études menées par les services de la Banque Mondiale et par ses filiales. Elles ont été depuis, sérieusement prises en charge à la faveur des différentes réformes intervenues ou à venir. Il s'agit bien évidemment du système bancaire, de l'allocation du foncier, des procédures encore trop tatillonnes auprès

³⁷⁶ Au plus fort de la crise financière et économique mondiale de 2009, les cours du baril de pétrole sont passés de plus de 100 USD à moins de 40 USD en une semaine.

³⁷⁷ Mouhoubi A., « l'effet de la gestion de la rente sur l'investissement et la production hors hydrocarbures en Algérie », Colloque international Algérie : cinquante ans d'expériences de développement Etat-Economie-Société, http://www.cread-dz.org/cinquante-ans/Communication_2012

³⁷⁸ Douanes algériennes.

³⁷⁹ Même si la situation est en nette amélioration grâce aux retombées positives des programmes nationaux de soutien entrepris dans le cadre du Plan National de Développement Agricole (PNDA)

de certaines administrations en rapport avec l'acte d'investir.

Certaines insuffisances dans les paramètres habituellement utilisés dans l'évaluation du climat d'investissement comme les lenteurs bureaucratiques pour l'obtention des documents administratifs, l'insuffisante clarté des dispositions réglementaires et législatives, la faible performance du système bancaire et financier et les délais d'attente pour la fourniture des divers services d'utilité publique, notamment, le téléphone, l'électricité, le gaz et l'eau, sont à relever. En outre, les secteurs de la justice et des finances sont sources également d'entraves essentielles à l'amélioration du climat des affaires. Les critères les plus critiqués en Algérie concernent la qualité de la régularité et le rôle de la loi. La réforme de la justice engagée depuis 200, a permis l'adaptation du cadre judiciaire algérien aux nécessités d'une économie de marché cependant son application souffre d'une insuffisance de procédures, de magistrats qualifiés dans le droit commercial et d'une capacité administrative et technique d'évaluation et de mise en œuvre des décisions de justice.

1.1. Difficultés d'accès au foncier industriel

La question de l'accès au foncier constitue un élément central dans le débat autour de la relance de l'investissement. Le foncier étant souvent présenté comme un facteur bloquant par sa non disponibilité ainsi que par les conditions de sa gestion. L'accès au foncier industriel est difficile en raison de la rareté ou de l'indisponibilité de terrains, du coût de ces derniers et de manœuvres spéculatives.

Pour le foncier industriel, la mise en place d'une banque de données centralisées au ministère de la participation et de la promotion de l'investissement a permis de recenser 66 zones industrielles à travers tout le territoire national, couvrant une superficie totale avoisinant les 12 800 ha. Il faut relever également que d'importantes disponibilités foncières sont « gelées » à l'intérieur des zones industrielles. Il existe 477 zones d'activité couvrant une superficie globale de près de 7 300 ha. Le dispositif Calpi permet un accès au foncier industriel par la concession de gré à gré, des terrains domaniaux destinés à recevoir des projets d'investissement. La dite concession pouvant être convertie en cession dès la réalisation du projet. La loi de finance pour 2006 donne la possibilité de céder des terrains domaniaux aux investisseurs selon la formule du gré à gré³⁸⁰. En outre, les actifs résiduels et excédentaires des entreprises publiques économiques et les actifs résiduels récupérés des

³⁸⁰ Bien que les autorités publiques soient revenues sur cette disposition en 2008.

entreprises publiques dissoutes ouvriront des possibilités d'attribution par l'ANDI, et cela à travers le projet de l'Agence nationale foncière à l'initiative du MPPI pour réguler le marché foncier. Il s'agit, à travers cette Agence, d'organiser une saine confrontation de l'offre (car elle existe) et de la demande qu'il est difficile de cerner avec exactitude en raison de la spéculation présente dans l'immobilier de manière générale.

En outre, un nouveau dispositif de gestion du foncier relevant du domaine privé de l'Etat a été mis en place en 2008. Il s'agit d'un Comité d'assistance à la localisation et à la promotion des investissements et à la régulation du foncier³⁸¹ (Calpiref), qui succède ainsi au dispositif Calpi. Le Calpiref a pour missions de constituer une banque de données de l'offre foncière au niveau de chaque wilaya, d'assister les investisseurs à localiser les terrains d'implantation des projets d'investissements, d'encourager toutes initiatives de promotion foncière publique ou privée pour la production de terrains aménagés et équipés destinés à recevoir des investissements, de contribuer à la régulation et l'utilisation rationnelle du foncier destiné à l'investissement, de mettre à la disposition des investisseurs les informations relatives aux disponibilités foncières destinées à l'investissement par tous moyens de communication, d'évaluer les conditions de fonctionnement du marché foncier local, de proposer la création de nouvelles zones industrielles ou d'activités et enfin de suivre et d'évaluer l'implantation et la réalisation des projets d'investissements.

Les terrains susceptibles de faire l'objet de concession doivent :

- relever du domaine privé de l'Etat,
- être non affectés ou en voie d'affectation à des services publics de l'Etat pour la satisfaction de leurs besoins,
- être situés dans des secteurs urbanisés ou « urbanisables », tels que définis par les instruments d'aménagement et d'urbanisme.

Les terrains destinés à recevoir des projets d'investissement sont concédés :

- aux enchères publiques ouvertes ou restreintes lorsqu'ils sont situés au niveau :
 - o des communes des wilayas d'Alger, d'Annaba, de Constantine et d'Oran,
 - o des communes des chefs-lieux de wilaya et de daïra des autres wilayas du nord du pays,
 - o des communes chefs-lieux des wilayas des hauts-plateaux.
- de gré à gré et sur la base d'une redevance locative annuelle telle que fixée par

³⁸¹ Son cadre d'intervention a été fixé par le décret exécutif 07-120 du 23 avril 2007 portant organisation, composition et fonctionnement du Comité d'assistance à la localisation et à la promotion des investissements et de la régulation du foncier.

l'administration des domaines,

- de gré à gré, quel que soit le lieu d'implantation sur décision du Conseil national de l'investissement pour les projets ayant un intérêt particulier pour l'économie nationale.

Les terrains domaniaux destinées à recevoir des projets d'investissement sont concédés pour une durée minimale de 20 ans renouvelables.

Créée par décret en 2007, l'Agence nationale d'intermédiation et de régulation foncière (ANIREF) a pour mission³⁸² : la gestion d'actifs destinés à l'investissement, l'intermédiation, la régulation foncière et immobilière. En matière de régulation, l'ANIREF gère un observatoire du foncier économique qui informe les pouvoirs publics sur l'offre et la demande foncière et immobilière, alimente les notes de conjoncture et l'argus foncier contribue à l'émergence d'un marché foncier destiné à l'investissement. Son portefeuille comprend 650 biens qu'elle est chargée de commercialiser. Le Calpiref et l'Aniref ont une mission commune qui consiste à promouvoir le foncier et à créer de nouveaux espaces destinés à l'investissement visant à rendre plus efficace le dispositif d'assistance aux investisseurs afin de répondre avec célérité à leurs demandes de terrains.

En ce qui concerne l'accès au foncier, il y a lieu de citer la consécration du principe de concession convertible en droit de cession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat et destinés à la réalisation des projets l'investissement (Ordonnance 06-11 du 30 août 2006), disposition annulée en 2008 suite à la volonté des pouvoirs publics de mettre un terme à la spéculation foncière. Accordée à l'issue d'enchères publiques ou de gré à gré par le Conseil des Ministres, la concession donne un accès au foncier pour une période de 33 ans renouvelable 2 fois. Le locataire paie une redevance annuelle équivalente à 5% de la valeur vénale du terrain (actualisé tous les 11 ans) et est dispensé de taxe foncière. Il est propriétaire des constructions édifiées sur le terrain et peut hypothéquer, transmettre ou céder son droit de concession.

Par ailleurs, la loi de finance pour 2008³⁸³ comportait certaines mesures de soutien à l'investissement dont celle concernant les terrains relevant du domaine privé de l'Etat, destinés à des projets d'investissement qui peuvent être concédés au dinar symbolique lorsqu'ils sont situés dans les zones enclavées et/ou au profit de projet d'investissements à forte utilité économique. La concession s'opère sur la base d'un cahier des charges et les zones enclavées sont définies par voie réglementaire et les projets d'investissement sont approuvés par le Conseil national de l'investissement.

³⁸² www.aniref.dz

³⁸³ Article 82.

Afin d'attirer les investissements dans les différentes régions du pays, là où la disponibilité du foncier est importante, l'Algérie a engagé un important chantier de modernisation des zones industrielles (ZI) et d'activité. Respectivement au nombre de 66 et 477, ces dernières couvrent une surface totale respective de 12 800 et 7 300 ha. De 1999 à 2009, 25 milliards DA (273 millions d'euros) ont été consacrés à la réhabilitation du parc national des ZI³⁸⁴. S'inspirant du modèle des clusters, le gouvernement a par ailleurs décidé la création de 14 zones industrielles de développement intégré (ZDI) : 7 zones d'activité polyvalente³⁸⁵, 3 technopôles³⁸⁶, 4 zones spécialisées³⁸⁷. Ces nouveaux espaces offriront aux opérateurs internationaux tous les services nécessaires à leur implantation : guichet unique de l'ANDI, centre d'affaires,...etc. A terme, ces sites aménagés devraient permettre l'émergence de 6 pôles de compétitivité.

1.2. Ralentissement dans la mise en œuvre du programme de privatisation

La privatisation du secteur public peut avoir des objectifs variant selon deux critères :

Le niveau d'analyse où on distingue deux niveaux :

Au niveau macro-économique : le but est de parfaire les mécanismes de marché, la concurrence permet ainsi une meilleure utilisation des ressources ; au niveau micro-économique : il s'agit d'améliorer la performance des entreprises, leur efficacité et leur rentabilité financière et économique.

Du point de vue de la politique économique : les objectifs d'une privatisation sont :

- Limiter l'intervention de l'État et par là même résoudre les problèmes de déficit et d'endettement public,
- Permettre une plus grande mobilité du capital et une optimisation de l'utilisation des capacités financières et économiques,
- Réaliser une plus grande capacité de financement notamment par l'apport de capitaux étrangers.

³⁸⁴ Bénéficiant de programmes spéciaux, les wilayas du Sud et des Hauts plateaux ont reçu 5 milliards (55 millions d'euros) supplémentaires.

³⁸⁵ Alger, Blida, Oran-Mostaganem, Annaba, Setif-BBA, Boumerdes-Tizi Ouzou, Ghardaia-hassi R'mel).

³⁸⁶ Alger-Sidi Abd Allah pour les TIC, Bejaia pour l'agroalimentaire, Sidi Bel Abbès pour l'électronique.

³⁸⁷ Arzew, Hassi Messaoud, Skikda, Oran.

Selon certains travaux³⁸⁸, « *les entreprises les plus concernées par les opérations de cession sont principalement celles qui détiennent un pouvoir de marché* ». En effet, pour qu'un programme de privatisation ait toutes les chances de succès, il faut que l'offre soit attrayante autrement l'entreprise ne trouvera pas preneur. Ensuite, la cohérence d'un programme de privatisation nécessite que les entreprises les plus rentables et celles qui rapportent le plus soient cédées en premier pour que le gouvernement puisse financer la privatisation des entreprises les moins rentables après les avoir renflouées. Mais les Etats font valoir le caractère stratégique de certaines entreprises pour dire qu'elles ne sont pas objets à cession, malgré le flou qui entoure ce critère.

Le montage d'une opération de privatisation nécessite un « savoir-faire » permettant l'utilisation de méthodes de privatisation efficaces, une conjoncture économique favorable et une bonne tenue du marché boursier, ce qui signifie que la vitesse d'un programme de privatisation dépend de variables exogènes non maîtrisées par les autorités publiques. On distingue trois méthodes de privatisations :

- les techniques de privatisation rapide par la vente des actifs des entreprises publiques,
- les techniques « marchandes » de privatisation lente et/ou partielle

- et les techniques de privatisation non marchandes, sans vente d'actifs.

Toutes les techniques de privatisation par vente ont vocation à transférer l'intégralité des droits de propriété de l'Etat à des titulaires privés. Les techniques de privatisation par vente exigent des pré-conditions économiques, présentes dans les économies de marché et plus rarement dans les économies en transition entre la planification et le marché. En effet, la première condition est celle d'une économie de marché pleinement développée dans toutes ses composantes (marchés des produits, du travail, du capital et de la monnaie). L'étroitesse voire l'inexistence du marché boursier dans les pays en transition, notamment en Algérie, empêche la mise en place efficace des techniques de privatisation³⁸⁹, le marché devient alors facilement

³⁸⁸ Michalet, C-A., Bouin, O. 1991, « Le rééquilibrage entre secteurs public et privé: l'expérience des pays en développement », OCDE, Paris, p. 133.

³⁸⁹ Les techniques les plus répandues sont : la vente aux enchères, l'introduction en bourse, l'offre publique de vente (OPV), la vente de gré à gré, le rachat d'entreprise publique par son personnel, l'ouverture au capital privé, l'émission de titres participatifs, le contrat -bail de location (leasing), la privatisation de la gestion de l'entreprise publique, la création de fonds de privatisation.

spéculatif et la valeur totale des transactions y est dérisoire par rapport à la valeur des actifs à privatiser.

L'absence de véritables marchés concurrentiels est aussi une contrainte dans la mesure où l'acquéreur d'une entreprise peut se trouver dans la dépendance d'un fournisseur du secteur d'état qui est en position de monopole ; de même le nouveau propriétaire d'une entreprise privatisée peut se trouver créancier d'une autre entreprise d'Etat qui ne sera pas mise en faillite³⁹⁰. Il manque notamment l'expertise technique nécessaire à travers les courtiers, les juristes d'affaires, les fiscalistes, les experts comptables et les auditeurs³⁹¹.

L'héritage des anciennes entreprises économiques publiques (EPE) constitue une autre série d'obstacles aux grandes privatisations. De nombreuses grandes entreprises d'Etat ne sont tout simplement pas privatisables, car non seulement elles sont en déficit financier chronique, mais encore elles n'ont aucune perspective de compétitivité ou de rentabilité à cause d'équipements et de techniques de production obsolètes. La privatisation n'est d'aucun secours pour régler le problème « des canards boîteux » de l'industrie lourde de l'Algérie³⁹², bien au contraire, tant qu'une politique de restructuration industrielle ne sera prise en charge, le vaste programme de privatisation déclenché par le gouvernement peinera à trouver des échos dans les milieux des affaires, nationaux soient-ils, ou internationaux.

Au fond, en Algérie et dans les pays en transition, il s'agit de rendre les entreprises plus efficaces en les soumettant à plus de concurrence ; il est légitime de se demander si la privatisation le permettrait plus qu'une modification de l'environnement économique et le comportement des managers des entreprises. Ainsi, dans un pays comme la Corée du sud où la performance des entreprises publiques est exemplaire, celle-ci est imputée à l'évaluation de la performance des dirigeants plutôt que celle de l'entreprise, à la réduction au minimum de l'ingérence des ministères sectoriels ou techniques dans la gestion des entreprises publiques, à une direction par objectifs dans ces entreprises et à des systèmes d'incitations associés à ces

³⁹⁰ Bien que dans le cas de l'Algérie, une opération d'assainissement des finances des entreprises publiques ait été menée afin d'établir la liste des entreprises éligibles à la privatisation.

³⁹¹ « L'état de l'Afrique 2009 », *Jeune Afrique*, Hors-série n° 21.

³⁹² Tout comme elle ne l'a pas été pour les PECO dans leur transition, voir Andreff, W. 1995, « Les privatisations à l'Ouest, un modèle exportable? », in « Stratégies de privatisation: comparaison Maghreb-Europe » sous la direction de Guerraoui, D. & Richet, X., l'Harmattan, pp : 15-54.

objectifs, à un pouvoir accru de la direction sur l'approvisionnement, les budgets et la politique du personnel et à des audits externes³⁹³.

La privatisation concerne 1200 entreprises publiques économiques (EPE) mais en dépit de la volonté du gouvernement d'accélérer le rythme des privatisations avec parfois le soutien et l'assistance technique de la Banque Mondiale et de l'Union européenne, les privatisations sont encore très lentes. L'Algérie semble sans cesse faire marche arrière quand on voit que les entreprises jadis destinées à être privatisées, sont encore retenues pour porter le développement du pays à la faveur d'un nouvel effacement de leur dette. L'exemple du secteur bancaire est révélateur puisque l'ouverture du capital du CPA (banque publique) a été reportée à plusieurs reprises pour être finalement suspendue et renvoyée *sine die* en raison de l'impact de la crise des subprimes sur certains candidats³⁹⁴.

Cette situation pourrait constituer un véritable frein pour la pénétration de tout nouvel opérateur privé local ou étranger. Le rapport de la Banque mondiale, paru en juin 2006, sous le titre révélateur " Dernières évolutions, perspectives d'avenir 2006, les bourses financières, une nouvelle ère pour le pétrole"³⁹⁵, estime que les banques algériennes se débattent encore dans des questions de bureaucratie, ce qui fait que le climat n'est guère encourageant pour les investisseurs étrangers. En plus de cela, les décisions sont souvent centralisées à un seul niveau, les formalités encore très compliquées et la qualité des services offerts par les banques publiques est peu compétitive. Cela explique l'attribution à l'Algérie de 13 points, sur un total de 100, pour ce qui est du climat des affaires.

En effet, la réussite des privatisations est vérifiée et confirmée à travers un panel d'investisseurs étrangers ayant une expérience dans le domaine, quand ils révèlent les critiques et entraves dans leurs propres expériences³⁹⁶ :

- Une bureaucratie excessive,
- Trop d'interférence politique,
- Trop de personnes pouvant potentiellement influencer le processus,
- Manque de clarté dans la logique du processus,
- Manque de compétences en affaires,

³⁹³ Park, Y.C. 1987, « Évaluation de la performance des entreprises à capitaux publics en Corée », Finance et Développement, vol. 24, n°2, Juin.

³⁹⁴ Après plusieurs mois de retard, l'opération arrivait à son terme avec l'ouverture des offres des banques présélectionnées. Il s'agissait de quatre banques françaises (BNP, Société Générale, Crédit Agricole et les Banques Populaires) en concurrence avec l'américaine Citigroup et l'espagnole Banco de Santander.

³⁹⁵ Disponible sur <http://www.banquemondiale.org/>

³⁹⁶ Megyery, K., Sader, F. 1997, « Facilitating foreign participation in privatization », Foreign Investment Advisory Service (FIAS), Occasional Paper n°8, January, op.cité.

- Manque de clarté des critères de décisions,
- Avoir l'assurance que les transactions répondent à des critères commerciaux et non politiques,
- L'exigence de garanties peu réalistes particulièrement celles concernant le maintien des travailleurs.

Afin de mener à bien les privatisations en Algérie, il faut s'assurer que les conditions de succès suivantes soient remplies :

- Assignation bien définie des droits de propriété,
- Création d'une instance d'évaluation des actifs à privatiser et d'une agence centrale chargée de conduire et de superviser les processus de privatisation,
- Le choix d'un ensemble diversifié de techniques de privatisation pour chaque entreprise sélectionnée³⁹⁷.

Bien que la privatisation en Algérie puisse augmenter l'efficacité économique, l'accent est mis sur les autres conséquences économiques et sociales dont la suppression d'emplois, la réduction du secteur informel de l'économie, la relance de la croissance et donc de l'emploi dans le secteur privé et même dans certaines entreprises restant publiques.

1.3. Déficit d'image et de communication

Malgré les importantes réformes mises en place par les autorités, l'Algérie enregistre un déficit d'image à l'extérieur. En effet, le milieu des affaires étranger a généralement une méconnaissance des nouvelles réglementations adoptées en Algérie afin de libéraliser l'économie et de mettre en valeur le potentiel d'investissement que recèle l'Algérie.

1.4. Existence d'un important secteur informel

L'économie informelle en Algérie, de deux types (activité non enregistrée ou activité avec base légale sous-déclarée), est globalement estimée à 30% de l'ensemble de l'économie nationale par le ministère algérien du commerce, à 34% par la Banque Mondiale et à plus de

³⁹⁷ A ce titre l'ouverture du capital d'Air Algérie semble repoussée en raison des actions qui doivent encore être entreprises pour en moderniser la gestion et en dynamiser l'exploitation.

40% par la Délégation de la Commission européenne. Ce phénomène est apparu à la fin des années soixante-dix du fait du décalage entre l'offre et la demande de biens³⁹⁸. Dans les années quatre-vingts, on assiste à un accroissement des revenus réels des ménages dont la demande ne peut être satisfaite par l'offre nationale. Avec l'augmentation des importations du secteur public ne répondant pas tout à fait aux exigences des ménages, apparaît « le trabendo » : des particuliers revendaient les produits achetés à l'étranger avec leur propre argent. Le rationnement existant sur le marché monétaire public a entraîné le change au noir.

Dans les années 90, avec le passage d'une économie planifiée à une économie de marché, on constate une augmentation du nombre d'indépendants, de salariés occasionnels, d'aides familiaux et d'apprentis exerçant des emplois précaires, relevant du secteur informel. Lors de la mise en œuvre de l'ajustement structurel sous l'égide du FMI en 1994, des milliers d'emplois ont disparu. Le secteur informel a joué alors un rôle de « coussin social ». Le secteur informel algérien est très dynamique, y compris dans le secteur financier. Ce n'est guère étonnant que parmi les obstacles régulièrement dénoncés par les opérateurs économiques, qu'ils soient nationaux ou étrangers, le poids du secteur informel dans l'économie nationale est cité de façon récurrente.

1.5. Lenteurs bureaucratiques

La coordination entre les différents acteurs intervenant dans la chaîne qui traite l'importation des marchandises en Algérie souffre de dysfonctionnements malgré les progrès réalisés. En moyenne, une nouvelle entreprise se constituant dans la zone MENA suit un processus administratif de 45 jours. En Algérie, nous observons que les démarches administratives nécessaires à la création d'une entreprise durent en moyenne une trentaine de jours. Ce résultat doit être comparé à 19 jours dans les pays de l'OCDE.

Face à ce constat, la branche «Partenariat pour l'Entreprise Privée » de la SFI (PEP-MENA) offre d'ores et déjà dans plus de 10 pays de la région, une assistance technique visant à accompagner les efforts de simplifications administratives des réglementations et des procédures affectant l'environnement des affaires. Le Projet de Simplification des Procédures de Démarrage d'Entreprises en Algérie s'inscrit dans l'objectif principal de contribuer à la création d'un environnement favorisant l'investissement privé national et étranger. Ce Projet résulte d'une coopération entre le gouvernement algérien représenté par le Ministère des

³⁹⁸ Selon une analyse du Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement (CREAD).

Participations et de la Promotion des Investissements (MPPI) et la SFI³⁹⁹ et vise concrètement à simplifier et à améliorer les procédures administratives de création d'entreprises en Algérie à travers une coopération étroite avec les Guichets Uniques de l'Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI).

C'est le Guichet Unique de Blida qui a été sélectionné en tant que site pilote afin de développer, pendant une période d'un an (janvier 2007-janvier 2008), une réforme devant à terme être répliquée à l'échelle nationale, au sein des 12 autres centres que compte le réseau de l'ANDI. L'objectif à court terme est de réduire le nombre de procédures exigées, le temps consacré à chacune d'entre elles et leur coût. Pour ce faire, le Projet s'articule autour des trois phases suivantes :

Phase I : Cartographie complète des procédures de démarrage d'entreprises en coopération avec l'ensemble des administrations concernées.

Phase II : Evaluation et refonte des procédures d'enregistrement des entreprises («reengineering»).

Phase III : Mise en œuvre des nouvelles procédures. Cette phase doit conduire à un ensemble de modifications législatives, réglementaires et administratives

Les résultats de ce projet permettront à terme au gouvernement algérien d'accélérer son programme de modernisation, de décentralisation et d'automatisation de ces procédures.

Un autre exemple concernant les lenteurs administratives, trop souvent décriées : les délais trop longs entre l'élaboration des lois et leur entrée en vigueur. Citons à titre illustratif, le cas du chèque sans provision dont le dispositif de prévention a été renforcé mais pour lequel il aura fallu pas moins de trois ans et demi pour que les amendements du Code de commerce, dans sa partie relative aux incidents de paiement, introduits au début de l'année 2005, deviennent opérationnels avec la publication d'un texte d'application sous la forme d'un règlement de la Banque d'Algérie.

Ainsi, le règlement 08-01 du 20 janvier 2008⁴⁰⁰ relatif au dispositif de prévention et de lutte contre l'émission de chèque sans provision auquel participent les banques, le Trésor public et les services financiers d'Algérie Poste est basé sur un système de centralisation des informations relatives aux incidents de paiement de chèques par défaut ou insuffisance de

³⁹⁹ Créée en 1956, la Société Financière Internationale a pour mandat de promouvoir l'expansion du secteur privé dans les pays en développement et de contribuer à cet effet à mobiliser des ressources internes et externes. Elle compte 172 états membres dont l'Algérie depuis 1990. La SFI propose des solutions de financement d'un nouveau fonds d'investissement : Maghreb Private Equity Fund II. Ce fonds a notamment pour objectif d'intervenir dans les entreprises du secteur privé, de les accompagner dans leur développement international et d'intervenir dans le programme de privatisation des entreprises publiques de la région. Pour plus d'information : www.ifc.org/french.

⁴⁰⁰ In *Les échos de l'Economie & de la Finance*, Lettre d'information bimensuelle, n°197 du 23 juillet 2008.

provision et leur diffusion auprès des banques, du Trésor public et des services financiers d'Algérie Poste pour consultation et exploitation, notamment lors de la délivrance du premier chéquier à leur client. Dans ce cadre, il est stipulé que préalablement à la délivrance du premier chéquier au client, les banques, le Trésor Public et les services financiers d'Algérie Poste doivent consulter le fichier de la centrale des impayés de la Banque d'Algérie. Dès la survenance d'un incident de paiement pour absence ou insuffisance de provision, le tiré est tenu d'en faire la déclaration à la centrale des impayés de la Banque d'Algérie dans les quatre jours ouvrables suivant la date de présentation du chèque. S'en suit une procédure au terme de laquelle une pénalité de 100 DA par tranche de 1 000 DA est prévue au profit du Trésor public, cette pénalité étant doublée en cas de récidive, et ce pour le recouvrement de la possibilité d'émettre à nouveau des chèques.

1.6. Le financement bancaire

Le financement est l'autre contrainte majeure du climat des affaires. "*Un investisseur potentiel doit attendre quatre mois en moyenne pour connaître le sort d'une demande de crédit d'exploitation et près de six mois pour un crédit d'investissement*", rapporte l'OCDE dans un rapport sur le climat des affaires en Algérie⁴⁰¹. La liste des griefs est encore longue : le système de paiement est extrêmement lent ce qui incite aux transactions en espèce même pour des montants importants, l'inexistence d'un marché de capitaux à risque est une caractéristique majeure du marché financier algérien quand on aborde la question de financement.

N'étant pas configurées pour prendre des risques, les banques préfèrent s'orienter vers des marchés plus lucratifs et moins risqués malgré la mise en place du Fonds de garanties des investissements (FGAR) et la Caisse de garantie des crédits à l'investissement (CGCI). Le ratio entre le crédit au secteur privé et le PIB ne dépasse pas 12% en Algérie contre 140% en Chine et 100% pour la Corée et la Thaïlande. Le secteur bancaire orientait encore récemment ses crédits en priorité vers les entreprises publiques, ne disposant pas d'outils d'analyse du risque performant. On note toutefois ces dernières années, une augmentation significative des

⁴⁰¹ L'analyse du document de l'OCDE se base sur la pondération de six critères: responsabilité, stabilité politique, gouvernance, qualité de la régularité, le rôle de la loi et corruption. Rapport disponible sur www.oecd.org/dataoecd/3/48/40568587.pdf

crédits à destination du secteur privé qui représentaient en 2012, 65,21% du total des prêts à moyen et long terme⁴⁰² contre 56% en 2006 et 19% en 1999.

« *De telles insuffisances constituent un terreau pour l'économie informelle qui représente 35% du PIB* », souligne le document de l'OCDE⁴⁰³, estimant par ailleurs que "le handicap institutionnel alourdit le coût de transaction pour les petites entreprises. Celles-ci auront tendance à se réfugier dans l'informel pour résister à la concurrence de plus en plus intense avec l'ouverture au marché extérieur". De même, la Banque mondiale dans son Doing Business 2012, classe l'Algérie 138^{ème} (sur 184 pays) derrière l'Egypte (72^{ème}) et la Tunisie (89^{ème}) en matière d'octroi de crédit. Par ailleurs, le réseau Swift⁴⁰⁴ qui assure la non répudiation⁴⁰⁵ des échanges et assure la transparence des transactions, n'est également pas pratiqué par la banque. En 2013, le chèque reste le mode de paiement le plus utilisé. Au même titre, les autres modes de paiement tels que les virements, les prélèvements et les paiements par cartes bancaires sont peu répandus.

Il faut reconnaître que les pouvoirs publics, demeurent conscients de la nécessité d'accélérer la réforme du système bancaire, pour lui donner la possibilité de jouer son rôle d'intermédiaire financier sur des bases saines.

L'objectif de la réforme consiste à dépasser le fossé qui s'est creusé entre les banques publiques et privées. Alors que les établissements publics sont grevés par un lourd héritage de créances douteuses et peu habitués à un environnement concurrentiel, les banques commerciales cherchent la rentabilité immédiate, avec des conséquences néfastes sur la solidité du système. Recapitalisées, les banques publiques ont vu leurs portefeuilles assainis, mais elles représentent encore environ 92,7% du total des actifs bancaires. De plus, les critères d'éligibilité des investisseurs en vue d'un financement bancaire sont devenus beaucoup trop stricts suite aux faillites qui ont eu des répercussions négatives sur les autres banques et sur l'ensemble du secteur financier, essentiellement par la perte de confiance des épargnants et des investisseurs. En outre, la densité bancaire est de l'ordre de 30 000 habitants pour une agence, comme relevé précédemment. La bancarisation est notablement insuffisante en comparaison avec l'Europe, où ce chiffre est de 5 000, ou même avec la Tunisie (10 000).

Pour parer à cette situation et avec la création du Fonds national d'investissement, l'Etat apporte des ressources supplémentaires et répond aux attentes des investisseurs par une

⁴⁰² Note de cononcture de la Banque d'Algérie traitant des tendances monétaires et financières au premier sementre 2012, www.bank.of.algeria.dz

⁴⁰³ www.ocde.org/dataoecd/3/48/40568587.pdf

⁴⁰⁴ Society for Worldwilde Interbank Financial Telecommunication.

⁴⁰⁵ Aucun tiers ne peut nier avoir effectué une transaction.

approche nouvelle. Ainsi, ce fonds né de la restructuration de la Banque Algérienne de Développement sera mobilisé pour les projets d'investissements publics et la promotion du financement bancaire local. Il est également destiné à promouvoir la politique d'encouragement des investissements directs étrangers en mettant à la disposition des investisseurs étrangers des possibilités de financement sur le plan local, alors que les opérateurs économiques étrangers commencent à réduire leurs investissements en raison de la crise financière internationale qui secoue le monde depuis juillet 2008.

L'Algérie ambitionne ainsi de tirer profit de cette situation en leur offrant la possibilité de bénéficier d'un financement local à travers des prêts consensuels à des taux réduits, de même qu'une possibilité de garantie par l'Etat. Le fonds national d'investissement offre également la possibilité de participer au capital, en partenariat avec des entreprises publiques et/ou des investisseurs nationaux, de sociétés mixtes chargées de réalisation de projets de développement. En outre, le fonds est doté d'un capital de 150 milliards de DA qui seront mobilisés comme moyen d'action et pourra mobiliser des ressources additionnelles sous forme de prêts et avances du Trésor ou bien en mobilisant les capitaux du marché financier⁴⁰⁶ avec ou sans garantie du Trésor.

La présence de la Femip⁴⁰⁷ en Algérie peut être une alternative appréciable et non négligeable dans le financement des PME⁴⁰⁸. Cette dernière a signé en décembre 2007, son premier contrat pour un prêt participatif d'une valeur de trois millions d'euros au profit de la Nouvelle Conserverie de Rouiba, une PME familiale célèbre pour ses jus de fruits, créée il y a de cela 40 ans. C'est le 1^{er} investissement que lance la BEI en Algérie alors que son investissement dans la région Euro-Méditerranéenne s'élève à quelque 6 milliards d'euros. La vision de la FEMIP est une vision à long terme et celle de soutenir et de stimuler le secteur privé notamment la croissance des PME par la promotion de produits financiers innovants. En effet, c'est la première fois que la BEI accorde un prêt dont le taux d'intérêt dépendra de la

⁴⁰⁶ Un marché financier qui reste à l'état embryonnaire où deux actions sont cotées et très peu de transactions sont enregistrées annuellement, malgré une activité croissante sur le compartiment obligataire. Le montant total des obligations négociables atteint désormais près de 3 milliards d'euros avec la moitié des obligations émises par des entreprises publiques.

⁴⁰⁷ Facilité Euro-Méditerranéenne d'Investissement et de Partenariat, un instrument de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) pour la région Euro-Méditerranéenne

⁴⁰⁸ L'Algérie a cumulé le plus mauvais score dans une étude sur le financement des entreprises dans les pays du bassin méditerranéen, réalisée par l'institut européen Anima Network Investment en 2009. Avec une note de 2,5 seulement, elle ne devance que la Syrie (1,7) qui, elle, souffre d'un embargo international imposée par les capitales occidentales et la Palestine (2,3) dont la situation est instable du fait de la conjoncture géopolitique, l'Algérie jouit pourtant de bien meilleures conditions. Le Maroc et la Tunisie ont respectivement obtenu 4,3 et 3,8. L'Algérie s'avère être un mauvais élève comparé à d'autres pays de la région en matière de garantie de crédits, dans le développement du capital risk, dans l'accès au marché des capitaux et dans le secteur de la micro-finance.

réussite de l'entreprise. La banque ambitionne également de démontrer aux investisseurs étrangers la viabilité et le potentiel du secteur du capital investissement en Algérie, tant au travers d'opération directe avec les PME algériennes soucieuses de développer leurs activités et d'ouvrir leur capital, qu'au travers de fonds de capital d'investissement. La banque se dit même prête à soutenir financièrement les entreprises qui veulent participer au programme de privatisation des entreprises publiques.

1.7. Le fléau de la contrefaçon

En 2006, il a été engagé une révision des textes douaniers dont les principaux remaniements visent, entre autres, l'élargissement du champ d'intervention quant aux marchandises découvertes à l'occasion d'un contrôle effectué par les douanes, la requalification de l'infraction de la contrefaçon en « délit douanier » et la formation des agents douaniers. Dans ce contexte, l'administration des douanes a procédé en novembre 2007 à la refonte de l'article 22 du Code de la douane afin que la contrefaçon ne soit plus considérée comme une simple infraction mais plutôt un délit, en réponse à l'évolution de la contrefaçon en Algérie qui prend des proportions alarmantes et qui risque de repousser davantage les investisseurs notamment étrangers.

En effet, plusieurs marques étrangères dénoncent régulièrement la contrefaçon dont elles sont victimes, notamment Michelin, Osram et Henkel par le biais de son Directeur Général affirme que 80% des produits Osram qui sont sur le marché algérien sont contrefaits et cela malgré les efforts des services des douanes algériennes. Pire encore pour le représentant de Henkel, déçu après une décision de justice sur une affaire de contrefaçon dont son entreprise est la victime. En l'occurrence, le contrefacteur (local) a été condamné à cinq mois de prison avec sursis et à une amende de 50.000 dinars seulement, la délictualisation de l'infraction de la contrefaçon devrait dissuader les comportements irresponsables sachant qu'aucune classe de produits n'est épargnée en Algérie. Les produits de contrefaçon touchent essentiellement les cosmétiques, les pièces de rechange, les produits de quincaillerie, les effets vestimentaires et les cigarettes. En 2007, plus d'un million d'articles contrefaits ont été retenus sous douane, ces derniers provenaient de Chine en premier, des pays du Golfe, de Taiwan, de la Turquie et en dernier lieu de l'Inde⁴⁰⁹. Les pertes pour l'économie algérienne

⁴⁰⁹ Selon l'Inspecteur divisionnaire des douanes algériennes in « Des millions de produits contrefaits à l'air libre », in Le Quotidien d'Oran, 21 novembre 2007.

sont estimées à 200 millions d'euros selon un rapport de la Mission économique de l'ambassade de France en Algérie⁴¹⁰.

En 2007, l'administration des douanes a signé 5 protocoles d'accord avec les sociétés détentrices de DPI, à savoir Bat, Unilever, Phillip Morris, Nestlé, et BCR. Sur le plan organisationnel, il a été procédé à la création d'une nouvelle sous-direction de la lutte contre la contrefaçon et soumis à l'approbation du Ministre des finances pour une mise en œuvre en 2008. Par ailleurs, la Directrice du contrôle de la qualité et de répression des fraudes au Ministère du commerce estime que le fléau est favorisé par la démultiplication des importateurs et la diversification de la structure de leurs importations, « *le manque de professionnalisme des opérateurs, conjugué à la tentative de fraude entretenue par l'absence d'un dispositif de contrôle approprié, sont parmi les facteurs ayant favorisé le développement de la contrefaçon* »⁴¹¹.

Le groupe Renault, se souciant de la contrefaçon dont fait l'objet ses pièces de rechange, a décidé de prendre des mesures nouvelles pour y faire face et préserver l'image du groupe, les logos du constructeur automobile seront remplacés par des étiquettes de certifications en langue arabe. Ainsi, toute pièce Renault contrefaite sera facilement reconnaissable par le consommateur. L'exemple de l'entreprise allemande Schneider Electric est également révélateur à plus d'un titre en raison de la contrefaçon dont sont victimes les produits de sa filiale présente en Algérie. Selon les déclarations du représentant de cette dernière dans la presse nationale, 40% des disjoncteurs modulaires vendus sur le marché de la construction en Algérie sont des disjoncteurs copiés et 1 conducteur sur 3 utilisés dans l'industrie en Algérie est contrefait avec tout ce qu'ils engendrent sur la sécurité des personnes et sur l'image de marque de l'entreprise.

Notons également qu'une circulaire a été adressée à l'ensemble des établissements publics et privés en janvier 2006, les obligeant à utiliser des logiciels avec licence émise de l'entreprise-mère, car les plus grands utilisateurs des logiciels, que sont les entreprises privées et publiques, utilisent le plus souvent des logiciels piratés dont l'utilisation a baissé de 1% seulement entre 2003 et 2006, selon les statistiques fournies par l'organisme Business Software Alliance⁴¹² (BSA). En effet, elle est passée de 84% en 2003 avec des pertes

⁴¹⁰ Rapport cité dans le quotidien Liberté du 25/06/2007.

⁴¹¹ Mme la Directrice du contrôle de la qualité et de répression des fraudes au Ministère du commerce, in « Contrefaçon en Algérie : les opérateurs mis à l'index », El Watan, 10 décembre 2007.

⁴¹² Fifth annual BSA and IDC Global Software Alliance Piracy Study.

<http://www.bsa.org/coutry/research%20and%20Statistics/~//media/BEE6DC1E065F4B9699B30E69E7E1DD68.ashx>

financières de 67 millions de dollars à 83% en 2005 avec des pertes estimées à 59 millions de dollars.

1.8. La généralisation de la corruption

Sur 180 pays évalués par l'organisation non gouvernementale de lutte contre la corruption Transparency International, l'Algérie occupe la 92ème place dans son rapport 2009⁴¹³. Pour la sixième année consécutive⁴¹⁴, l'Algérie ne cesse de perdre des places dans sa lutte contre la corruption, avec une note de 3,2 sur 10 et un classement ex aequo avec la Bosnie-Herzégovine, le Sri Lanka et le Lesotho. La Tunisie et le Maroc respectivement 62ème et 80ème sont mieux lotis que l'Algérie, qui est aussi mal située dans le classement régional réservé aux pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord avec une modeste dixième place sur dix-huit que compte le classement. Fondé sur les résultats de 14 sondages et enquêtes dirigées par des organismes indépendants auprès d'hommes d'affaires et de spécialistes, l'indice de perception de la corruption (IPC)⁴¹⁵ évalue le niveau de corruption touchant les administrations et la classe politique sur une échelle de 0 à 10, la note dix étant la plus faible. Le premier pays arabe à se placer dans ce classement n'est autre que le Qatar qui vient en 28ème position avec un indice au-dessus de la moyenne estimé à 6,5 ce qui en fait le pays arabe où sévit le moins la corruption.

« *La situation sociopolitique et économique qui prévaut en Algérie depuis plusieurs années déjà n'a cessé de favoriser les conditions de l'explosion de la corruption à tous les niveaux*⁴¹⁶ », indique la section algérienne de Transparency International. L'évaluation de l'année 2008 fait ressortir qu'« *aussi bien dans les pays riches que dans les pays pauvres, la lutte contre la corruption exige le bon fonctionnement des institutions publiques et de la société civile*⁴¹⁷ ». Ainsi, les pays riches sont aussi mis à l'index où des entreprises européennes sont accusées de pratiquer la corruption à l'étranger.

Ce rapport intervient alors que le Président a exigé de son Premier Ministre un contrôle rigoureux et une surveillance accrue des postes à responsabilités où les possibilités de corruption sont les plus élevées car l'Etat investit, bon an mal an, une moyenne de 30

⁴¹³ Disponible sur www.transparency.org/news_room/in_focus/2008/gcr2008

⁴¹⁴ Indice de 3 et une 99ème place en 2007, un indice de 3,1 et une 84ème place en 2006, un indice de 2,8 et une 97ème place en 2005, et une note de 2,7 sur 10 et une 97ème place en 2004.

⁴¹⁵ Pour rappel, Transparency International, une ONG allemande, publie depuis 1995 un indice de perception de la corruption (IPC) selon l'analyse d'un groupe international d'hommes d'affaires, d'experts et d'universitaires.

⁴¹⁶ In le quotidien El Watan du 24 septembre 2008.

⁴¹⁷ Idem.

milliards de dollars dans son effort de reconstruction. Une somme considérable qui représente « une rapine » annuelle de 3 milliards de dollars, si l'on s'en tient à l'estimation mondiale de 10% de commissions occultes lors de la passation de marchés publics. En effet, la situation de déliquescence touchant les administrations et institutions publiques est admise au point d'émettre une circulaire le 13 juillet 2008 instruisant les services de contrôle et de coercition d'être implacables dans les affaires liés aux malversations financières et à l'atteinte aux deniers de l'Etat. Une surveillance accrue des indicateurs de corruptions tels que les signes extérieurs de richesse dans l'entourage des dirigeants de groupes publics et des hauts fonctionnaires est mise en place et le recours quasi automatique aux bureaux d'études étrangers peut être le signe de perversion de certains opérateurs nationaux tirant profit de prestations parfois fictives, est également dénoncé.

Revenons brièvement sur l'une de ces affaires mettant en relation avec des opérateurs étrangers. En juillet 2006, l'Inspection générale des finances (IGF) achève une enquête sur la joint-venture algéro-américaine Brown & Roots Condor (BRC), fruit d'un partenariat entre Sonatrach et Halliburton. Les principaux clients de BRC sont Sonatrach et le ministère de la Défense. Le rapport de l'IGF est accablant⁴¹⁸ : entre 2001 et 2005, BRC obtient quarante et un marchés de gré à gré, en violation du code régissant les marchés publics, pour un montant total de 2,1 milliards USD. Selon, le rapport de l'IGF, ces transactions sont entachées d'irrégularités : violation du code des marchés publics, recours systématique à la sous-traitance au détriment de prestataires algériens, surcoûts, détournement de contingents de franchises fiscales, achat de mobiliers et d'équipements surfacturés auprès de fournisseurs étrangers. En pleine tourmente judiciaire, un attentat terroriste cible un convoi transportant des cadres étrangers de BRC. Les deux actionnaires décident en septembre 2007, la dissolution de l'entreprise. Quant au procès, il n'aura jamais lieu.

En 2009 à l'occasion de l'inauguration de l'année judiciaire, le Chef de l'Etat annonçait des mesures de renforcement de l'Inspection générale des finances, l'adaptation de la législation contre le blanchiment d'argent, la traçabilité des transactions immobilières, la formation spécialisée pour 470 magistrats dans les affaires financières programmée pour 2010, ...etc. Il est permis de douter de la portée de ce genre d'action tant la corruption semble s'être installée à toutes les hiérarchies du pouvoir. Pour preuve, l'affaire touchant le groupe

⁴¹⁸ Jeune Afrique, n° 2400 du 8 janvier 2007.

pétrolier Sonatrach⁴¹⁹. Une première affaire a éclaté en 2010 dans laquelle le PDG du groupe avait écopé d'un an de prison⁴²⁰ pour malversations dans l'octroi de marchés passés avec des partenaires étrangers. En 2013, de nouveaux éléments sont venus s'ajouter aux révélations précédentes faisant état d'une affaire dite Sonatrach 2 dont l'enquête suit son cours.

Enfin, dans l'édition de 2013 de Transparency international⁴²¹, l'Algérie recule encore dans le classement et occupe le 105^{ème} rang sur les 107 pays concernés par le sondage. Selon les résultats de ce rapport aucune corporation ou institution n'est épargnée. Ainsi, d'après Transparency international, 72% des algériens considèrent que les instances judiciaires sont affectées par la corruption, contre 67% et 62% concernant les partis politiques et le parlement. Le rapport 2013 est fondé sur les résultats d'un sondage portant sur 114.000 personnes à travers le monde⁴²². La Commission nationale consultative de promotion et de protection des droits de l'Homme (CNCPPDH)⁴²³ indique de son côté dans un rapport rendu public le 7 juillet 2013⁴²⁴, que la corruption en Algérie touche « l'ensemble des secteurs, notamment ceux créateurs de richesses et les plus hautes sphères de la hiérarchie de l'Etat ».

1.9. Le faible taux de pénétration des NTIC

Selon le rapport mondial sur les technologies de l'information et de la communication de Davos⁴²⁵ (Forum économique mondial), l'Algérie vient de se classer à la 80^{ème} position après la Tunisie (1^{ère} place au Maghreb), le Maroc et l'Egypte sur un total de 122 pays. Ce rapport, qui fait autorité en matière d'investissement dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC), établit son classement sur la base de trois éléments majeurs : l'environnement politique et économique du pays, le niveau de développement technologique et le degré d'utilisation des NTIC⁴²⁶. La Tunisie est, quant à elle, classée 35^{ème} dans le monde, première au Maghreb et en Afrique. Les Emirats Arabes

⁴¹⁹ Le groupe Sonatrach est le pilier et le bras financier du système en Algérie. Il emploie plus de 120 000 salariés dont 17 000 cadres et contribue pour 60% aux recettes du Trésor public. 14^{ème} compagnie pétrolière mondiale dont le chiffre d'affaires était de 80 milliards de dollars fin 2012.

⁴²⁰ « Algérie : au pays des mille et un bakchichs », Jeune Afrique, n° 2559, du 24 au 30 janvier 2010.

⁴²¹ <http://www.transparency.org/gcb2013>

⁴²² Des réserves peuvent être faite concernant ces résultats qui sont basés sur des sondages. Notamment sur l'échantillonnage de la population sondée, de sa représentativité et de sa capacité à identifier des faits liés à la corruption. Transparency international fait également l'objet de critiques notamment sur l'origine de son financement par des multinationales comme BP, Shell, General Electric, Procter & Gamble.

⁴²³ La CNCPPDH est une organisation gouvernementale dirigée par Farouk Ksentini.

⁴²⁴ http://www.cncppdh-algerie.org/php_VF/images/pdf/RAPPORT-2011.pdf

⁴²⁵ Présenté le 26 mars 2007 à Genève, disponible sur www.weforum.org/

⁴²⁶ Certes, l'opération Oustratic lancée en 2004 qui avait pour objectif « un PC par famille », a suscité un réel intérêt au sein de la population mais n'a pas rencontré le succès escompté du fait des prix du crédit à l'achat et de la lenteur des banques à les accorder

Unis sont le pays arabe le plus en pointe dans l'utilisation des NTIC, classé 29^{ème} dans le monde sur un total de 122 pays.

Conscient du retard de l'Algérie en matière de TIC, le gouvernement met en œuvre des moyens importants en vue d'en généraliser l'utilisation. Multisectoriel le programme e-Algérie 2013 vise à renforcer l'utilisation des TIC dans l'ensemble de la société : dans l'administration publique, parmi les entreprises ainsi que chez les ménages et les très petites entreprises. A terme, il vise le développement intensif de l'industrie algérienne des TIC. Dans cette perspective, il est prévu de réaliser une infrastructure de télécommunication haut et très haut débit sur l'ensemble du territoire, de développer la formation et les compétences humaines et de renforcer la R&D et l'innovation.

Des objectifs spécifiques ainsi que des actions à mener entre 2009 et 2013 ont été définis pour chaque catégorie sociale, institutionnelle ou professionnelle⁴²⁷. Dans l'administration publique, les mesures concernent : le parachèvement des infrastructures informatiques ; la mise en place de systèmes d'information intégrés ; le déploiement d'application sectorielle, l'accroissement des compétences humaines et le développement de services en ligne. Dans l'industrie, la généralisation des TIC doit permettre la reconfiguration des processus et le développement d'une offre de services en ligne. Au niveau des ménages, e-Algérie 2013 donne une nouvelle impulsion à l'opération Ousratic en octroyant des micro-ordinateurs individuels et ligne haut débit et en offrant des formations et contenus spécifiques à chaque segment de la population ; à l'accès au TIC dans les espaces publics et à la généralisation de l'Internet. Certains projets ont été livrés tels que le Cyber Parc de Sidi Abdellah, les plates-formes d'e-learning, le portail e-gouvernement, l'Agence de gestion du domaine, l'Agence technique de soutien et l'Agence de certification et de protection des données. Ils ne représentent qu'une partie de l'ambitieuse politique algérienne en matière d'innovation.

1.10. OMC : une accession entravée

Une idée répandue parmi les connaisseurs de la question est que l'Algérie aurait raté son accession à l'Organisation Mondiale du Commerce en avril 1994 à Marrakech n'ayant pas signé les accords sanctionnant les négociations de l'Uruguay Round. En effet, à l'indépendance, l'Algérie devint de facto membre du GATT (General Agreements on Tarifs

⁴²⁷ Ministère de la poste et des TIC : www.mptic.dz

and Trade), auquel a succédé l'OMC le 1^{er} janvier 1995, a lancé les négociations de l'Uruguay Round en 1986. L'Algérie a participé à la réunion de lancement de ces négociations, a déposé une demande d'accession en 1987 et a mis en place un groupe de travail à Genève qui ne s'est jamais réuni. Ce n'est qu'en 1994 qu'une première mission exploratoire algérienne s'est rendue à Genève. Et ce n'est qu'en juin 1996 que l'ambassadeur, représentant permanent de l'Algérie auprès de l'ONU à Genève a déposé l'aide-mémoire sur le régime du commerce extérieur, soit près de dix ans après la demande d'accession. La tâche est compliquée pour plusieurs raisons⁴²⁸ :

- L'absence d'une véritable stratégie de négociation qui s'est limitée essentiellement à faire des concessions à chaque nouveau round.
- L'absence d'un mandat de négociation clair, de même que celle d'un chef négociateur n'a pas permis d'introduire la discipline et la rigueur nécessaire au sein de la délégation algérienne.
- La propension à fixer des échéances pour la conclusion de l'accord d'accession est contreproductive dans la mesure où non seulement, la délégation algérienne n'en n'est pas maîtresse, mais de plus tend à la mettre sous pression donc en position de vulnérabilité.
- La signature par l'Algérie de l'Accord d'association avec l'Union Européenne qui aurait dû suivre et non précéder un accord d'accession à l'OMC.

Par ailleurs, le processus d'accession de l'Algérie à l'OMC est selon toute vraisemblance suspendue sine die à en juger par la multiplication des interventions publiques des membres de l'exécutif annonçant le « refus » de la partie algérienne de satisfaire aux exigences formulées par certains pays membres avant et après la tenue du dixième round des négociations. A cet égard, le 10^{ème} et le 11^{ème} round semblent constituer un tournant dans le déroulement du processus d'accession et cela pour plusieurs raisons.

En premier lieu, il y a le temps pris pour leurs tenues, plus de deux ans entre le neuvième et le dixième round respectivement le 21 octobre 2005 et le 17 janvier 2008 et cinq ans entre le 10^{ème} et le 11^{ème} le 4 avril 2013. En deuxième lieu, il y a le fait que le 10^{ème} round a atteint la limite critique des négociations, en ce sens que la quasi-totalité des questions avaient été posées sur la table des négociations avant le dixième round. Il s'agit notamment de celle

⁴²⁸ Meghlaoui, H., « L'Algérie et l'OMC : Les failles d'un processus » in El Watan Economie du 27 octobre au 2 novembre 2008. L'auteur est diplomate de carrière, ancien ambassadeur et a été représentant permanent de l'Algérie auprès de l'ONU à Genève de 1993 à 1996.

relative au mécanisme de fixation des prix des produits énergétiques sur le marché local⁴²⁹, de celle relative à la demande des pays membres d'intégration des services relatifs à l'énergie dans l'offre en matière de commerce des services⁴³⁰, de celle relative à l'ouverture du secteur audiovisuel, de celle relative à la refonte du dispositif de la taxe intérieure de consommation (TIC)⁴³¹, de celle relative à la demande formulée par les pays membres de supprimer les subventions aux exportations des produits agricoles et d'abandonner le principe de mise en place éventuelle de contingents tarifaires, de celle de la demande formulée par les pays membres d'abroger l'instruction instituant des restrictions à l'importation pour favoriser la production et la commercialisation des médicaments génériques⁴³² ou encore de celle de la demande de supprimer la condition de résidence pour l'exercice des activités commerciales en Algérie⁴³³.

A ces questions se sont, notamment ajoutées celle relative à l'interdiction d'importation de véhicules d'occasion, celle relative aux amendements apportées à la loi sur les hydrocarbures en 2006 dans sa partie liée à l'obligation d'association avec la compagnie Sonatrach pour les opérations de recherches et d'exploitation, et récemment celle relative à la limitation du dispositif d'attribution du foncier relevant du domaine privé de l'Etat à la seule formule de concession.

L'enjeu du 11^{ème} round est l'examen du rapport révisé sur le régime du commerce algérien de 2008 ainsi que les réponses additionnelles des membres de l'OMC ainsi que la conformité de la législation nationale du commerce aux exigences internationales et des engagements en matière de commerce des services.

On peut comprendre que ces différents points peuvent constituer non seulement des entraves mais également des obstacles du point de vue des investisseurs étrangers éventuels, quand le Directeur général de l'OMC déclare qu'il existe un avantage notamment politique de faire partie de l'OMC, le label international. De son point de vue, ce qui a permis à un pays comme le Vietnam d'accaparer davantage de flux d'IDE, c'est son accession à l'OMC en 2005 qui a eu pour conséquence que les investisseurs étrangers estiment que la prime de risque baisse dans ce pays puisque que le pays a « passé les examens de l'OMC, y accéder et son système est adapté aux normes, l'incertitude est donc moins forte... »⁴³⁴. Par ailleurs, La

⁴²⁹ Considéré par les pays membres comme une forme de subvention des prix internes les rendant inférieurs aux cours mondiaux.

⁴³⁰ Alors que la partie algérienne demande un traitement spécifique du secteur de l'énergie.

⁴³¹ Considérée par les pays membres comme un droit de douane caché.

⁴³² Considérée comme une entrave à la libre circulation des marchandises.

⁴³³ Considérée comme un obstacle au commerce.

⁴³⁴ Agence France Presse, 7 novembre 2006.

Tunisie et le Maroc sont membres de l'OMC dont les accords fondateurs ont été signés dans une ville maghrébine, Marrakech en avril 1994. De ce fait, ils sont liés par les obligations découlant des accords GATT/OMC et des accords d'association qui leur dictent de se mettre en « harmonie » avec l'incontournable exigence de libéralisation de l'économie.

2. Poursuivre les efforts

Déjà en 2003, la CNUCED lançait une étude sur les politiques d'investissement en Algérie qui a abouti à l'encouragement du gouvernement algérien à continuer ses efforts de stabilisation et de libéralisation macro-économique, à mettre en œuvre des politiques proactives sectorielles et nationales de promotion de l'investissement et à renforcer son cadre réglementaire. La CNUCED soulignait, -et souligne toujours d'ailleurs-, que l'Algérie pourrait bénéficier de réformes supplémentaires notamment en renforçant la transparence des procédures d'investissement et en rendant plus efficaces les procédures judiciaires, en particulier dans les cas de règlement des conflits et d'arbitrage ; car même si l'Algérie a adhéré à la plupart des conventions internationales multilatérales relatives aux litiges entre Etats et investisseurs, l'arbitrage (interne ou international) ainsi que les autres modes alternatifs de règlement des litiges (médiation, commission des plaintes, conciliation, ...) ne sont pas très développés dans le milieu des affaires.

En outre, les résultats obtenus dans l'assainissement des finances publiques et le rétablissement des équilibres macro-économiques doivent servir d'outil d'amélioration de la performance de toute l'économie, servir d'accélérateur dans la mise en place des réformes structurelles, la réduction des délais entre la promulgation d'une loi et son décret d'application et l'élaboration d'une politique nationale proactive. Cependant, l'Organisation de Coopération et du Développement Economique (OCDE) estime que si l'Algérie a fait de grands progrès et a pu tout de même réaliser un bon niveau de développement - 5 % - et a dépassé en cela beaucoup de pays africains, il n'en demeure pas moins qu'elle reste encore bien loin de la moyenne qui devrait être de 7 %, selon les recommandations du sommet du Millénaire⁴³⁵ en l'an 2000, et ne doit pas tenir compte de l'apport important des hydrocarbures.

Le bon climat macro-économique et la valorisation des atouts économiques et géopolitiques du pays devront constituer les paramètres de la définition de cette politique

⁴³⁵ Qui a eu lieu à New York et où les recommandations ont été tracées par l'ONU pour l'horizon 2015.

d'attractivité des IDE. Des mesures immédiates sont préconisées afin d'améliorer l'attractivité de l'Algérie en termes d'IDE. Celles-ci sont relatives notamment à l'amélioration de l'environnement des affaires, au fonctionnement de l'ANDI (Agence nationale de développement et d'investissement), aux procédures douanières, à la fiscalité et au marché du travail. Par ailleurs, l'implantation de zones d'activité industrielles intégrées (ZAI) et des possibilités de leur prolongement en pôles technologiques constitue également un facteur d'attraction de ces investissements.

S'agissant de ce dernier élément, les comportements des concurrents peuvent fortement influencer celui d'une entreprise donnée. Les recherches sur la localisation des investissements étrangers (tels que les investissements japonais aux États-Unis ou en Europe), ont révélé *un effet de concentration géographique important dit effet d'agglomération*⁴³⁶. *Il en est ainsi, de la réussite industrielle de l'Ecosse, due en partie à ce genre d'agglomération dans la Silicon Glen* où Hewlett-Packard, IBM, Bull, Compaq, JVC, Alcatel, Motorola, Texas Instrument et *au total 500 entreprises en comptant les sous-traitants se retrouvent*. La Silicon Glen constitue une des concentrations au monde sur ce secteur de l'informatique derrière la Silicon Valley californienne.

Marshall⁴³⁷ a recensé ces effets d'agglomération qui favoriseraient l'émergence de ce qu'on appellera plus tard « les districts industriels ». Ces effets concernent :

* *Des économies en termes d'emplois et de qualification* : les entreprises localisées dans un même lieu peuvent bénéficier d'une offre importante de main-d'œuvre pour deux raisons : 1) la concentration des entreprises aura pour effet d'attirer de la main d'œuvre ; et 2) « le roulement » de cette main-d'œuvre d'une entreprise à une autre rendra plus facile les embauches venant des autres entreprises situés sur le même site. Etant donné que ces agglomérations sont l'effet de firmes activant dans le même secteur, cette main d'œuvre disposera des qualifications requises.

* *Les économies d'agglomération agissent également sur les produits intermédiaires* : les effets externes de concentration peuvent être liés à l'existence en grand nombre de sous-traitants, eux-mêmes attirés par la présence d'entreprises de produits finis ce qui permettra d'élargir le choix des entreprises et leurs opportunités dans l'approvisionnement en matières premières et en produits intermédiaires.

⁴³⁶ Meyer, T. & Mucchielli, J-M. 1998, « Agglomeration effects, state policies and competition in the localisation of Japanese FDI in Europe », in Mucchielli, J-L., "Multinational firms location strategy", Londres, Jai Press.

⁴³⁷ Marshall, A. 1920, « Principles of economics », London, MacMillan.

* *Les retombées technologiques* : les activités de recherches de toutes les entreprises engendrent des flux d'informations avec des effets de retombées dont pourront profiter les firmes qui s'implanteront ultérieurement sur le site.

* On peut ajouter à ces trois effets, celui concernant *les économies d'information* : en effet la présence d'une firme dans un pays peut renseigner sur l'attractivité de celui-ci en dévoilant les atouts d'un territoire. Ainsi, les entreprises suiveuses des leaders feront des économies appréciables d'études et de temps.

Cependant, l'intensification de la compétitivité à l'échelle mondiale fait certainement de la technologie et des innovations, un facteur critique pour la relance et le développement du secteur industriel. Aussi, l'intérêt de l'IDE est vu, plus largement dans sa contribution au transfert des technologies et à l'amélioration des capacités d'innovations technologiques et organisationnelles. Cette diffusion technologique ne peut se réaliser sans un ancrage des IDE dans un cadre national et sur un tissu national riche et profitable aux deux acteurs (un partenariat « win win »). Cela revient notamment à assister et inciter, par une politique active de l'Etat, les entreprises nationales à développer des actions de partenariat avec des entreprises étrangères, favoriser fortement les contrats de sous-traitance entre les filiales des FMN (filiales multinationales) implantées dans le pays et les PME locales, pour permettre à ces dernières d'établir des liens avec les filiales étrangères et se forger au standard de compétitivité et de qualité de la production, impliquer les FMN dans les projets de formation à travers la promotion de programmes de formation dans les nouvelles techniques ou dans les nouveaux métiers. En effet, parmi les facteurs décisifs qui forgent la capacité d'un pays à tirer avantage de la mobilité internationale des investissements et des technologies figurent en bonne place le niveau du capital humain et, d'une façon générale, la qualité du système national d'innovation.

Dans une problématique de promotion des hautes technologies et de l'innovation, de l'aménagement du territoire, du développement durable et de l'attractivité vis-à-vis des investissements internationaux, les pays du Maghreb ont lancé dès le début des années 2000, les premiers projets de technopôles en associant étroitement entreprises, universités et centres de recherche. Les technopôles ou "parcs technologiques et scientifiques", ou encore "pôles d'excellence" présentent trois caractéristiques majeures⁴³⁸:

- la concentration sur une zone géographique de l'ensemble des facteurs favorisant l'innovation (le capital humain, les ressources financières, le climat des affaires attractif et les

⁴³⁸ De Souza, O. 1997, « Le pouvoir d'attractivité d'une technopôle : mythe ou réalité ? », Mémoire de DEA, Université Paris I.

connexions aux circuits économiques mondiaux) et l'entretien de lien entre les universités et les centres de recherche, la valorisation de la fonction "recherche" étant essentielle dans les technopôles,

- L'encouragement au développement d'industries à fort contenu technologique, et de services à forte valeur ajoutée, c'est-à-dire un environnement qui pousse les entreprises à innover et les innovateurs à entreprendre.

- Et la promotion du transfert de technologies vers les acteurs locaux car le pôle d'excellence est un modèle en réseaux où les interactions entre les acteurs favorisent l'innovation.

Les investissements nationaux mais surtout étrangers sont un facteur clé dans la formation d'un pôle d'excellence car les IDE permettraient, sous certaines conditions⁴³⁹, un transfert de savoir-faire nécessaire à la réussite des pôles d'excellence. Des programmes de ce type se sont rapidement développés dans le monde, tant dans les pays avancés que dans ceux en voie de développement. Les exemples les plus connus étant la Silicon Valley aux Etats-Unis ou *Sofia Antipolis en France. Au Maghreb, le concept connaît un succès également même s'il est de moindre ampleur*⁴⁴⁰. On peut ainsi citer les exemples du projet émergent de *Sidi Abdallah en Algérie, du Technoparc de Casablanca au Maroc* ou encore *celui d'El Ghazala en Tunisie*, qui a d'ores et déjà atteint une taille importante même si l'association entreprise-université reste encore timide.

Construire des pôles d'excellence ne peut se concevoir sans la mise au point d'une stratégie appropriée fondée sur la formation, la recherche, la recherche de la qualité, la capacité d'anticipation et l'action permanente dans une perspective de croissance soutenue. Son application et sa réussite supposent la mise en œuvre des moyens appropriés en quantité et qualité satisfaisantes, tant humains que financiers, pôle qui ne peut émerger en dehors du soutien des pouvoirs publics. En effet, par leur aide matérielle ou financière, ces derniers jouent un rôle déterminant dans l'émergence et la pérennité des pôles. Les activités promotionnelles qu'ils peuvent mener, aideront également à faire connaître le pôle et à promouvoir son image. Ainsi, aussi bien l'Etat que les collectivités locales et les universités amorcent une timide implication dans le domaine de l'économie⁴⁴¹.

⁴³⁹ A ce sujet voir les travaux de Borensztein E., De Gregorio J., Jong-Xha L. 1998, « How does foreign direct investment affect economic growth ? », *Journal of International Economics*, 45.

⁴⁴⁰ Mezouaghi, M., Perrat, J. 2007, « Les territoires de l'innovation technologique : quelle pertinence du modèle technopolitain » in *Le Maghreb dans l'économie numérique*, IRMC, Maisonneuve et Larousse, Paris, 334 P.

⁴⁴¹ Bernossi, A. 2005, "L'émergence des pôles d'excellence dans une économie ouverte : l'exemple du Maroc", in "Intelligence économique et veille stratégique : défis et stratégies pour les économies émergentes", sous la direction de Guerraoui, D. & Richet, X., L'harmattan, pp 203-207.

L'expérience en matière de technopôles est aujourd'hui suffisamment avancée pour permettre une analyse précise des conditions de leur réussite. Leur réussite doit se mesurer au regard de deux facteurs-clés⁴⁴² que sont la force des liens entre le territoire de la métropole et celui du technopôle, et la création de véritables synergies entre les différents acteurs de la technopole. L'intégration de ce dernier dans la structure urbaine se révèle en effet primordiale pour l'attractivité et la compétitivité d'un territoire. Le second écueil à éviter concernant les technopôles réside dans la confusion entre proximité géographique et mise en place de réelles synergies. Difficultés que semble avoir maîtrisées le pôle technologique et scientifique d'El Ghazala à titre d'exemple⁴⁴³.

En Algérie, deux secteurs étroitement liés par ailleurs, que sont les TIC et l'industrie électronique⁴⁴⁴ peuvent être organisés en pôles d'excellence afin de développer l'innovation et permettre à son économie d'intégrer le processus de mondialisation. Cinq conditions⁴⁴⁵ doivent être réunies pour assurer un succès durable des pôles d'excellence : 1) Rendre le pays attractif pour les champions régionaux et mondiaux, 2) Développer une politique de l'offre en prenant des mesures favorables à l'entreprise, 3) Adopter une politique des TIC volontariste car ils constituent le pilier central qui favorise l'essor de l'innovation et aident à la diversification de l'économie, 4) Mettre en place une politique de financement appropriée et

⁴⁴² Identifiés dans un pré-rapport de Douillard, P., « Gouvernance territoriale de l'innovation: quel échange entre les métropoles de la région MENA? », ENPC-WB, KNA-MENA (Knowledge Network Agency for the Middle-East and North Africa) in Nawafid sur le Maghreb, Lettre d'information trimestrielle du Groupe de la Banque Mondiale au Maghreb, n°4, Janvier 2007, portant sur l'étude des différentes expériences technopôles dans la zone MENA.

⁴⁴³ Le pôle technologique et scientifique (PTS) d'El Ghazala a été créé en 1999, à l'initiative du ministère des Technologies de la Communication, sur un site de 60 ha près de Tunis. Grâce à un important effort de marketing politique, une trentaine d'entreprises se sont ensuite installées sur le site, parmi lesquelles 6 filiales de firmes multinationales (Alcatel, Ericsson, Huawei, Stonesoft, Archimed et une filiale de ST Micoelectronics). Ce succès a enclenché une dynamique positive : le gouvernement tunisien a depuis inscrit dans son dixième plan de développement la création de 6 nouveaux PTS, dans des domaines aussi variés que l'environnement, les biotechnologies, l'industrie pharmaceutique, l'électronique, le textile et l'agroalimentaire. Néanmoins, en dépit de cette réussite, une étude menée par l'Institut de Recherche du Maghreb Contemporain a mis en évidence plusieurs freins à la «dynamique technopolitaine » souhaitée par les pouvoirs publics à El Ghazala dont :

- ✓ Une collaboration insuffisante entre les firmes du site,
- ✓ Une articulation imparfaite entre les entreprises et les centres de recherche. Orienté vers les TIC, le centre de recherche public n'est en effet pas en symbiose avec les unités de recherche publiques qui sont quant à elles centrées sur la recherche fondamentale.
- ✓ Une surexposition promotionnelle du site, qui a conduit plusieurs entreprises à se relocaliser en dehors, nuisant ainsi aux efforts de synergie.

La politique d'innovation volontariste menée à El Ghazala a donc permis de constituer un potentiel d'innovation technologique (notamment par la bonne formation et la bonne insertion des diplômés) mais n'a pas encore déclenché de dynamique autoentretenu de coopération entre les différents acteurs.

⁴⁴⁴ Bouzidi A., Toumi M., « Nouvelle stratégie industrielle : libérer le potentiel de l'économie algérienne », *Revue Algérienne des Sciences Juridiques, Economiques et Politiques*, n° 1/2008.

⁴⁴⁵ Bouzidi A. 2009, « Innovation et pôles d'excellence : quelles politiques d'attractivité pour l'Algérie ? », in « Compétitivité et accumulation de compétence dans le mondialisation : comparaisons internationales », sous la direction de Richet, X. & Guerraoui, D., l'Harmattan, pp : 247-258.

des organismes de financement adaptés, 5) Instaurer une intelligence économique capable de rechercher et d'analyser les informations pertinentes afin d'assurer la pérennité et le développement de ces pôles d'excellence.

Ceci étant, le tissu des entreprises dans un pays d'accueil peut représenter un rôle non négligeable dans l'attractivité des IDE. On retrouve d'ailleurs, dans les déterminants majeurs de l'implantation des firmes multinationales, vecteurs des IDE, les principaux éléments suivants :

- L'existence ou non d'unités industrielles à racheter,
- L'existence ou non d'un entrepreneuriat local,
- L'existence ou non d'un tissu industriel ayant des pratiques de production de qualité et d'innovation,
- L'existence ou non de capacité à apprendre,
- L'existence ou non de capacités à coopérer,
- L'existence ou non de dynamiques administratives politiques susceptibles de générer la confiance,
- Et l'existence ou non de dynamiques administratives assurant l'efficacité des compétences.

Seul le 1^{er} élément a un caractère de stock ; les autres éléments relèvent des compétences et des comportements à long terme et *c'est là que la mise à niveau des entreprises intervient*. Elle permet, -si ce n'est de réduire les écarts de performances entre les entreprises étrangères et les entreprises nationales-, du moins faire en sorte que ces dernières fonctionnent selon les critères de performances adoptés par toutes les entreprises quelque soit l'économie considérée. Ceci permettrait la création de partenariat et d'alliances que recherchent certains investisseurs étrangers.

La stabilité macroéconomique, condition préalable indispensable à la croissance, n'est qu'une étape initiale. De profondes réformes sont nécessaires pour assurer l'émergence de l'environnement dans lequel les opportunités générées par la libéralisation et d'autres transformations structurelles pourront stimuler la croissance. En l'absence d'institutions efficaces, la stabilité macroéconomique ne suffit pas⁴⁴⁶. La capacité des pouvoirs publics à intensifier le rythme des réformes structurelles, à opérer le rééquilibrage requis entre le secteur public et le secteur privé et à améliorer la flexibilité et la compétitivité du système productif déterminera la capacité de l'économie algérienne à profiter de son ouverture

⁴⁴⁶ Byrd, W.C. 2003, « Contre-performances économiques et fragilités institutionnelles », in *Confluences Méditerranée*, n° 45 Printemps 2003, pp : 59-79.

prononcée et à amener le niveau de vie de la population à un niveau auquel elle peut prétendre avec des taux d'investissement avoisinant les 30%.

Dans le contexte d'un taux de chômage élevé, la diversification de l'économie algérienne est devenue une nécessité absolue indispensable à l'amélioration du climat des affaires, les réformes structurelles visent à réduire le rôle de l'Etat dans la distribution des biens et des services mais aussi à renforcer la qualité des services bancaires et financiers, sans oublier l'efficacité du système judiciaire⁴⁴⁷. Ces mesures sont d'une importance accrue alors qu'en temps de crise économique mondiale, qui n'a qu'une incidence minimale sur l'Algérie⁴⁴⁸, un manque de diversité et de flexibilité économique peut se traduire dans notre pays par une baisse des investissements étrangers.

Conclusion

Nous avons présenté dans ce chapitre les facteurs de l'attractivité de l'Algérie à travers ses forces et faiblesses. Le pays regorge d'opportunités d'investissements dans divers secteurs encore inexploités. C'est notamment le cas du tourisme, des mines, de l'agroalimentaire, de l'électronique, du secteur bancaire et financier et des nouvelles technologies de l'information et de la communication. La diversification de l'économie algérienne est un impératif de plus en plus urgent avec la baisse des recettes des hydrocarbures et ainsi des revenus du pays. Cette diversification peut s'appuyer aussi bien sur les entreprises publiques, les PME que sur les IDE.

⁴⁴⁷ Étude de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) tirée du rapport « Perspective économique en Afrique 2005/2006 », *op.cité.* Disponible sur www.oecd.org/dev/publications/perspectivesafricaines

⁴⁴⁸ En raison de son exposition limitée aux marchés financiers internationaux.

Chapitre 5 : L'appréciation de l'attractivité du marché algérien par les investisseurs étrangers implantés en Algérie

Sommaire

Introduction.....	291
Section 1 : Flux et tendance des IDE.....	291
1. Crise économique mondiale et IDE.....	291
2. État des lieux de l'IDE en Algérie.....	298
3. Importance relative des IDE dans l'économie algérienne.....	322
Section 2 : Le secteur du ciment et des matériaux de construction en Algérie.....	323
1. L'évolution de l'offre de ciment sur le marché national.....	324
2. Partenariat Groupe Pharaon (Arabie Saoudite) - Société des ciments de Béni Saf (filiale du groupe ERCO).....	327
3. Partenariat Arab Swiss Engineering Company (ASEC) Cement (Egypte) – Société des Ciments de Zahana.....	330
4. Knauf Plâtres Fleurus.....	334
Conclusion.....	338

Introduction

Dans ce chapitre, avant toute chose, la section 1 analysera les flux et les tendances de l'IDE en Algérie au cours des deux dernières décennies. Ensuite, nous avons tenté d'apprécier l'impact de la politique de promotion de l'investissement telle que présentée dans les chapitres précédents sur les investisseurs étrangers (Section 2). Nous proposons de vérifier aussi si les déterminants de l'attractivité tels que présentés dans la section 2 du chapitre 1 sont applicables à l'Algérie et de vérifier par la même occasion si l'hypothèse de départ est confirmée. La méthodologie suivie est une méthodologie qualitative exploratoire, basée sur un guide d'entretien semi-directif. Cette phase qualitative s'est appuyée sur des entretiens de plus d'une heure. Pour des raisons de disponibilité et d'accessibilité à l'information, notre choix s'est porté sur le secteur du ciment en Algérie. Ce secteur clé de l'économie bénéficie d'un attrait indéniable aux yeux des investisseurs étrangers. Nous nous sommes rapprochées de trois opérateurs étrangers présents à savoir : le Groupe Pharaon (Arabie Saoudite), Arab Swiss Engineering Company (ASEC) Cement (Egypte) et Knauf (Allemagne).

Section 1 : Flux et tendances des IDE

Cette section servira à dresser un état des lieux des flux des investissements directs étrangers⁴⁴⁹ d'abord au niveau mondial particulièrement alors que les conséquences directes de la crise mondiale se font également ressentir sur les capitaux mobiles, ensuite nous regarderons de plus près où en est l'Algérie en tant que destinations de ces investissements internationaux.

1. Crise économique mondiale et IDE

Après quatre années consécutives de croissance⁴⁵⁰ (2004, 2005, 2006 et 2007), les flux mondiaux d'IDE ont partout été gravement perturbés par la crise financière et la crise du crédit qui sévissent depuis le deuxième semestre de l'année 2007. Avec l'aggravation de la crise économique et financière, les flux mondiaux d'IDE étaient tombés d'un niveau historique de 1 979 milliards de dollars en 2007 à 1 697 milliards de dollars en 2008 en baisse

⁴⁴⁹ La CNUCED recense dans la balance des paiements de chaque économie nationale les entrées de capitaux étrangers consacrés à l'investissement direct selon une approche macro-économique de constatation.

⁴⁵⁰ CNUCED. 2008, "World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge", United Nations, New York & Geneva, 294 p. www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf.

de 14 %⁴⁵¹. En 2011⁴⁵², ces flux ont dépassé le niveau moyen d'avant la crise⁴⁵³, atteignant 1500 milliards de dollars en dépit des effets persistants de la crise financière et économique mondiale.

Le recul global observé en 2008 ne s'est pas manifesté de la même manière dans les trois grands groupements économiques – pays développés, pays en développement et pays en transition – traduisant un impact initial différent de la crise. Dans les pays développés, où la crise financière a éclaté, les flux d'IDE ont chuté en 2008, alors qu'ils continuaient d'augmenter dans les pays en développement et les pays en transition. Cependant, l'écart semble s'être comblé à la fin de 2008 et depuis le début de 2009. Bien que les flux d'IDE vers les pays développés aient été dynamiques en 2011 passant à 748 milliards de dollars, le niveau des entrées dans ces pays est cependant resté inférieur de 25% au niveau moyen des trois années antérieures à la crise. En effet, les pays en développement et les pays en transition ont représenté respectivement 45% et 6% de l'IDE mondial. Leurs entrées cumulées atteignant un nouveau montant record de 777 milliards de dollars. La part élevée des flux d'IDE obtenue par ces pays en période de crise économique et financière porte à croire qu'ils continueront de suivre le rythme de croissance de l'IDE mondial à moyen terme⁴⁵⁴. Ceci est confirmé par une enquête⁴⁵⁵ réalisée auprès des cadres dirigeants des FMN où ils placent six pays en développement et pays en transition parmi leurs 10 destinations prospectives jusqu'en 2014. L'Indonésie y figure pour la première fois parmi les cinq premières destinations.

La progression de l'IDE à destination des pays en développement a été observée grâce à la hausse de 10% en Asie et de 16% en Amérique latine et dans les Caraïbes. En revanche, les flux vers l'Afrique ont enregistré une baisse pour la troisième année consécutive. Le tableau ci-dessous reprend les flux d'IDE par région durant la période 2009 à 2011 en milliards de dollars et en pourcentage.

⁴⁵¹ CNUCED. 2009, "World Investment Report 2009: Transnational corporations, agricultural production and development", United Nations, New York & Geneva. http://www.unctad.org/fr/docs/wir2009overview_fr.pdf

⁴⁵² CNUCED. 2012, « World Investment Report 2012 : Toward a new generation of investment policies », United Nations, New York & Geneva, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>

⁴⁵³ Bien qu'ils restent encore inférieurs de 23% au niveau record de 2007.

⁴⁵⁴ WIR 2012, op.cité.

⁴⁵⁵ Enquête WIPS de la CNUCED, citée dans le WIR 2012, op.cité.

Tableau n° 36 : Flux d'IDE par région, 2009-2011 (En milliards de dollars et en %)

Région	Entrées d'IDE			Sorties d'IDE		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Ensemble du monde	1 197,8	1 309,0	1 524,4	1 175,1	1 451,4	1 694,4
Pays développés	606,2	618,6	747,9	857,8	989,6	1 237,5
Pays en développement	519,2	616,7	684,4	268,5	400,1	383,8
Afrique	52,6	43,1	42,7	3,2	7	3,5
Asie de l'Est et du Sud-est	206,6	294,1	335,5	176,6	243	239,9
Asie du Sud	42	31,7	38,9	16,4	13,6	15,2
Asie occidentale	66,3	58,2	48,7	17,9	16,4	25,4
Amérique latine et Caraïbes	149,4	187,4	217	54,3	119,9	99,7
Pays en transition	72,4	73,8	92,2	48,7	61,6	73,1

Source: CNUCED, World Investment Report 2012, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>

Tableau n°37 : Part des Flux d'IDE mondiaux (en %)

Part des flux d'IDE mondiaux en %	Entrées d'IDE			Sorties d'IDE		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Pays développés	50,6	47,3	49,1	73	68,2	73
Pays en développement	43,3	47,1	44,9	22,8	27,6	22,6
Afrique	4,4	3,3	2,8	0,3	0,5	0,2
Asie de l'est et du Sud-est	17,2	22,5	22	15	16,7	14,2
Asie du sud	3,5	2,4	2,6	1,4	0,9	0,9
Asie occidentale	5,5	4,4	3,2	1,5	1,1	1,5
Amérique latine et Caraïbes	12,5	14,3	14,2	4,6	8,3	5,9
Pays en transition	6	5,6	6	4,2	4,2	4,3

Source: CNUCED, World Investment Report 2012, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>

Les flux d'IDE vers l'Afrique d'un montant de 42,7 milliards de dollars, sont en recul pour la troisième année consécutive en raison de la baisse constatée en Afrique du nord, en Egypte et en Libye, qui étaient des bénéficiaires importants de l'IDE. A l'inverse, les flux vers l'Afrique subsaharienne se sont redressés pour atteindre 37 milliards de dollars en 2011. En plus des flux habituels d'IDE vers les industries extractives, d'autres flux sont observés dans les secteurs de services (banque, commerce de détail et télécommunications) encouragés par l'apparition d'une classe moyenne.

Les pays en développement de l'Asie de l'est et de l'Asie du sud-est ont atteint de nouveaux records atteignant 336 milliards de dollars.

Les flux vers la Chine ont atteint 124 milliards de dollars. Pour la première fois les flux vers le secteur des services ont dépassé ceux à destination des industries manufacturières. La Chine reste la destination privilégiée des investisseurs étrangers bien que le classement de pays comme l'Indonésie et la Thaïlande soit en progression. Dans l'ensemble, les salaires et les coûts de production ne cessent d'augmenter en Chine et la compétitivité relative des pays de l'ASEAN dans les industries manufacturières s'en trouve renforcée.

En Asie du Sud où l'Inde accapare plus des 4/5ème des IDE dans la région, les flux ont atteint 9 milliards de dollars. Les fusions-acquisitions internationales se sont établis à 9 milliards de dollars dans le secteur des industries extractives mais ont nettement reculé (près des 2/3) dans le secteur manufacturier ainsi que dans le secteur des services. Dans cette région, les risques politiques (relations entre l'Inde et le Pakistan) et la persistance d'obstacles à l'investissement sont à l'origine de ce recul.

Les flux vers les pays du Golfe accusent pour la troisième année consécutive une baisse des flux d'IDE en 2011 (49 milliards de dollars). L'annulation de projets d'investissements importants⁴⁵⁶ dans un contexte de difficulté de financement après la crise financière et de troubles dans la région sont à l'origine de cette baisse.

Les flux d'IDE vers l'Amérique latine et les Caraïbes ont atteint 217 milliards de dollars, une augmentation due à des flux plus importants vers l'Amérique du Sud. La croissance des IDE vers cette dernière est tirée par le développement de ses marchés de consommation, ses taux de croissance économiques élevés et ses richesses naturelles.

Dans les pays en transition de l'Europe (Sud-est) l'IDE a augmenté dans le secteur manufacturier grâce à des coûts de production compétitifs et l'accès aux marchés des pays de l'UE. Dans la Communauté d'Etats indépendants (CEI), la Fédération de Russie a continué à absorber la plus grande part des IDE dans la région dont la principale source reste les pays de l'UE. Les services ne jouent qu'un rôle limité dans l'IDE mais cela est appelé à changer avec l'accession de la Fédération de Russie à l'OMC. En effet, en y accédant le pays s'est engagé à réduire les restrictions à l'investissement étranger des secteurs de services tels que la banque, l'assurance, les services aux entreprises, les télécommunications et la distribution.

Les flux vers les pays développés ont en 2011 atteint, 748 milliards de dollars, (en hausse de 21%) sans toutefois atteindre les montants antérieurs à la crise financière de 2008-

⁴⁵⁶ Notamment dans le secteur du bâtiment et des travaux publics.

2009. Les entrées en Europe se sont redressées alors que la reprise se maintient aux États-Unis. L'Australie et la Nouvelle-Zélande ont attiré des montants importants à l'instar du Japon où le désinvestissement se poursuit. Cette reprise des IDE dans les pays développés est encore précaire car elle a été éprouvée en 2012 par la crise de la zone euro et la fragilité de la reprise des grandes économies. C'est ce qui ressort des données concernant les annonces de projets d'investissement de création au cours du premier trimestre 2012, en baisse de 24% par rapport à la même période de 2011⁴⁵⁷

En 2011, l'IDE en provenance des pays développés a augmenté pour atteindre 1 240 milliards de dollars. L'Union européenne, l'Amérique du Nord et le Japon ont contribué à cet accroissement de manière nuancée pour chaque bloc. En effet, l'IDE en provenance des États-Unis a été alimenté par un niveau élevé de bénéfices réinvestis (82% des sorties totales d'IDE) des FMN qui ont cherché à tirer profit de leurs liquidités en devises. L'augmentation des flux d'IDE en provenance de l'Union européenne a été tirée par les fusions-acquisitions internationales. Au Japon, l'appréciation du yen a permis aux FMN japonaises de doubler leurs sorties d'IDE.

L'IDE des pays en développement à l'étranger a reculé à 384 milliards en 2011. Les flux en provenance d'Amérique latine et des Caraïbes ont diminué du fait du rapatriement des capitaux pour des raisons financières (taux de change, taux d'intérêts). Les flux en provenance d'Asie de l'est et d'Asie du sud-est ont peu évolué alors les IDE en provenance d'Asie occidentale ont augmenté pour atteindre 25 milliards de dollars.

Si les fusions-acquisitions ont atteint 526 milliards de dollars en 2011⁴⁵⁸ permettant l'accroissement des IDE, les investissements de création n'étaient pas en reste. En effet, ils étaient de l'ordre de 904 milliards de dollars. Les pays en développement et les pays en transition ont continué d'accueillir plus des deux tiers des investissements de création en 2011. Ainsi, *la valeur totale des investissements de création reste plus élevée que celle des fusions-acquisitions et cela depuis le début de la crise financière.*

Les flux d'IDE ont augmenté dans les trois grands secteurs économiques⁴⁵⁹ (primaire, secondaire et tertiaire). Le montant des IDE dans le secteur des services s'est établi à 570 milliards de dollars après une chute deux années consécutive (2009 et 2010). Il en a été de même dans le secteur primaire où les IDE ont atteint 200 milliards de dollars. Les industries extractives (mines et pétrole), les produits chimiques, les services de distributions (électricité,

⁴⁵⁷ CNUCED, WIR 2012, op.cité.

⁴⁵⁸ Sous l'effet de l'accroissement des transactions d'une valeur supérieure à 3 milliards de dollars.

⁴⁵⁹ CNUCED, WIR 2012, op.cité.

eau et gaz), les transports et les télécommunications sont les activités principales qui ont contribué à l'augmentation des IDE.

Selon la CNUCED, la tendance à la hausse de la production internationale des FMN et des filiales étrangères et de leurs liquidités⁴⁶⁰ ne s'est pas encore traduite par une augmentation durable de leurs investissements. Pendant la crise financière, les investissements des FMN dans les actifs productifs et les acquisitions ont été réduits en particulier à l'étranger et un regain d'instabilité financière continuerait de favoriser ce comportement (détention de liquidité et versement de dividendes).

La crise économique et financière a eu des répercussions diverses sur les investissements étrangers directs réalisés par des fonds spéciaux, tels les fonds souverains ou les fonds de capital investissement. Ces derniers ont été très durement frappés par la crise financière qui a détruit une de leurs ressources vitales, à savoir le crédit facile qui a fondu à mesure que les prêteurs prenaient la mesure des risques. Toutefois, pendant l'année 2008⁴⁶¹, le fort ralentissement économique dans les pays développés et l'effondrement des marchés boursiers partout dans le monde se sont soldés pour les fonds souverains par de grosses pertes⁴⁶², qui ont freiné la croissance de leurs opérations de fusion-acquisition internationales. Par ailleurs, la taille des fonds souverains et les motivations non économiques qu'on leur prête, ont fait naître des inquiétudes dans un certain nombre de pays. En octobre 2008, dans un geste d'apaisement, un certain nombre de fonds souverains ont convenu sur un ensemble de principes et de pratiques généralement acceptés, dénommés les Principes de Santiago.

Enfin, l'agriculture et les industries extractives ont relativement bien supporté la crise par rapport à des branches d'activité sensibles aux cycles conjoncturels, comme la métallurgie. De plus, les perspectives en matière d'IDE sont plus encourageantes dans des secteurs tels que les agro-industries, les nombreux services et le secteur pharmaceutique, en analysant la question par type d'investissement.

En effet, les entrées d'IDE ont augmenté en 2011 pour toutes les catégories d'économie. Les flux vers les pays en développement se sont élevés à 748 milliards de dollars. Dans les pays en développement, les entrées d'IDE ont atteint le montant de 684 milliards de dollars. Dans les pays en transition, la progression a atteint un montant de 92 milliards de dollars. Cette tendance à la hausse dans les pays en développement et les pays en

⁴⁶⁰ D'après les estimations de la CNUCED, les liquidités ont atteint plus de 5 000 milliards de dollars y compris les bénéfices conservés à l'étranger. Ces données concernent les 100 plus importantes FMN.

⁴⁶¹ CNUCED. 2009, "World Investment Report 2009: Transnational corporations, agricultural production and development", op.cité.

⁴⁶² Dues en partie à une importante concentration des investissements dans le secteur des services financiers et des services aux entreprises

transition devrait se maintenir au cours des trois prochaines années (2013, 2014 et 2015)⁴⁶³. L'Afrique et les pays les moins avancés ont connu une troisième année de baisse des entrées d'IDE. Cela revient à des désinvestissements en Afrique du Nord. A l'inverse, les flux vers l'Afrique subsaharienne ont atteint 37 milliards de dollars.

La crise financière globale de 2008/2009 fait également ressentir ses effets sur les volumes d'investissements étrangers dans les pays de la rive sud de la Méditerranée. De nombreux projets, dans le secteur immobilier et touristique, ont été reportés ou annulés, les flux ont suivi la tendance baissière mondiale. Toutefois, la baisse relative enregistrée est moindre que pour les autres régions de la planète. Ainsi, selon la CNUCED, le montant net de l'IDE annoncé en 2009 s'élève à 32,3 milliards d'euros, soit un recul de 17% par rapport à 2008, contre -35% à l'échelle mondiale. Les flux mondiaux en 2012 ont globalement baissé de 18% et se situent à 1350 milliards US après une augmentation constante⁴⁶⁴ (2010 et 2011).

Pour le Maghreb, l'année 2009 a été celle d'une baisse relative des annonces d'investissements directs et de partenariats mais la valeur des projets compense relativement une contraction moins importante que pour l'ensemble MENA (Middle-Est / North Africa). Les pays de la région continuent donc de bénéficier de flux d'IDE, en particulier de délocalisation en raison de la faiblesse des coûts de main-d'œuvre dans les secteurs comme l'aéronautique, où la valeur de l'euro face au dollar incite certains industriels à transférer une partie de leurs activités vers le Maroc et la Tunisie. Dans le tableau sous-régional, on voit même les montants des IDE progresser en 2012 mais les investissements étrangers se concentrent quasi-exclusivement dans le secteur des hydrocarbures. L'Algérie comme la Libye sont logées à la même enseigne pétrolière alors que la Tunisie et le Maroc maintiennent le cap de la diversification économique.

Le rapport d'Anima Investment Network⁴⁶⁵ estime que le « volontarisme industriel » dont fait preuve l'administration marocaine depuis plusieurs années donne des résultats probants. Même si le royaume accuse un recul en terme de nombre de projets, les flux nets d'IDE augmentent passant de 1,547 milliard USD en 2010 à 2,519 milliards en 2011⁴⁶⁶. Le

⁴⁶³ CNUCED, 2012, World Investment Report 2012, op.cité.

⁴⁶⁴ CNUCED 2012, « World Investment Report 2012 : Toward a new generation of investment policies », United Nations, New York & Geneva, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>

⁴⁶⁵ L'Anima Investment Network, fondée en 2002, se présente comme un observatoire et un centre de collecte et de diffusion d'information sur l'économie de la région méditerranéenne. Le dernier rapport de cet organisme sur les IDE et les partenariats mis en ligne en avril 2010 est une synthèse et un état des lieux concret et opérationnel. Anima Investment Network, Investissements directs étrangers et partenariats vers les pays MED en 2009, Etude n° 14, avril 2010. http://www.animaweb.org/uploads/bases/document/AIN_IDE_Partenariats-2009_Fr_6-05-2010.pdf

⁴⁶⁶ CNUCED 2012, « World Investment Report 2012 : Toward a new generation of investment policies », United Nations, New York & Geneva, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>

dynamisme enclenché par des équipes économiques à la qualité reconnue est fondé sur une stratégie impliquant des ressources publiques pour soutenir un portefeuille de projets d'infrastructures ou de développement industriel. L'Etat marocain, à travers son bras financier, la Caisse de dépôts et de gestion (CDG), est associé dans des joint-ventures comme l'usine Renault-Nissan de Tanger Med ou la zone franche de Kenitra du logisticien espagnol Edonia World. La CDG apparaît ainsi en tant que partenaires d'investisseurs étrangers, comme un acteur essentiel de la stratégie d'implantation de zones industrielles, de complexes touristiques et de technopoles. Ainsi, le Maroc fait office de moteur en termes d'attractivité des IDE par rapport à ses voisins.

La performance de la Tunisie est plus mitigée, la défection des investisseurs du Golfe a eu un impact réel sur nombre de projets importants, notamment dans les secteurs immobiliers et touristiques. Le pays enregistre une baisse des flux d'IDE de 1,513 milliard UD en 2010 à 1,143 milliards en 2011⁴⁶⁷ US. Ces secteurs traditionnels avec celui de l'énergie enregistrent le recul le plus net mais demeurent les plus importants en termes de volume d'IDE. A l'inverse, *les investissements étrangers dans les secteurs industriel et technologique en augmentation faisant du cluster aéronautique Aerolia, sous-traitant d'Airbus, est un des résultats les plus remarquables de ces IDE.*

2. État des lieux de l'IDE en Algérie

Si l'Algérie a pendant longtemps exclu l'intervention des investisseurs privés étrangers, en revanche, elle a fait largement appel aux firmes multinationales pour la réalisation des projets industriels dans le cadre des sociétés mixtes. Depuis la fin des années soixante jusqu'au début des années quatre-vingts, une vingtaine de ces sociétés ont ainsi été créées, la plupart dans le secteur des hydrocarbures, le pays étant riche en pétrole et en gaz naturel. Par ailleurs, les nationalisations représentaient une menace réelle pour les investisseurs qu'ils soient nationaux ou étrangers. Cette situation entraîna, durant la décennie 1970 la fuite des capitaux ou leur orientation vers le commerce, l'immobilier, la spéculation et provoqua le découragement de l'initiative privée productive. La décennie suivante est caractérisée par une quasi-absence d'IDE bien que l'on ait pu s'attendre à ce que l'attractivité du secteur des hydrocarbures se soit renforcée suite aux chocs pétroliers des années 1973 et

⁴⁶⁷ Idem.

1979-1980, notamment avec l'augmentation du prix du pétrole et l'interdiction faite aux grands groupes pétroliers de posséder des champs pétrolifères.

Les différents gouvernements de cette décennie, réticents à une présence étrangère avaient en outre remis en cause le plan VALHYD (valorisation des hydrocarbures) qui prévoyait un ambitieux programme d'investissement, conduisant à un quasi-arrêt des investissements dans le secteur des hydrocarbures. De plus, la chute brutale de la rente pétrolière en 1986 et la stagnation de la production pétrolière obligent l'Algérie à revenir au système de l'association grâce à des accords avec des sociétés étrangères dans le but de relancer les activités de recherche, de prospection et de forage et de pallier par la même occasion le manque de ressources financières nécessaires pour l'entretien et la mise à niveau des infrastructures pétrolifères et gazières.

Dès 1989, l'Algérie s'engageait dans des réformes qui visaient à renouer avec la croissance grâce notamment aux capitaux étrangers. Ainsi en 1991, l'Algérie vote une nouvelle loi sur les hydrocarbures ouvrant plus largement les portes au capital étranger, précédée par la promulgation en avril 1990 de loi sur la monnaie et le crédit et suivie du nouveau code des investissements en 1993. Cependant suite à la détérioration de l'économie induite par la baisse du prix du pétrole et malgré la reprise des flux d'investissements, des négociations financières avec les institutions de Bretton Woods ont abouti à un accord Stand-by de 1994 à 1995 et un Programme d'Ajustement Structurel (P.A.S) de 1995 à 1998⁴⁶⁸ suivis de la mise en place de réformes macro-économiques favorisant le désengagement progressif de l'Etat dans certains secteurs clé de l'économie nationale ce qui a permis l'émergence d'un secteur privé dont le poids ne cesse de s'accroître dans l'économie.

En 2010, les flux entrant d'IDE en Algérie représentaient 1,4% du PIB national, 3,2% de la formation brute de capital fixe, 0,18% des IDE mondiaux et 34,2% des IDE à destination de la région du Maghreb élargi (Maroc, Tunisie, Algérie, Libye et Mauritanie).

Remarque

Afin de mesurer et d'analyser l'attractivité de l'Algérie, on présentera l'évolution du stock d'IDE mondial entrant dans le pays car il est préférable de recourir à l'évolution des stocks plutôt que celle des flux pour deux raisons. D'abord, le flux annuel entrant dans un pays est beaucoup plus irrégulier et peut présenter pour une année donnée une valeur exceptionnelle due par exemple à une très grosse implantation ou à l'aboutissement simultanée de plusieurs privatisations ; une autre année le flux peut être exceptionnellement

⁴⁶⁸ Voir Baba-Ahmed (M.), 1999. « L'Algérie : diagnostic d'un non-développement », l'Harmattan, Paris, 330 pages.

faible, soit par cessation d'un programme d'investissement, soit par inertie administrative dans les négociations avec les investisseurs étrangers. En outre, un flux d'IDE correspond à une entrée d'investissement à une date donnée, conférant ainsi à l'attractivité la notion de la capacité d'attirer instantanément un IDE ; alors que ce qui est intéressant, c'est une vision de l'attractivité comme capacité à attirer et à fixer durablement les investisseurs étrangers dans le pays; le stock d'IDE correspond mieux à cette approche de l'attractivité⁴⁶⁹.

Tableau n°38 : Stock d'investissements directs étrangers entrant en 1990, 2000, 2011 (millions USD)

Pays	1990	2000	2011
Algérie	1 561	3 379	21 781
Egypte	11 043	19 955	76 612
Libye	678	471	16 334
Maroc	3 011	8 842	46 300
Tunisie	7 615	11 545	31 414

Source: CNUCED. 2009, "World Investment Report 2009: Transnational corporations, agricultural production and development", United Nations, New York & Geneva. http://www.unctad.org/fr/docs/wir2009overview_fr.pdf, CNUCED 2012, « World Investment Report 2012: Toward a new generation of investment policies », United Nations, New York & Geneva, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>

Comme le montre le tableau n°38, le stock d'investissement direct étranger n'a cessé d'évoluer et cela suite à l'amélioration du climat des affaires dans le pays (section 2), bien que cela reste en deçà des capacités de l'Algérie. En effet, une comparaison sommaire entre les flux cumulés dans les pays voisins notamment le Maroc et la Tunisie, permet de relativiser ces montants dans la mesure où l'Algérie se classe en avant dernière position juste avant la Libye. Le tableau n°39 quant à lui reprend les flux d'investissement pour la région MEDA de 2000 à 2011. En 2011, l'Algérie figurait à la première place régionale en matière de flux d'IDE devant le Maroc (2,519 milliards de dollars) et la Tunisie (1,143 milliard de dollars). Les données sur les flux d'IDE vers la Libye pour 2011 ne sont pas connues à la crise politique et sécuritaire qui secoue le pays. Bien que les flux soient en progression depuis 2003 et malgré des intentions d'investissement optimistes, l'Algérie ne parvient pas à exploiter pleinement son potentiel en matière d'accueil des IDE dont le niveau demeure modeste.

⁴⁶⁹ Comme le soulignent Andreff (M.) et Andreff (W.), « L'attractivité comparée des PECO et du Maghreb pour les firmes françaises » in *Territoires en mutation*, n°10, Novembre 2003, Edition Montpellier 3, pp : 13-32.

Tableau n°39 : Flux d'IDE entrant 2000-2011 pour chaque pays du Maghreb (millions USD)

Pays	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Algérie	438	1 196	1 065	634	882	1 081	1 795	1 662
Maroc	471	2 875	534	2 429	1 070	1 635	2 449	2 805
Tunisie	779	486	821	584	639	782	3 308	1 616
Libye	141	113	145	143	357	1 038	2 064	3 850

2008	2009	2010	2011	2012
2 594	2 746	2 264	2 571	1 484
2 487	1 952	1 574	2 568	2 836
2 759	1 688	1 513	1 148	1 918
3 180	3 310	1 909	-	-

Source: CNUCED. 2008, "World Investment Report 2008: Transnational corporations and the infrastructure challenge", www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf. ; CNUCED. 2009, "World Investment Report 2009: Transnational corporations, agricultural production and development", United Nations, New York & Geneva, http://www.unctad.org/fr/docs/wir2009overview_fr.pdf CNUCED 2012, « World Investment Report 2012: Toward a new generation of investment policies », United Nations, New York & Geneva, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>, CNUCED. 2013, «World Investment report. Global value chains: investment and trade for development », United Nations, New York & Geneva, www.wir2013_en.pdf

L'investissement reste un des principaux moteurs de croissance du pays mais l'économie a subi les conséquences sur les investissements directs étrangers de la crise économique et financière mondiale éclatée en 2007. L'abandon ou la mise en veille de nombreux projets financés par les pays du Golfe en sont une des conséquences. De tels projets ont créé au cours des 5 dernières années environ 250 000 emplois en Algérie. L'intérêt que porte pourtant les investisseurs étrangers au pays, repose grandement sur le programme de développement du secteur privé initié dans au début des années 2000. À cet égard, *l'autoroute est-ouest, considérée comme le plus grand projet de travaux publics dans le monde entier*, a été une source majeure d'investissements étrangers dans le secteur de la construction. Ce secteur pourra peut-être modérer la tendance baissière des prochaines années en raison de la crise internationale. Le programme de construction de 13 villes nouvelles basées sur l'innovation devrait en effet permettre à la fois de développer de nouveaux secteurs porteurs de l'économie et de construire un système urbain structuré et hiérarchisé.

Il est à noter par ailleurs que l'Algérie a enregistré la sortie vers l'étranger de 215 millions en 2009, 220 millions en 2010, 534 millions en 2011 et -41 millions en 2012 millions US dollars sous forme d'IDE contre 318 millions USD en 2008, 295 millions USD en 2007 et 35 millions US dollars en 2006⁴⁷⁰.

⁴⁷⁰ CNUCED. 2013, «World Investment report. Global value chains : investment and trade for development », United Nations, New York & Geneva, www.wir2013_en.pdf

On mesure bien la difficulté de l'analyse économique en Algérie notamment lorsqu'il s'agit de statistiques et de chiffres du pays. Pour preuve, les déclarations du Ministre des affaires étrangères sur le total des investissements réalisés, du 01/01/1999 au 31/12/2008, toutes natures juridiques confondues, qui s'est élevé à 16.309 milliards DA (soit 250 milliards de dollars), les investissements étrangers ont été de 3.060 milliards DA (soit 47 milliards de dollars), alors que les investissements nationaux ont été à hauteur de 13.249 milliards DA (équivalents à 203 milliards de dollars) dont 18,7 % au titre du secteur privé national⁴⁷¹.

La série de mesures adoptées dès 2009 en Algérie, notamment l'obligation légale pour un investisseur étranger de s'associer à un partenaire national majoritaire pour tout projet dans le pays, a probablement eu un effet dissuasif sur les IDE hors hydrocarbures. La détérioration du climat des affaires est déjà mise en exergue par le Rapport « Doing Business 2013 » de la Banque Mondiale. Selon la CNUCED⁴⁷², l'Algérie n'a capté que 1,5 milliard USD d'IDE en 2012 alors que les flux étaient de 2,571 milliards US et 2,26 milliards USD respectivement en 2011 et 2010. En analysant ces chiffres, il apparaît que l'image peu attractive de l'Algérie en tant que terre d'accueil des IDE n'a pas eu de conséquence sur les projets étrangers dans le secteur pétrolier et gazier. L'évolution des IDE depuis 2009 est significative, les annonces d'investissement passent de près de 2,5 à 1,5 milliard d'euros. Signe du renforcement du caractère rentier de l'économie algérienne, ces résultats sont à mettre au crédit du secteur de l'énergie, qui représente à lui seul 9 des 10 plus gros projets de 2009. Le retour à des niveaux d'investissements compatibles avec des objectifs de développement et le potentiel de l'économie algérienne n'est pas encore perceptible.

Ces résultats sont à mettre au crédit des extensions d'investissement ; c'est à cette rubrique qu'est en effet placée l'obligation pour les banques privées (toutes étrangères) de faire passer leur capital social de 30 millions d'euros à 100 millions d'euros⁴⁷³. Pour comparaison, le Maroc a attiré pour 3,3 milliards d'euros d'investissements étrangers en 2009, sans secteur hydrocarbures et sans obligation d'augmentation de capital dans le secteur bancaire privé, contre 2 milliards de dollars en Algérie. L'assouplissement du 51 / 49% est souhaitable si l'Algérie souhaite drainer 5 à 6 milliards de dollars d'investissements étrangers par an à la faveur de la reprise de l'activité économique mondiale et *pour soutenir une*

⁴⁷¹ Lors de la Conférence du Ministre des affaires étrangères à l'Ecole Nationale d'Administration le 18 mars 2009, disponible sur http://www.mae.dz/ma_fr/

⁴⁷² CNUCED 2012, « World Investment Report 2012 : Toward a new generation of investment policies », United Nations, New York & Geneva, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>

⁴⁷³ Anima Investment Network, *Investissements directs étrangers et partenariats vers les pays MED en 2009*, Etude n° 14, avril 2010, http://www.animaweb.org/uploads/bases/document/AIN_IDE_Partenariats-2009_Fr_6-05-2010.pdf, *op.cité.*

*croissance annuelle supérieure à 5%. Il faudrait mettre environ 420 milliards de DA de capitaux nationaux tous les ans pour accompagner les investisseurs étrangers*⁴⁷⁴.

Les autorités algériennes envoient depuis le début de l'année 2010 des signaux contradictoires au sujet des nouvelles restrictions imposées aux investisseurs étrangers. L'amendement de la loi sur la monnaie et le crédit a étendu en juillet 2010 au secteur bancaire l'obligation de laisser à des partenaires nationaux 51% du capital social de toute nouvelle banque ou établissement financier mais dans le même temps, les autorités défendent peu l'application du 51 / 49%⁴⁷⁵. Lors de sa mise en application, cette loi n'était pas rétroactive et visait seulement les entreprises s'installant en Algérie à partir de 2009. Mais en 2011 de nouvelles dispositions prévoient que désormais les entreprises à capitaux étrangers appliquent le 51/49 en cas de cession ou d'échange d'action entre les nouveaux et les anciens administrateurs, si la valeur des actions dépasse 1% du capital social de l'entreprise, ainsi qu'en cas de modifications dans la répartition du capital social. Seule exception, le secteur des hydrocarbures et de l'énergie. Pour faire face à l'amenuisement des réserves, le gouvernement souhaite accélérer la prospection de nouveaux gisements, déployer de nouvelles énergies et exploiter ses réserves de gaz de schistes. Bien que la règle 51/49 ne soit pas remise en cause, le gouvernement envisage dès 2012 un assouplissement des impôts prélevés aux investisseurs étrangers et une modification des conditions contractuelles de partage de la production (majorité accordée à un consortium étranger au lieu d'un opérateur).

2.1. IDE par pays d'origine

L'examen de la répartition géographique fait ressortir que les sociétés étrangères inscrites au registre de commerce sont, pour près de la moitié originaires des pays arabes et pour plus d'un tiers originaires des pays de l'Europe de l'Ouest⁴⁷⁶.

Investisseurs de longue date, les opérateurs privés américains demeurent intéressés essentiellement par le secteur des hydrocarbures (Petrofac Resources International Inc). Toutefois, une diversification commence à s'opérer vers les secteurs de la chimie et de la pharmacie (Pfizer) même si elle demeure mineure au regard du potentiel des États-Unis en matière d'investissement.

⁴⁷⁴ Anima Investment Network, *Gérer la transition en Méditerranée*, Etude n°62, octobre 2012, http://www.animaweb.org/uploads/bases/document/AIN_IDE_Partenerariats-2011_Fr_9-10-2012_web.pdf

⁴⁷⁵ Cette mesure n'empêche pas de conserver le contrôle de la société en multipliant les actionnaires à participation minoritaire pour atteindre les 51% du capital détenu par des algériens

⁴⁷⁶ Centre national du registre de commerce.

La France, dont les investissements se sont considérablement accrus au cours de ces dernières années entre 1998 et 2006, a multiplié ses flux par quatre, passant de 77 à 294 millions USD. En 2007, malgré un léger ralentissement (229 millions USD), la France demeure le second fournisseur de l'Algérie derrière les États-Unis et devant les Emirats Arabes Unis, puis l'Espagne et l'Égypte, qui constituent des sources traditionnelles d'IDE. Hors hydrocarbures, la France s'est classée en 2007⁴⁷⁷ en première position avec un total de 20% du total des IDE soit 205 millions USD. Les flux d'IDE français vers l'Algérie⁴⁷⁸ se sont affichés en baisse de 24% en 2010 atteignant 32 millions d'euros en dépit d'une tendance à la hausse depuis 2008 (320 millions d'euros/an en moyenne sur la période 2008/2010 contre 360 millions d'euros sur la période 2000-2007). Le stock d'IDE français en Algérie est ainsi estimé fin 2010 à 1,9 milliard d'euros dont 34% dans le secteur financier et 9% dans les hydrocarbures⁴⁷⁹. Les services financiers⁴⁸⁰ constituent le premier secteur de destination des investisseurs français, l'agroalimentaire⁴⁸¹, la pharmacie, l'énergie et l'industrie constituent les quatre autres destinations privilégiées des IDE en provenance de France. Les 450 entreprises et entrepreneurs français implantés en Algérie emploient 35 000 (et plus de 100 000 emplois indirects). Ils réinvestissent une bonne part de leurs bénéfices (80% pour les plus importantes d'entre elles) et déploient d'importants efforts en matière de formation et de transfert de technologie. A la fin 2010, 71% du stock d'IDE français dans la région était détenu au Maroc, 15% en Algérie, 7% en Libye et en Tunisie⁴⁸².

L'Algérie a signé des accords de coopération au niveau politique et économique avec les trois principaux pays du sud de l'Union européenne (Espagne, Italie et France) qui sont essentiellement présents dans les hydrocarbures (Cepsa, Agip, Elf/TotalFina), l'agroalimentaire (Danone), la céramique, la chimie et la pharmacie, les industries manufacturières (Michelin) et la sidérurgie. Les opérateurs européens⁴⁸³ restent pour des raisons historiques les premiers investisseurs en nombre de projets, en particulier dans :

⁴⁷⁷ Mission économique française. 2009, « L'essentiel d'un marché : Algérie », Editions UBIFRANCE, Paris, 218 pages ; « S'implanter en Algérie », sous la direction de Bouteiller (M.), Editions UBIFRANCE, édition 2008/2009, Paris, 242 pages.

⁴⁷⁸ Tels que mesurés par la Banque de France.

⁴⁷⁹ www.tresor.economie.gouv.fr/File/334871

⁴⁸⁰ La plupart des établissements financiers présents ont une politique de formation forte (Académie des PME pour BNPP et centres de formations internes).

⁴⁸¹ On peut citer les plus importants : Danone, Lu, Bel ou encore Castel.

⁴⁸² www.tresor.economie.gouv.fr/File/334871

⁴⁸³ Bien que la ratification de l'Accord d'association avec l'UE le 1^{er} septembre 2005 et sa mise en place pour la création d'une zone de libre échange, entrée en vigueur en 2010, n'ait pas encore eu l'effet escompté en terme d'augmentation des flux d'IDE européens.

- ✓ Les matériaux de construction : l'Allemand Knauf et le Français Saint-Gobain dans le plâtre,
- ✓ Le secteur des machines et équipements mécaniques avec l'arrivée de plusieurs PME françaises comme Boccard, Trévisé et MLI,
- ✓ L'année 2007 marque également le retour des Français dans le secteur de l'énergie avec l'arrivée de Total à Arzew.

A la faveur des relations économiques traditionnelles existantes entre l'Algérie et l'Allemagne, une importante entreprise mixte fut créée en 2002 : Henkel, le manufacturier allemand de produits de consommation est entré majoritairement dans le capital de deux usines, anciennes filiales à 100% de l'ENAD (entreprise nationale des détergents et produits d'entretien)⁴⁸⁴.

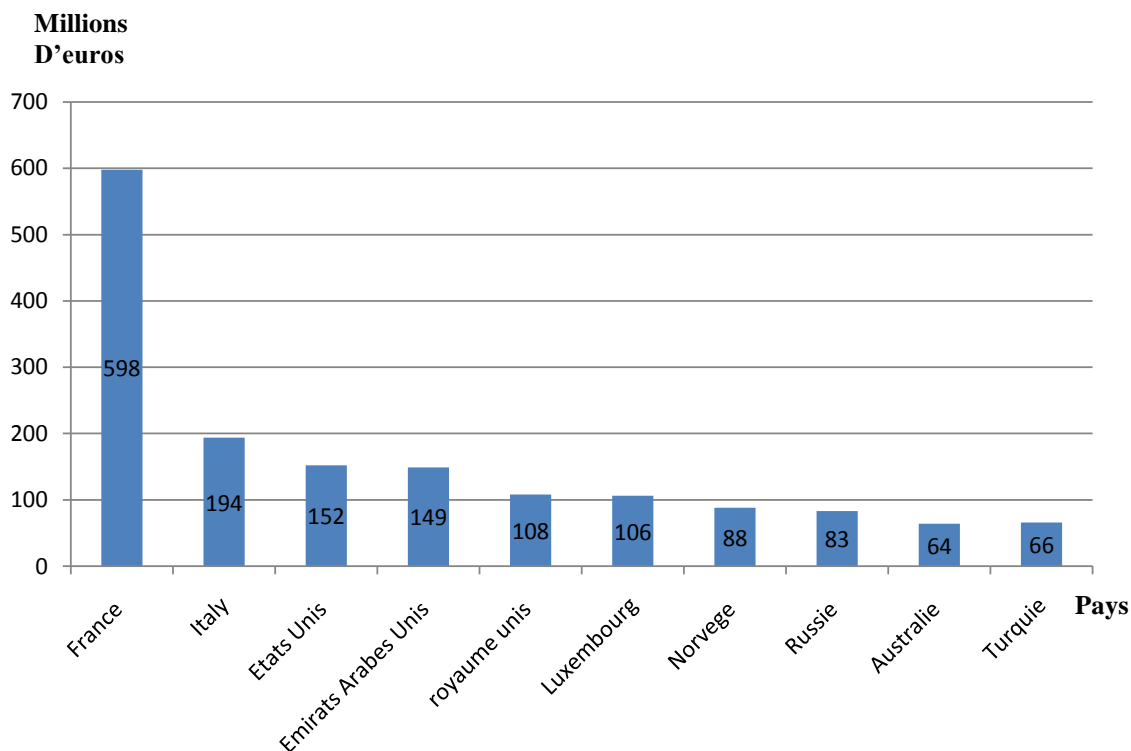
Depuis la signature du Traité d'amitié, de coopération et de bon voisinage en 2003, le partenariat entre l'Algérie et l'Italie a connu un essor appréciable, qui a consisté en l'augmentation significative des exportations italiennes vers le marché national. Ainsi, durant le seul premier trimestre de l'année 2008, les produits italiens (finis et semi-finis) ont enregistré une hausse de 80%. Outre le simple commerce, la présence italienne s'est renforcée au niveau des projets de construction, d'équipement et de modernisation des infrastructures. Durant les huit premiers mois de l'année 2008, les entreprises italiennes ont remporté une bonne part des marchés de construction d'infrastructures financés par l'Etat, pour un total de 3 milliards USD. Cependant, les investisseurs lésinent encore à engager des investissements directs dans l'économie algérienne, préférant le commerce sans risque qui draine un profit facile et certain.

⁴⁸⁴ Henkel-Enad Algérie est une joint-venture entre l'Enad, entreprise publique algérienne, et Henkel France, filiale du groupe allemand Henkel, actionnaire majoritaire à hauteur de 60%. La société créée en mai 2000, produit des détergents (Le chat, Isis) et a réalisé un chiffre d'affaires de 7,2 milliards de dinars en 2006. L'investissement total de Henkel est estimé à 15 millions de dollars sur 3 à 5 ans avec maintien de la totalité des effectifs du groupe. Henkel Enad Algérie emploie près de 1830 personnes. L'opération est une réussite et contribue à la solide politique d'implantation de Henkel dans la région méditerranéenne. Il est probable qu'une stratégie d'exportation soit rapidement envisagée.

Outre la création d'emplois, le partenariat entre Henkel et Enad est la réalisation d'un ambitieux programme de mise à niveau qui a permis une amélioration sensible de la qualité de ses produits, grâce à l'acquisition et à l'amélioration des équipements existants. Des transferts de compétences ont pu avoir lieu grâce à des programmes de formation, en interne auprès de la maison-mère, mais aussi par le biais de cabinets de formation algériens. Enfin, des changements importants de mentalité ont pris place. Ainsi, Henkel a pu établir un nouveau système de rémunération basé sur la qualité des produits et non plus sur des critères quantitatifs. D'abord réfractaire au changement, le personnel a finalement accepté ces modifications qui reflètent davantage l'exigence du marché. Cette aptitude au changement, dans un domaine aussi sensible que celui des rémunérations, est bien la preuve que le secteur public peut se montrer compétitif et que des opportunités intéressantes existent en matière de partenariat et de privatisation.

La figure suivante reprend la répartition des flux d'IDE par pays d'origine durant la période 2009-2011 :

Figure n°1 : Flux entrant en Algérie par pays, moyenne 2009-2011



Source : ANIMA. 2012, « Gérer la transition en Méditerranée : Bilan 2011 et impact des crises sur l'investissement direct étranger, Etudes n° 62 / Octobre.

Bien que la Suisse ne soit pas une puissance industrielle comme son voisin du Nord, elle n'en demeure pas moins active sur le marché algérien, plus par l'exportation que par l'investissement comme tous les autres partenaires du pays. Cependant, des signes d'intérêts sont de plus en plus perceptibles. On peut citer notamment le groupe suisse **Valartis**, qui vient d'investir au travers de la société des centres commerciaux d'Algérie (SCCA) 100 millions d'euros dans la réalisation à Alger du plus grand centre commercial au Maghreb ; La société **Mediterranean Shipping Company Algeria** (MSCA) qui a réalisé un investissement de 28 millions USD en 2009 pour la construction de structures extra portuaires et la mise en place des équipement de levage, de transport et de manutention ; la société **Nestlé Algérie** qui réalise une usine de conditionnement de lait en poudre et qui a conclu un accord de partenariat à travers la Société Industrielle de Production Alimentaire El Djazaïr (SIPAD) ; la **Société Nestlé Waters** qui exploite une usine de production d'eau minérale. En effet, l'usine de reconditionnement de lait en poudre installée dans la zone industrielle de Oued Smar est

opérationnelle depuis janvier 2011 est spécialisée dans le reconditionnement de lait sous les marques Nespray et Gloria et emploie une cinquantaine de personnes. En 2012, un tiers des produits vendus par Nestlé en Algérie sont fabriqués dans les unités industrielles de Blida et de Oued Smar. La stratégie de Nestlé Algérie s'appuie sur le développement du partenariat avec des fournisseurs locaux pour accompagner les entreprises partenaires algériennes à mieux répondre aux standards de qualité du groupe Nestlé. Nestlé Algérie a créé 360 emplois directs dont 99% de collaborateurs algériens⁴⁸⁵. Nestlé Algérie SPA est une société créée en juillet 2010 pour la commercialisation des catégories de produits alimentaires et boissons du groupe suisse. En plus de l'usine installée à Oued Smar, une entité d'eau embouteillée est installée à Blida depuis 2005 et commercialise la marque Nestlé Vie Pure. La **SGS** qui a investi dans le rachat d'une société algérienne de contrôle de qualité et la société **Phillip Morris** également présente avec un partenaire étranger. Sans oublier la chaîne Marriott qui a réalisé deux hôtels : un à Alger et un autre à Tlemcen. La dynamique est ainsi engagée.

Parallèlement, les multinationales suisses sont bien implantées dans le commerce et la fourniture d'équipements. Parmi ces grandes sociétés on peut citer ABB, Novartis, Syngenta, Garaventa, Buhler, Hilti, Swatch, Panalpina avec une percée du secteur du rail qui est devenu un grand fournisseur des chemins de fer algériens à travers la société Stadler. Les opportunités d'investissement sont importantes dans les secteurs d'activité où la Suisse excelle. Pour l'industrie pharmaceutique par exemple, les importations annuelles représentent près de 3 milliards USD essentiellement assurées par les sociétés étrangères, la production algérienne couvre à elle seule à peine 20% de la demande en médicaments.

En tant que leader mondial dans l'industrie pharmaceutique, la Suisse a une carte à jouer. Mais il existe aussi d'autres créneaux d'investissement pour les sociétés suisses dans le cadre de la mise en œuvre du programme d'investissement lancé pour 2010-2014 avec une enveloppe, rappelons-le, de 286 milliards USD. Les activités suisses sont concernées par de nombreux segments liés au programme de bâtiment : industrie du bois, appareillage électrique, peinture, électroménager, ...etc. des projets importants sont prévus pour l'alimentation en énergie solaire et photovoltaïque notamment dans les régions du Sud et le long des autoroutes, les relais et les agglomérations.

Les échanges commerciaux entre la Suisse et l'Algérie sont appréciables et tournait autour de 400 millions d'euros en 2010 tandis que les investissements directs étrangers suisses en Algérie totalisent à peine 40 millions d'euros. Plusieurs accords ont été signés entre les

⁴⁸⁵ Selon les déclarations du Directeur général de Nestlé Algérie.

deux pays dans le but de renforcer ces échanges. Cela concerne la promotion et la protection des investissements, une convention de non double imposition, un accord sur la libre circulation des personnes, une coopération signée en vue d'un accord de libre-échange AELE – Algérie, et un accord sur le remboursement anticipé de la dette algérienne. Conscients du déficit d'information qui porte préjudice au développement des relations entre les deux pays, la Chambre de commerce et d'industrie Suisse-Algérie a pour objectif de mettre en exécution un programme de communication et de sensibilisation multiforme en direction de la communauté des hommes d'affaires suisses en collaboration avec la Chambre Suisse-Afrique, les organisations patronales suisses et algériennes et l'appui des Ambassades des deux pays.

Interrogé sur les nouvelles mesures concernant l'investissement direct étranger introduites par la Loi de finance complémentaire 2009, le Président de la Chambre de commerce et d'industrie Suisse-Algérie ne retient que l'essentiel « ce qui est important dans la démarche c'est de pouvoir démontrer que l'on vient en Algérie dans le but de transmettre des connaissances, un savoir-faire. En effet, la particularité algérienne est qu'il n'est pas fondamentalement demander aux partenaires étrangers de ramener des capitaux, les banques algériennes sont là pour répondre aux besoins de financement des projets envisagés»⁴⁸⁶.

Les investissements en provenance de pays en voie de développement (investissements Sud-Sud) sont également en forte progression. En effet, l'Égypte a fait une entrée remarquable en 2001, en se plaçant au second rang des investisseurs suite à l'entrée sur le marché algérien de l'opérateur de téléphonie mobile Orascom. Concernant également les investissements « Sud-sud », l'acquisition de 70% du capital de Sider (Société publique de sidérurgie), propriétaire du complexe d'El-Hadjar et premier complexe sidérurgique du pays, par le groupe indien Mittal Steel constitue la principale réalisation en terme d'IDE (hors licence télécoms et hydrocarbures) intervenue en Algérie.

S'agissant des investissements des pays du Golfe en Algérie, on peut regretter la nette prépondérance des projets immobiliers et touristiques alors que l'énergie, la chimie lourde, la métallurgie, les services télécoms et les banques représentent peu de projets d'investissement⁴⁸⁷. Bien que cette tendance se soit inversée en 2012 concernant la métallurgie et les banques.

⁴⁸⁶ Propos recueillis lors d'un entretien accordé au Quotidien d'Oran (Supplément Economie) du 19 octobre 2010.

⁴⁸⁷ La qualité d'un IDE se mesure en grande partie selon l'importance des retombées locales directes ou indirectes et en particulier selon le multiplicateur (effet de levier) de l'investissement, c'est-à-dire l'insertion du projet dans la chaîne de valeur locale (clients, fournisseurs, sous-traitants).

Toutefois, force est de constater la percée des investissements directs étrangers des groupes émiratis en Algérie. En dépit de certains blocages, les IDE en provenance des pays du Golfe notamment des Emirats sont déjà fort consistants. Le montant que les Emiratis devaient investir en Algérie durant la période 2009-2013 devait dépasser les 40 milliards de dollars⁴⁸⁸. Les nouveaux projets qui viennent s'ajouter à ceux en cours de réalisation ou en bonne voie de maturation concernent divers secteurs d'activité parmi lesquels l'industrie, le tourisme, l'immobilier, l'énergie, l'agriculture et une large gamme de services. Toutefois, la défection de plusieurs investisseurs de même que le gel de plusieurs projets laissent à penser que les montants annoncés ne seront pas atteints.

De même, le groupe émirati EIIC (Emirates International Investment Company) s'apprêtait déjà à faire une entrée remarquée en prenant en charge la réalisation de l'immense parc de détente et de loisir Les grands vents de Dely Ibrahim dans la banlieue d'Alger. Baptisé du nom de Dounya, ce futur parc de 670 hectares est d'ores et déjà considéré comme l'un des plus grands parcs urbains au monde. La réalisation de ce parc devait durer cinq ans au terme desquels 75% du terrain seront remis aux autorités sous forme de parc public, tandis que les 25% restant seront consacrés au développement privé d'aménagements commerciaux et professionnels. Une entreprise publique ayant un statut d'Epic (Entreprise publique à caractère industriel et commercial) a été créée en 2006 à l'effet de superviser la réalisation de ce projet et de prendre en charge, seule ou en partenariat, son exploitation dès l'achèvement des travaux. Notons également que le groupe émirati s'apprêtait à faire des affaires dans des domaines aussi divers que l'industrie lourde, la câblerie électrique et l'agriculture avec notamment, la réalisation d'une ferme laitière géante de 10 000 vaches. La réalisation de Dounya Parc, projet lancé en 2007, dont le coût est estimé à 5 milliards de dollars est cependant à l'arrêt.

D'autres groupes émiratis comme Emiral et Al Oudra ont également pris la résolution de promouvoir en Algérie d'intéressants projets, en l'occurrence dans le secteur du tourisme, à l'instar du complexe de Sidi Fredj qui devait voir le jour en juillet 2010, et d'autres complexes balnéaires de haut standing pour lesquels le même groupe compte investir plus de 250 millions de dollars. Plus connu, le géant de l'immobilier de Dubaï Emaar était en phase de régler les problèmes liés à l'acquisition de terrains à bâtir pour mettre en exécution un certain nombre de projets parmi lesquels la construction de plus de 2 000 logements

⁴⁸⁸ Annoncés en mai 2009 lors de la tenue de la 7^{ème} commission mixte algéro-émirati, une campagne de chiffres s'en est suivie au point de générer à la fin 2008 et début 2009 une bulle d'environ 60 milliards USD d'investissement émiratis spéculatifs.

promotionnels dans la ville de Sidi Abdellah, d'un complexe immobilier et touristique sur la plage Colonel Abbes sur la côte algéroise, d'une cité médicale à Staouéli près d'Alger et la construction d'un campus technologique au niveau de la nouvelle ville de Sidi Abdellah⁴⁸⁹. Le groupe s'était engagé dans des projets qui avaient été estimés à 25 milliards de dollars, ces chantiers devaient s'étaler sur une période de 12 ans. Toutefois en 2009, le groupe Emaar annonce la fermeture de sa représentation chargée du suivi de ses investissements en Algérie. Affectée par la crise économique mondiale, et malgré la caution du gouvernement algérien⁴⁹⁰, le promoteur avait déjà annoncé le gel de nombreux projets dans différents pays et semble avoir été dépassé par ses multiples engagements internationaux et a revu à la faveur de la crise⁴⁹¹, ses priorités en décidant de ne pas aller plus loin en Algérie afin de gérer des opérations déjà entamées au Maroc et en Egypte.

Si l'immobilier et le tourisme semblent être les terrains de prédilection des investisseurs émiratis, l'industrie lourde est contre toute attente, le secteur où le plus gros des capitaux sera investi. Le consortium Dubal-Mubadala⁴⁹², connu sous le nom d'Emal International, devait s'associer à Sonatrach et Sonelgaz afin de développer une aluminerie de classe mondiale à Beni Saf, d'une capacité de 700 000 tonnes/an après cinq ans d'exploitation. Le projet devait comprendre, outre l'aluminerie, une centrale thermique, une usine de dessalement, un port minéralier dédié exclusivement pour l'aluminerie pour un investissement total de 7 milliards de dollars. Mais en mars 2012, les pouvoirs publics remettent en cause la répartition des actions du projet qui sera désormais de 49% pour Sonatrach et Sonelgaz et de 51% pour le consortium Dubal / Mubadala. Lors de la signature de l'accord d'association en février 2008, ce projet était présenté comme étant le quatrième plus grand investissement réalisé au Maghreb par des investisseurs du Moyen orient au cours des dernières années. L'investissement total s'élevant à 7,4 milliards de dollars dont 2,6 milliards apportés par les deux partenaires émiratis. Théoriquement, l'aluminerie de Beni Saf devait rapporter à l'Algérie 700 millions de dollars par an et sa construction était prévue entre

⁴⁸⁹ Depuis qu'ils ont été rendus publics, les investissements du groupe Emaar avaient nourri la polémique en raison des montants faramineux annoncés, avant que le Ministre de l'industrie et de la promotion de l'investissement en juillet 2008, n'avance qu'Emaar devait réaliser 4 projets pour un montant 5,5 milliards USD.

⁴⁹⁰ L'entreprise avait même présenté au Président de la République la maquette d'un ambitieux projet qui devait donner un nouveau visage à la baie d'Alger et devait aussi ériger un site touristique et un autre, consacré aux infrastructures de la santé dans la capitale.

⁴⁹¹ En effet, pour la première fois de son histoire, le groupe a publié en février 2009 une perte nette de l'ordre de 481,337 millions USD pour le premier trimestre 2008 et son action a chuté de 10% en bourse. Les projets du groupe souffrent de plusieurs retard à l'instar de son projet phare Burj Dubaï, la plus haute tour du monde, livrée avec plusieurs mois de retard.

⁴⁹² L'industriel Dubai Aluminium Company (Dubal) septième producteur mondial et Mubadala Development Company (Mubadala), un fonds d'investissement de l'Etat d'Abou Dhabi

2009 et 2012. Mais le projet, avant même son lancement, fait face à de nombreux blocages notamment des cadres algériens. En effet, ces derniers ne voient pas l'intérêt pour Sonatrach et l'Algérie de céder 49% du capital de l'aluminerie aux émiratis pour produire de l'aluminium brut destiné à l'exportation. S'y ajoutent, les grandes difficultés pour exproprier les propriétaires terriens de la région qui refusent les indemnités proposées en plus du mouvement associatif qui dénonce les répercussions néfastes sur la région réputée à vocation agricole et un littoral hautement touristique.

Il ne faut pas omettre la part des investissements des pays MEDA⁴⁹³ en Algérie avec plus de 2 milliards d'euros, provenant principalement d'Égypte (métallurgie, ciment), de la Tunisie (métallurgie, textile, médicaments) et du Liban (banque). La sidérurgie étant le secteur qui concentre le plus important volume d'investissement des pays MEDA⁴⁹⁴ :

- ✓ Al Ezz (Égypte) investit 1,25 milliard USD pour la construction d'une usine sidérurgique dans la wilaya de Jijel,
- ✓ Tunisie Profilés Aluminium, filiale du groupe tunisien Bayahi, crée pour 31 millions d'euros une usine d'aluminium près d'Alger,
- ✓ L'égyptien Orascom construit pour 18 millions de dollars une nouvelle usine de composants métalliques situés à 45 Km d'Arzew.

Les tableaux suivants reprennent l'évolution des déclarations des investissements et les projets impliquant des étrangers Ces tableaux permettent d'apporter un éclairage supplémentaire à nos propos.

⁴⁹³ Algérie, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Libye, Maroc, Palestine, Syrie, Tunisie et Maroc.

⁴⁹⁴ ANIMA. 2008, « Investissements directs étrangers vers MEDA en 2007 : la bascule », Etude n°1, mai, ANIMA Investment Network. [www.animaweb.org/uploads/bases/document/Inves_Et1_Bilan-IDE-MEDA-2007_Fr_15-5-08_\(2\).pdf](http://www.animaweb.org/uploads/bases/document/Inves_Et1_Bilan-IDE-MEDA-2007_Fr_15-5-08_(2).pdf)

Tableau n°40 : Evolution des intentions d'investissement 2002-2012

Projets d'investissement	Nombre de projets	%	Montants (millions de DA)	%	Nombres d'emplois	%
Investissements locaux	47 170	99,1	4 813 063	74,82	664 057	88
Partenariat	208	0,4	879 370	11,40	27 400	4
Investissement direct étranger	215	0,5	1 241 179	13,78	63 713	8
Total investissements étrangers	423	0,9	2 120 549	25,18	91 113	12
Total général	47 593	100	6 933 612	100	755 170	100

Source : <http://www.andi.dz/index.php/fr/declaration-d-investissement>

Tableau n°41 : Projets impliquant des étrangers période 2002-2012

Région	Nombre de projets	Montants (en millions DA)
Europe	228	364 501
Dont UE	185	323 298
Asie	27	493 406
Amériques	90	59 504
Pays arabes	153	1 181 166
Afrique	1	4 510
Australie	1	2 974
Multi nationalité	4	14 487
Total	504	2 120 548

Source : <http://www.andi.dz/index.php/fr/declaration-d-investissement>

Les chiffres fournis par l'ANDI concernant les déclarations d'intention d'investissement font état de 423⁴⁹⁵ projets impliquant des étrangers cumulés sur la période 2002-2012 ; on ne peut juger donc de l'effet direct des mesures introduites par la loi de finance complémentaire 2009. En outre, les données de la période 2002-2011 ont été corrigées en tenant compte des projets d'investissement annulés. Il faut préciser que la concrétisation des projets d'investissement ne dépasse pas 10% des intentions déclarées par les investisseurs. Ces derniers ne reviennent toutefois pas en force. Un point positif, l'arrivée d'investisseur

⁴⁹⁵ <http://www.andi.dz/index.dz/index.php/fr/declaration-d-investissement>

dans quelques secteurs peu prisés, notamment ferroviaire (Alstom), pharmaceutique (Sanofi-Aventis, Hikma), automobiles (Aabar avec des partenaires allemands). Concernant ce dernier projet, un contrat a été signé en juillet 2012 entre le ministère algérien de la défense, le Fonds d'investissement d'Abu Dhabi (Aabar Investment) et les entreprises allemandes Daimler (Mercedes-Benz), Deutz et MTU pour la création de trois usines d'industrie mécanique en Algérie. La première usine, aménagée sur le site de la SNVI (Société nationale de véhicules industriels) à Rouïba produira 15.000 camions, cars et bus par an, sous la marque Daimler. La production devait démarrer en 2013. La seconde usine, implantée sur le site de l'ex Complexe véhicules particulier de Tiaret, fabriquera 10.000 véhicules tout terrain et véhicules légers utilitaires par an sous la marque Daimler. La troisième usine une fois installée à Constantine, sera dédiée à la production de 26 000 moteurs destinés aux véhicules industriels, les engins agricoles et engins de travaux publics. Le démarrage de la production est prévu pour 2014.

D'importantes annonces d'IDE ont été faites, notamment :

- EIIC (Emirats Arabes Unis). La société d'investissement reçoit le feu vert pour un méga projet de parc urbain (1900 millions d'euros),

- Hess (Etats-Unis). Le groupe double la production sur ses champs El Gassi, El Agreb et Zotti situés au sud-est du pays à l'issue d'un programme d'investissement de 5 ans⁴⁹⁶ (361 millions d'euros),

-ArcelorMittal (Luxembourg). Le géant de l'acier augmente le capital de sa filiale algérienne et lance une 1^{ère} phase d'extension du complexe d'El Hadjar en joint-venture avec son partenaire algérien Sider (297 millions d'euros).

2.2. IDE par secteur d'activité

Il n'existe pas pour le moment de statistiques fiables concernant la ventilation sectorielle des IDE en Algérie. Les trois sources disponibles ne sont pas suffisamment élaborées, sont segmentées et partielles : les chiffres de la Banque d'Algérie concernent les flux d'IDE par volume et par pays d'origine (sans secteurs) ; ceux de l'ANDI indiquent la liste des intentions d'investissement (par secteurs d'activités) et non des réalisations (manque de suivi) ; quant aux statistiques des douanes celles-ci portent uniquement sur les flux physiques.

⁴⁹⁶ Annoncé en 2011.

Par ailleurs, le nombre de projets d'investissements hors-hydrocarbures approuvés était de 588 pour une enveloppe de 747,59 milliards DA équivalent à 11 milliards US\$, se répartissant entre projets mixtes avec des opérateurs algériens et investissements directs étrangers⁴⁹⁷ pour la période allant de 2002 à 2007. En termes de répartition par secteurs d'activité et sur la période couvrant 2002 à 2012, la prédominance reste à l'industrie avec un montant de 978 702 millions de dinars, suivies des services (504 522 millions de dinars), du tourisme (481 304 millions de dinars), des télécoms (89 441 millions de dinars), du BTPH (41 083 millions de dinars), de la santé (13 573 millions de dinars), du transport (9 531 millions de dinars) et enfin de l'agriculture avec seulement 2 391 millions de dinars⁴⁹⁸. Le tableau n°41 reprend la répartition des projets d'investissement étrangers sur l'ensemble des secteurs d'activité :

Tableau n°42 : Répartition des projets d'investissement étrangers déclarés par secteur d'activité période 2002–2012

Secteur d'activité	Nombre de projets	%	Montant en millions de DA	%
Agriculture	6	1,42	2 391	0,11
BTPH	64	15,13	41 083	1,94
Industrie	239	56,5	978 702	46,15
Santé	6	1,42	13 573	0,64
Transport	16	3,78	9 531	0,45
Tourisme	10	2,36	481 216	22,7
Services	81	19,15	504 522	23,79
Télécommunications	1	0,24	89 441	4,22
Total	423	100	2 120 459	100

Source : <http://www.andi.dz/index.php/fr/declaration-d-investissement>

Pour ce qui est des activités exercées, l'essentiel se réalise dans les secteurs d'importation des matériels et produits liés au domaine des textiles et cuirs, des matériels et produits liés au domaine de la chimie, des matériels et produits liés au domaine mécanique, électrique et électronique, des matériels et produits liés au domaine de l'informatique et

⁴⁹⁷ Dans un entretien accordé le 1^{er} juin 2008 à l'APS, par le Directeur de l'Agence nationale de développement de l'investissement, sur l'état des lieux de l'investissement en Algérie depuis la création de l'Agence en 2002 jusqu'en 2007.

⁴⁹⁸ Bilan des déclarations d'investissement 2002-2012, <http://www.andi.dz/index.php/fr/declaration-d-investissement>

bureautique. Le secteur des entreprises de travaux de bâtiment et travaux publics constitue le deuxième secteur des activités exercées par les sociétés étrangères inscrites au registre de commerce⁴⁹⁹.

Ceci étant, ce qui frappait en 2007, c'est le volume des IDE hors-énergie comme les flux vers le secteur de la métallurgie qui ont atteint 1,6 milliard d'euros (contre 1,5 pour l'énergie). Le secteur de la chimie a attiré des flux importants comme les 746 millions de l'égyptien Orascom investis dans Sofert, une joint-venture avec la Sonatrach créée pour gérer une usine d'engrais.

Le secteur du BTP (immobilier, transport et services délégués) a reçu 636 millions d'euros en 2007, contre 311 en 2006⁵⁰⁰ :

- ✓ Emaar Properties (Emirats Arabes Unis) : le promoteur émirati investit dans un complexe touristique à Colonel Abbes à l'ouest d'Alger pour une valeur de 2 923 millions d'euros,
- ✓ Portek (Singapour) investit 145 millions USD dans de nouvelles plateformes logistiques portuaires,
- ✓ Pharaon-CTI rachète 49% d'International BULK Carriers (IBC), filiale de la CNAN, et investit 50 millions USD dans le renouvellement de la flotte.

Le partenariat public-privé se développe fortement, notamment dans les zones urbaines, de même que le recours à l'expertise des groupes étrangers pour la conception, la réalisation et l'exploitation d'importants équipements est manifeste :

- ✓ Le consortium espagnol Inima-Aqualia remporte deux appels d'offre à Cap Djinnet et à Mostaganem pour la construction et la gestion en BOT d'usines de dessalement pour 67 millions d'euros,
- ✓ SNC Lavalin et Actionna détiennent 51% de l'usine de dessalement de Fouka pour 180 millions USD,
- ✓ Malakoff (Malaisie) et Hyflux (Singapour) détiendront ensemble 51% d'une usine de dessalement construite à Tlemcen valant 205 millions USD,
- ✓ Keppel (Singapour) remporte un appel d'offre pour créer et gérer une station d'épuration valant 10,4 millions d'euros à Ain Beida.

Le secteur des hydrocarbures joue un rôle primordial en matière d'IDE. La part des exportations de pétrole et de gaz s'élève à 95% des exportations totales de l'Algérie et entre 26% et 30% de son PIB. De surcroît avec l'augmentation du prix du pétrole depuis la fin

⁴⁹⁹ Selon le Centre national du registre de commerce.

⁵⁰⁰ ANIMA. 2008, « Investissements directs étrangers vers MEDA en 2007 : la bascule », *op.cité*.

2001, la part de l'énergie et des activités d'extraction se renforce de plus en plus et en fait le moteur principal de l'économie algérienne. En effet, le secteur des hydrocarbures représente en 2006 un tiers des montants investis en Algérie. L'investissement direct étranger dans le secteur des hydrocarbures est passé de 671 millions USD en 1999 à 2.3 milliards USD en 2003, soit 10% des flux d'IDE des pays africains hors Afrique du Sud⁵⁰¹. Un montant cumulé d'investissement de 8.6 milliards USD a été investi, durant la même période 1999-2003, par des sociétés étrangères avec Sonatrach et ses filiales dans le domaine de l'exploration et le développement des gisements existants⁵⁰².

En Algérie, les grands acteurs internationaux préfèrent développer leurs propres structures alors que les privatisations des banques publiques encore nombreuses, à l'instar de celle du Crédit populaire Algérie, ont été suspendues par le gouvernement.

De nouveaux marchés s'ouvrent également aux investisseurs étrangers à l'exemple de l'ordre donné par le gouvernement dès février 2008⁵⁰³, au secteur bancaire public de cesser la distribution du crédit automobile, laissant la place libre aux banques étrangères en l'absence de grandes banques privées nationales. Ainsi se poursuit l'ouverture du secteur financier en Algérie, par, notamment :

- ✓ BNP Paribas (France) augmente le capital de sa filiale algérienne BNP El-Djazair, détenue à 100% de 1 milliard de dinars algériens (11 millions d'euros).
- ✓ Natixis (France) a ouvert 7 agences en 2008 et compte se renforcer dans le secteur local de banque de détail.
- ✓ Le géant allemand Deutsche Bank achète 51% de Stratégica, groupe de conseil financier et crée la filiale Deutsche Securities Algeria.
- ✓ Société Générale Algérie renforce sa présence en créant 23 nouvelles agences sur le territoire algérien, portant le nombre total à 77 en 2011. Société Générale Algérie devient la banque privée algérienne la plus proche de ses clients.
- ✓ La banque italienne BNL, filiale du français BNP Paribas, s'implante en Algérie en partageant ses bureaux avec l'implantation locale de la BNP.
- ✓ ALD Automotive, la ligne métier location longue durée et gestion des parcs automobiles du groupe Société Générale, a créé une filiale locale.
- ✓ L'égyptien Commercial International Bank va détenir 40% du capital de CIB Algeria doté d'un capital de 50 millions USD.

⁵⁰¹ *Energie & Mines*, revue périodique du secteur de l'Energie et des Mines,

⁵⁰² Idem, n°2, avril 2004, disponible sur <http://www.mem-algeria.org/francais/index.php?page=450>

⁵⁰³ Avant la promulgation de la loi de finance complémentaire pour 2009.

- ✓ La banque islamique Al Salam (Bahreïn) crée une banque dotée d'un capital de 100 millions USD.
- ✓ Export Development Bank of Iran ouvre une succursale à Alger.
- ✓ ECP-EMP Africa Found II (États-Unis) acquiert 100% de la Générale Assurances Méditerranéenne, ce qui en fait le premier assureur algérien détenu à 100% par des capitaux étrangers.

Il est important également de noter la progression de l'intégration régionale dans le secteur bancaire à travers des investissements en provenance des voisins maghrébins et du Liban, comme l'illustre la liste des projets détectés en 2007 en Algérie par l'Observatoire MIPO⁵⁰⁴ (annexe n°2). De nouvelles opportunités devraient également voir le jour dans le secteur touristique, suite à une politique de développement ambitieuse de ce secteur qui en fait une priorité nationale pour les 15 années à venir. L'Algérie a par ailleurs décidé de privatiser plus de 100 entreprises publiques en 2008 tous secteurs confondus.

Nous proposons le panorama suivant des entreprises étrangères présentes en Algérie⁵⁰⁵

Agriculture : Dagric,

Alimentaire : Danone, Nestlé Waters,

Automobile & transport : Peugeot SA, Renault SA,

Banque : BNP Paribas, CIC (Crédit Industriel et Commercial), Crédit Agricole, Natexis, Société Générale, Fransabank SAL, Arab Banking Corporation, Caylor, Citibank, Gulf Bank, HSBC, Trust Bank, The Housing Bank of Trade and Finance-Algeria

Boissons : Castel Groupe,

Diversifié: Bolloré, Veolia Environnement,

Chimie : Henkel,

Construction : Acciona SA, Ramery Bâtiment

Electronique : Thales, LG, Samsung,

Energie & eau : Agip, Anadarko Petroleum Corp, Biwater plc, CEPSA (Compania Espanola de Petroleo SA), CPEEC China petroleum Engineering & construction corp, Gas Natural Sdg SA, GDF SA, Petro-Canada, Repsol YPF, Saur (Société d'aménagement urbain et rural),

Schneider Electric SA, Total, Weatherford International, Inc,

Engrais : Fertial,

Equipement : Legrand SA, Linde AG,

Equipement de télécommunications : Alcatel SA,

⁵⁰⁴ ANIMA. 2008, « Investissements directs étrangers ver MEDA en 2007 : la bascule », *op.cité.*

⁵⁰⁵ Liste non exhaustive.

Hôtellerie : Accor, Marriott International Inc., Sheraton,

Mines & métaux : BHP Billiton, Arcelor, Mittal Steel, Tunisie Profilé Alimiium, Acciaire
Ferriere Vicentine Belltrame SPA

Pneumatiques : Michelin,

Services de transport : CMA-CGM, Aéroport de Paris

Services informatiques : Microsoft Corp.

Télécommunications : OTA, Watanya.

2.3. La présence française en Algérie

Partenaire historique de l'Algérie, la France est l'un des principaux investisseurs en Algérie. Le montant des investissements français en Algérie se chiffre à 2,5 milliards US. Selon les chiffres d'Ubifrance, les flux d'investissements directs français en Algérie ont diminué de 24% entre 2009 et 2010, passant de 431 à 327 millions d'euros. En dépit de ce recul, les investissements français ont affiché une hausse régulière sur 3 ans. L'année a été une année marquée par la hausse des investissements dans le secteur bancaire. Le stock d'IDE français en Algérie était estimé par la Banque de France à 1,9 milliard d'euros en 2010. Selon l'ANDI, sur la période 2001-2012, 81 projets français ont été effectivement réalisés sur les 109 lancés, créant 11 000 emplois. Cette présence se traduit par :

2.3.1. Des investissements directs

Le Groupe **Castel** a procédé à un triple investissement, en construisant deux sites de production à Oran et Annaba (brasserie et Coca-Cola) et d'autre part en rachetant une société algérienne d'embouteillage et en participant à hauteur de 65% dans le capital de la société « La Bavaroise » à Annaba. Il emploie globalement 800 salariés. Le montant total de ses investissements est de l'ordre de 100 millions USD.

Le Groupe **Fromagerie Bel**, par sa filiale BEL ALGERIE, sous-traite auprès d'un partenaire algérien la fabrication et la commercialisation de ses produits.

La société Michelin Algérie, filiale à 100% du groupe **Michelin**, dispose d'une unité de production de pneus pour poids lourds, avec 200 000 pneus/an et a lancé un investissement pour l'extension de son usine pour 20 millions d'euros par conversion de créance en investissement. En 2013, Michelin change de stratégie et vend 2/3 de ses actions.

Danone Djurjura Algérie SPA (JV entre **Danone** et le n°1 local du secteur, la famille Batouche) emploie 550 personnes et enregistre une forte croissance de son chiffre d'affaires, bénéficiant de l'impact des chaînes de télévision françaises (33%) sur les consommateurs algériens.

Le Groupe **Sanofi-Aventis Algérie** dispose de deux unités de production à Aïn Benian et à Oued Smar (Grand Alger), notamment d'antibiotiques, d'antalgiques, d'antihypertenseurs et d'anti-inflammatoires. Ces usines emploient globalement 618 salariés.

Schneider Electric Algérie, créée en 2000, comprend 4 agences commerciales à Alger, Oran, Annaba et Hassi Messaoud employant plus de 70 personnes. L'usine de Cheraga (Grand Alger) dispose d'une unité d'assemblage de cellules de moyenne tension et d'un magasin de stockage.

La société mixte **CEVA-Laval** (51% CEVA Santé Animale et 49% Laval SPA) a inauguré fin 2003 sa première unité de production de médicaments à usage vétérinaire. Avec un chiffre d'affaires annuel de 7 millions d'euros, CEVA-LAVAL détient en Algérie 23% de part de marché des produits pharmaceutiques vétérinaires.

Peugeot n'a jamais quitté l'Algérie depuis que sa filiale Peugeot Algérie a ouvert ses portes en janvier 1992. **Peugeot** a investi en 2002 dans un nouveau showroom, un atelier et un magasin à Mohamedia, et une école qui forme environ 500 personnes par an. En 2004, Peugeot Algérie a intégré son nouveau siège avec son école de formation. En 2005, pour satisfaire ses clients, l'entreprise investit dans les services pour proposer des lieux de réception aux normes internationales de la marque Peugeot ; à savoir un showroom au concept BLUE BOX et un centre de livraison de véhicules. Un centre logistique national de la pièce de rechange Peugeot avec un magasin de 6000 m² a ouvert ses portes en août 2005. Tous ses investissements sont suivis par de la formation aux personnes. Une unité de transformation et d'aménagement de véhicule utilitaire a été mise en place en mars 2013 par la marque et son partenaire européen Gruau. Cette unité propose une large gamme de produit : le transport grand volume, le transport des déchets ménagers, des denrées alimentaires.

Renault Algérie envisage d'adopter la même stratégie développement, pour un montant de plusieurs millions d'euros. Aujourd'hui, Peugeot Algérie et Renault Algérie emploient près de 3000 personnes.

Accor Afrique a signé le 21 janvier 2005 à Paris avec le Groupe MEHRI un accord de partenariat pour la construction en Algérie de 36 hôtels dont trois de type Ibis sous enseigne du Groupe ACCOR. Les actions seront détenues à 40% respectivement par ACCOR et le

Groupe MEHRI et 20% par une institution financière. Les hôtels sont localisés à Alger, Annaba, Constantine, Oran et Tlemcen.

La filiale **CMA-CGM** Algérie Spa, compagnie maritime leader national dans le transport de marchandises, est présente dans les ports d'Alger, d'Oran, de Skikda, d'Annaba, Bejaia et de Mostaganem. L'entreprise a réalisé le premier port sec en Algérie dont la capacité est de 50 000 conteneurs/an située dans la zone industrielle à Rouïba). Ses effectifs s'élèvent globalement en Algérie à 192 personnes. Le chiffre d'affaires progresse significativement passant de 4,3 millions euros en 2002 à 7,4 millions d'euros en 2003 et avoisine 12 millions d'euros en 2004, année pour laquelle le résultat net après impôt attendu est de l'ordre de 6 millions euros. En 2004, la part du Groupe dans le transport de conteneurs en Algérie représentait près de 30% du trafic national avec plus de 107.000 conteneurs, contre 76.200 un an plus tôt. CMA-CGM est actuellement très engagé dans le programme de privatisation des principaux ports d'Alger, Oran et Djen Djen. Elle projette de développer un terminal conteneurs dans chacun de ces ports, pour un montant total d'investissement de 147 millions d'euros. CMA-CGM a investi dans le transport routier, a développé sa propre flotte de porte-conteneurs et dans une base de maintenance pour un coût global de 500 millions DA. Pour le groupe CMA-CGM l'activité représente près de 65% du marché maghrébin.

2.3.2. Des investissements non industriels mais créateurs d'emplois

Le secteur bancaire français a montré son intérêt pour le marché algérien : la **Société Générale** Algérie, la **BNP-Paribas**⁵⁰⁶ (augmentation du capital de la filiale de ces 2 banques), **Natexis Banques Populaires** ont ouvert des établissements bancaires de plein exercice et mettent en œuvre une stratégie de développement de leur réseau d'agences à travers tout le pays, qui compte d'ores et déjà une trentaine d'agences bancaires. Par ailleurs, **Cetelem**⁵⁰⁷ Algérie a démarré son activité de crédit à la consommation en février 2006 en proposant des solutions de financement et de crédit accessoire à la vente. Or, *depuis la publication de la loi de finance complémentaire pour 2009, le crédit à la consommation est interdit et Cetelem a vu sa demande de poursuivre l'attribution des crédits à la consommation rejetée par les autorités algériennes* saisies dès le lendemain de l'adoption de la loi. Ainsi, au mois de mars 2009, Cetelem a décidé de mettre fin à l'existence de Cetelem Algérie.

⁵⁰⁶ Présente en Algérie depuis 2002, BNP Paribas Algérie, filiale à 100% du groupe bancaire. Son chiffre d'affaire en 2011 était de 125 millions d'euros avec un bénéfice net de 50 millions d'euros. La filiale emploie 1.200 salariés et dispose d'un réseau de 70 agences.

⁵⁰⁷ Cetelem est une filiale de BNP Paribas.

La coopération franco-algérienne s'inscrit dans la durée et le long terme avec 400 entreprises françaises présentes en Algérie dont dépendent 35 000 emplois directs et 100 000 indirects. Bien que les exportations françaises vers l'Algérie progressent, on ne peut en dire autant des investissements français après les mesures de recadrage adoptées dans le cadre de la loi de finance complémentaire 2009. Après la mesure du 51 / 49%, le nombre des projets d'investissements déclarés semble stagner. Parmi ces derniers, on relève surtout la création d'une société d'assurance de personnes avec pour associés principaux la SAA, la BADR et la BDL d'une part et la **Macif** d'autre part. Avec 34% du capital, la compagnie française assurera le management de la nouvelle compagnie alors que les entreprises algériennes en assureront la présidence du Conseil d'administration. *La compagnie française devient ainsi la première entreprise à s'accommoder de l'obligation faite de s'associer à un ou plusieurs actionnaires nationaux majoritaires.* Elle est vite imitée, toujours dans le domaine des assurances, par le leader français et européen **AXA** qui a conclu un partenariat avec la BEA et le FNI.

Parmi les projets d'investissements les plus attendus aussi citons :

- le projet de Total et Sonatrach pour la construction d'une usine de napocraquage à Arzew pour un montant de 5 milliards US,
- le complexe industriel de production pharmaceutique de Sanofi dans la nouvelle ville de Sidi-Abdallah (6,5 milliards US),
- et le partenariat entre Lafarge et Gica.

Le bilan d'investissement hors hydrocarbures est vite dressé et ne comporte en particulier aucun projet dans l'industrie manufacturière, même l'association entre Renault et la SNVI a failli ne pas aboutir. Le constructeur français avait admis en 2009 que des discussions étaient engagées avec les autorités algériennes pour un projet de joint-venture avec la SNVI, sur le site industriel de Rouïba, pour produire 50 000 véhicules an, des modèles low-cost (Renault Symbol, Dacia Sandero et Logan). Entre temps, le cadre global de l'investissement étranger en Algérie a changé et pour accepter de se lancer dans le projet, le constructeur français a posé deux exigences jugées inacceptables par Alger. Il aurait en effet, exigé le rétablissement du crédit automobile pour assurer à l'investissement un marché et la conservation de l'exclusivité des ventes des véhicules produits à Rouïba. Renault, qui reste le premier vendeur en Algérie a annoncé officiellement au mois de juin 2010 qu'il fabrique dès 2012 dans la zone franche du terminal de Tanger-Med⁵⁰⁸ jusqu'à 400 000 Dacia destinées au

⁵⁰⁸ Anima Investment Network, *Atlas des investissements et des partenariats en Méditerranée*, Etude n°15, mai 2010, http://www.animaweb.org/uploads/bases/document/Inv_AtlasEco_Draft_6-5-10_V15_locked.pdf

marché européen avec un nouveau design. Au Maroc, Renault a de nombreux avantages : le coût de la main d'œuvre représente à peine 20% de ceux de la France, des avantages fiscaux très attractifs comme les exonérations de TVA, ainsi que la proximité de la première usine du groupe à Casablanca, qui fabrique également des Logan. Enfin, Renault s'est lancé dans le projet en Algérie qui est en cours de réalisation à Tlelat.

Dans le point suivant, nous nous intéressons aux investissements étrangers réalisés dans le secteur du ciment et des matériaux de construction dans la mesure où trois investisseurs étrangers ont accepté de répondre à notre questionnaire dans le but d'évaluer la perception de l'attractivité auprès de ces derniers.

4. Importance relative des IDE dans l'économie algérienne

La part des IDE dans le PIB reste faible. En 2000, elle s'élevait à 6,5%, bien qu'il soit nécessaire de prendre en compte le caractère tardif de l'ouverture véritable aux IDE. Ce chiffre reflète également la politique autocentrée longtemps pratiquée par le gouvernement. En 2011, les IDE ne représentent en Algérie que 11,7 % de son PIB (Produit Intérieur Brut), alors qu'ils en représentent respectivement 46,2% et 67,8% au Maroc et en Tunisie comme le montre le tableau n°46. Le constat est le même en ce qui concerne la part des flux d'IDE dans la formation brute du capital fixe (FBCF). En 2011, cette part n'est que de 4% en Algérie contre 8,3% au Maroc et 11,2 en Tunisie. En outre, la majorité de ces investissements se concentre dans le secteur des hydrocarbures et à un degré moindre dans des secteurs d'activité tels que les télécommunications, la pharmacie, la production des matériaux de construction (principalement le ciment), le tourisme, la sidérurgie et le secteur de la chimie. Si certaines filières de l'économie sont aujourd'hui dominées par des entreprises issues d'investissements étrangers, c'est le cas notamment de la sidérurgie (« Ispat- El Hadjar » devenu Mittal Steel), des détergents (« Henkel Enad Algérie ») et de la téléphonie mobile (« OTA »), ces cas sont peu représentatifs car l'Algérie recèle encore un fort potentiel d'IDE.

Tableau n°43 : Flux d'IDE entrant dans la FBCF et stocks d'IDE dans le PIB (en %)

	Flux d'IDE en pourcentage de la FBCF			Stocks d'IDE en pourcentage du PIB		
	2009	2010	2011	1990	2000	2011
Algérie	5,7	4,8	4,0	2,5	6,4	11,7
Egypte	18,9	15,8	-1,2	28	20	31,3
Libye	60,5	27,6		2,3	1,3	49,5
Maroc	6,7	4,8	8,3	10,4	23,9	46,2
Tunisie	16,5	14,3	11,2	61,8	59,4	67,8

Source: World Investment Report 2009, « Transnational corporations, agricultural production and development », CNUCED, United Nations, New York & Geneva, 2009. http://www.unctad.org/fr/docs/wir2009overview_fr.pdf, CNUCED 2012, « World Investment Report 2012: Toward a new generation of investment policies », United Nations, New York & Geneva, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>

Section 2 : Le secteur du ciment et des matériaux de construction en Algérie

L'évolution de l'industrie cimentière est passée par plusieurs étapes dont les plus importantes demeurent⁵⁰⁹ :

- **La Période avant 1962** : Le secteur a entrepris la nationalisation de trois cimenteries totalisant une capacité productive de l'ordre de 1.5 millions tonnes, répartie entre l'actuelle société de ciment de Meta (Ex-Rivet Lafarge), de Rais Hamid ou (Ex- Pointe Pesade Lafarge) et de Ahana (Ex- Saint Lucien CADO). A partir de 1970, dans le cadre des programmes de développement économiques et sociaux, lancés pour répondre aux exigences de l'époque, un important potentiel a été réalisé par étape et avoisine 11.5 millions de tonnes de ciment. Actuellement, le ciment est considéré comme l'un des secteurs stratégiques voire névralgique, pour le développement économique du pays.

- **La Période entre 1962 et 1967** : Nationalisation et création de la Société Nationale des Matériaux de Construction (SNMC) : Avant sa fermeture en 1972 pour rénovation, la cimenterie de Meftah produisait 50.000 t/an, celle de Zahana : 200.000 t/an et Rais Hamidou : 400.000 t/an. Durant cette période, la gestion demeurait entre les mains de l'ancien propriétaire (Lafarge) et ce jusqu'en 1967 date à laquelle fut décrétée la nationalisation et la création de la Société Nationale des Matériaux de Construction «SNMC», qui en plus du ciment récupéra également les produits rouges et en béton ainsi que la céramique et les agrégats.

⁵⁰⁹ Historique du ciment et situation de la production du ciment en Algérie de 1962 à 2005. Présenté par : M. BENDIB Abdelhamid, P D G du GROUPE E R C E / GIC. Document interne.

- *La Période entre 1967 et 1983* : Restructuration de la Société de Matériaux de Construction (SNMC) : La SNMC engagea un vaste programme d'investissement pour la rénovation des lignes héritées de Lafarge et la réalisation de douze nouvelles lignes de production en voie sèche, procédé plus moderne que celui de la voie humide. La capacité globale est passée alors à 10.000.000 t/an et le lancement de trois nouvelles lignes à Ain Touta (Batna) et Elma Labiod (Tébessa), a porté la capacité productive à 11.5 millions de tonnes /an.

A partir de 1983 avec la restructuration générale de l'économie nationale, la SNMC fut réorganisée par secteur d'activité et les ciments éclatés en quatre entreprises distinctes, une par région : ouest- Chlef – centre - est. Une seconde restructuration fut décidée et mise en application en trois phases :

- *La première* : En application des lois relatives à l'autonomie des entreprises publiques, des «fonds de participation» ont été mises en place comme agent fiduciaire de l'Etat.

- *La seconde*: Avec la dissolution des fonds de participations et la mise en place de « Holdings Publics » comme nouveau cadre juridique, censés redynamiser les réformes du secteur public. Chapeautés par un «Conseil National des Participations de l'Etat» agissant à la fois comme force publique et unique actionnaire en vertu des dispositions de l'ordonnance N°25-95 du 25 septembre 1995 relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat. Ainsi, les Sociétés de ciments ont basculé dans le portefeuille du Holding «Bâtiment et Matériaux de Construction» qui, en 1997, a engagé un vaste programme de désengagement des unités de production plus particulièrement celles du bâtiment. Bien éphémère expérience, puisque :

- *La troisième phase* : Consacra, encore une fois la liquidation des Holdings et leur remplacement par la «Société de Gestion des Participations : industrie des ciments⁵¹⁰». Qui sera remplacée par le Groupe industriel des ciments d'Algérie (Gica), crée en 2009.

1. L'évolution de l'offre de ciment sur le marché national

Le ciment est à l'amont de toute activité de construction et de réalisation d'ouvrages d'infrastructures. S'agissant d'une industrie de base, l'Etat y a consenti de très importants investissements pour la construction de la filière. Outre le fait qu'il s'agit d'un produit à forte

⁵¹⁰ En exécution de l'ordonnance N° 04-01 du 20 août 2001, relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des EPE.

valeur ajoutée nationale, dont l'ensemble des matières premières essentielles (argile, calcaire, électricité et gaz) est produit localement, cette industrie est par excellence, une activité d'intégration économique et de valorisation de la matière première algérienne. Cette industrie qui occupe une position dominante dans le marché d'offre nationale de ciment, est dans un environnement particulièrement favorable pour son développement du fait de l'existence :

- D'un marché domestique de taille importante et croissant,
- De coûts attractifs des matières premières et énergétiques,
- De réserves de productivité par rapport aux capacités installées et aux référentiels internationaux.

Ainsi il est bien établi qu'elle ne souffre pas de contraintes de marché et qu'au contraire, elle jouit de perspectives favorables à sa croissance. L'offre sur le marché est constitué par :

- La production réalisée de 12 cimenteries publiques,
- Une cimenterie privée ACC implantée à M'sila (groupe Orascom) devenue propriété du français Lafarge.
- L'importation de ciment par différents opérateurs, soit pour leur propre usage, soit pour la revente sur le marché.

L'industrie du ciment a atteint une capacité théorique annuelle de 15,5 millions de tonnes, soit 11,5 millions pour les 12 cimenteries⁵¹¹ du secteur public et 4 millions pour la cimenterie du secteur privé ACC. Cette industrie constitue une composante dominante de la branche des matériaux de construction. Son importance économique est reflétée par sa forte contribution à la valeur ajoutée nationale, d'une part et le caractère stratégique de ses productions qui conditionnent en aval, toute l'activité de réalisation, d'autre part. Ce produit est soumis aux fortes tensions induites par une demande sans cesse croissante L'offre de ciment sur le marché dépend essentiellement des capacités de production des cimenteries. Les importations pour l'heure interviennent dans des proportions limitées, moins de 17% de la consommation nationale.

L'Algérie connaît une situation financière macro-économique très favorable. La bonne tenue des cours du pétrole et la gestion efficace de la dette extérieure ont permis de renflouer les caisses de l'État. Dans ce contexte, le gouvernement s'efforce de relancer l'activité, de diversifier et libéraliser l'économie et de faire appel à l'investissement privé. Le poids de

⁵¹¹ Il s'agit des cimenteries situées à Hadja-Soud (Annaba), Aïn Kebira (Sétif), Hamma Bouziane (Constantine), Tébessa, Aïn Touta (Batna), Sour El Ghozlane (Bouira), Rais Hamidou (Alger), Zahana (Mascara), Béni-Saf (Aïn Temouchent), Saida, Oued Sly (Chlef), et Meftah (Blida), fermée en 1972 et remplacée trois ans après par une autre usine dans la même ville.

l'État est en train de diminuer. De nombreux secteurs ont été privatisés parmi lesquels : les télécommunications, le transport maritime et aérien, l'agriculture, le tourisme et les mines. Le dernier bastion semble être le secteur de l'énergie.

Au cours des prochaines années, les progrès économiques dépendront de l'amélioration du climat social et politique et de la capacité des autorités à rassurer les investisseurs et à développer une classe d'entrepreneurs, en particulier dans le domaine des PME. Les réformes engagées ont permis au pays de renouer avec la croissance bien que le taux de celle-ci demeure faible et pour aider la société et les entreprises à gagner le pari de la mondialisation. Objectif : attirer des investisseurs en dehors du secteur de l'énergie et sortir de la dépendance vis-à-vis du pétrole.

Depuis l'indépendance, *la production du ciment a été multipliée par 12, pour passer de 1,5 millions de tonnes/an seulement en 1962, à plus de 18 tonnes en 2012.* Désormais, le marché du ciment est le deuxième secteur le plus important après celui des hydrocarbures. La dynamique économique perçue actuellement sur le terrain et qui se traduit par le développement du secteur de l'habitat, de l'hydraulique et des travaux publics et ce, en application du programme d'action du gouvernement, met indubitablement en valeur ce dernier⁵¹². Non seulement, il est plausible que les besoins nationaux pourraient être satisfaits, mais aussi les possibilités d'exportation sont tellement grandes, si on se réfère au potentiel existant. C'est pourquoi des investisseurs de plus en plus nombreux s'intéressent à une prise de participation dans les entreprises publiques de production grâce au programme d'extension de la plupart de ces cimenteries publiques mis en œuvre par le gouvernement. Le groupe Gica a lancé un important programme quinquennal d'investissement visant à résorber le déficit en ce produit estimé à 3 millions de tonnes par an. D'un financement de 365 millions de DA (environ 5 milliards USD) vise à augmenter la capacité de production des cimenteries et de réduire le recours à l'importation. Il porte notamment sur la réalisation de nouvelles cimenteries à Béchar, Relizane et Djelfa. La cimenterie de Relizane sera réalisée en partenariat entre Gica et le Fonds national de l'investissement (FNI) pour la partie algérienne ainsi que par la société chinoise China State Construction Engineering Corporation (Cscec) pour la partie étrangère. Celle de Béchar sera réalisée par le groupe Gica seul. Il y a aussi le projet de construction d'une cimenterie à Djelfa entre Gica et la société égyptienne Asec.

⁵¹² Les besoins en ce matériau stratégique ont fortement augmenté au cours des dix dernières années avec le lancement de grands chantiers inscrits dans le programme du gouvernement comme l'autoroute Est-Ouest, le rail, les barrages et les différents projets de réalisation des 2,5 millions de logements.

Toujours dans le but d'accroître la production de ciment, de mettre à niveau les cimenteries et de lancer de nouveaux investissements, le capital social de certaines cimenteries publiques a été ouvert à hauteur de 35% aux partenaires étrangers durant la période 2005-2008. C'est ainsi que les sociétés des ciments de Hadj-Soud et de Sour El Ghozlane ont conclu des partenariats, en janvier 2008, avec la société italienne Buzzi Unicem, spécialisée dans la production du ciment et de ses dérivés. La cimenterie de Meftah a noué un partenariat en juin 2008, avec le leader mondial des matériaux de construction, le groupe français Lafarge. Dans le cadre de ce partenariat, on a procédé à l'ouverture du capital social, dans une première phase, de 35% de la Société des ciments de Béni-Saf (filiale du groupe ERCO) au profit du groupe Pharaon (Arabie saoudite). La Société des ciments de Zahana du même groupe a vu aussi l'ouverture de son capital à hauteur de 35% pour le compte de la société ASEC (Egypte). Nous allons nous pencher de plus près sur ces deux partenariats car les investisseurs étrangers ont accepté de répondre à notre questionnaire. Nous verrons également l'expérience en Algérie de la société Knauf Plâtre Fleurus avec laquelle nous avons eu un entretien en la personne de son Directeur général.

2. Partenariat Groupe Pharaon (Arabie Saoudite) - Société des ciments de Béni-Saf (filiale du groupe ERCO)

Les négociations entre le groupe des ciments de l'Ouest, Erco, et son partenaire saoudien Pharaon Commercial Investment Group Limited pour la conclusion d'un accord portant ouverture du capital social de la société des ciments de Béni-Saf étaient ardues. Elles ont duré plus d'une année mais les deux parties sont arrivées à un terrain d'entente. Il s'agit d'une prise de participation du groupe saoudien à hauteur maximum de 35% dans le capital de l'entreprise de ciment de Béni-Saf, libérable en deux phases et adossée à un contrat de gestion. Le partenariat vise également, en plus de la cession des titres, un contrat de gestion de la cimenterie pour atteindre deux objectifs majeurs.

Les deux partenaires comptent augmenter la production actuelle de cette unité dans le but de faire face aux besoins induits par le programme de soutien à la croissance économique et du plan complémentaire. Ils envisagent, en outre, de garantir de manière durable la croissance de la cimenterie de Béni-Saf en référence aux normes environnementales en vigueur. Pour cela, le groupe saoudien s'est engagé à améliorer le niveau de production de la cimenterie pour atteindre, dans un délai de 12 mois, 1 million de tonnes de clinker (matière première qui sert à la fabrication du ciment) annuellement. Le manager procédera à la mise en

place de moyens techniques et technologiques destinés à la mise à niveau, la réhabilitation et au développement de la cimenterie. Il est à noter que les 600 employés de l'entreprise seront maintenus et subiront même des formations.

Pour arriver à produire 1 million de tonnes/an, le Pharaon Commercial Investment Group investira un montant de 25 millions de dollars US. Pour référence, il faut savoir que l'unité de Béni-Saf a produit 750 000 tonnes de ciment en 2004. Par ailleurs, le groupe saoudien est en négociation pour la réalisation d'une usine de ciment blanc sur le même site à Béni-Saf. Le choix de ce site n'est pas fortuit car le calcaire de Béni-Saf, selon le président du groupe saoudien le Dr Pharaon, s'adapte convenablement à la production du ciment blanc. L'usine aura une capacité de production de 200 000 tonnes/an. Elle sera d'un apport considérable *dans la réduction des importations du ciment blanc évaluées à 250 000 tonnes/an. Ce produit, faut-il le préciser, n'est pas fabriqué en Algérie.*

Le groupe privé Pharaon n'est d'ailleurs pas à sa première acquisition en Algérie puisqu'il a pris aussi des parts dans le capital de la CNAN. Après le groupe français Gofast-Aigle Azur, qui a décroché le partenariat pour Cnan-Maghreb Lines et Cnan-Nord, c'est au tour du groupe Pharaon d'entrer en scène en signant, un contrat pour le rachat de 51% du capital d'IBC, une filiale de Cnan-Group, spécialisée dans le transport maritime à la demande de marchandises homogènes (tramping). Notons que le groupe en question est privé et partagé à parts égales à hauteur de 24,5 % entre le Saoudien Mouneim Pharaon et le Jordanien Dadjani. Le contrat de cession définit les obligations à charge des deux parties liées à l'organisation et aux missions.

Autrement dit, le nouveau partenaire s'engage à maintenir les 360 employés à leur poste et œuvrer pour l'essor de la filiale en procédant en premier lieu à la rénovation des huit navires, qui sont des vraquiers, et passer ensuite (à court terme) au renouvellement de la flotte. Pour rappel, au départ ils étaient quatorze au total, tous des étrangers, à entrer en course pour décrocher des parts de la Compagnie nationale algérienne de navigation (Cnan) disposant d'un capital social de 8 milliards de dinars et d'un personnel professionnel estimé à plus de 2 170, dont 1 655 navigants. L'opération d'ouverture du capital a été chapeautée par la SGP Gestramar aussi bien pour les autres filiales que pour IBC, dont l'ouverture du capital a été fixée à hauteur de 18 millions de dollars. C'est là un désengagement graduel de l'Etat de la sphère économique.

Le Pharaon Commercial Investment Group est l'une des entreprises qui a accepté de répondre à notre questionnaire qui tente d'évaluer l'attractivité de l'Algérie et de sa politique de promotion de l'investissement étranger. Cette entreprise est présente dans le secteur

d'activité des matériaux de construction notamment le ciment, son capital social est de 2.000.000 de riyals saoudiens et son pays d'origine est l'Arabie saoudite. L'effectif de cette entreprise en Algérie est de plus de 200 employés. Le groupe Pharaon exerce ses activités dans son pays d'origine depuis 1970. Comme précisé précédemment, cette entreprise s'est implantée en Algérie à travers une prise de participation de 35% du capital de l'entreprise de ciment de Beni-Saf.

En ce qui concerne, les avantages propres du lieu d'investissement, les responsables de l'entreprise accordent, dans leurs réponses, une importance « forte » : au climat politique, au climat macro-économique, à la taille et au potentiel du marché et à l'existence d'une main d'œuvre. En revanche, ils accordent une importance « faible » à la législation et au système juridique et aux infrastructures. Cela étant pour les facteurs fondamentaux lors d'une implantation. S'agissant des conditions nécessaires, les réponses obtenues créditent une « forte » importance aux considérations culturelles, à la faiblesse des coûts de production et à la disponibilité de la matière première ; une « faible » importance à l'existence de relations d'affaires et aux démarches administratives. Cela concorde avec le type de secteur dans lequel évolue cette entreprise, où la disponibilité du clinker, matière première qui sert à la fabrication du ciment, est un des facteurs fondamentaux dans le choix d'implantation.

Lors de nos entretiens avec les responsables du groupe Pharaon, il est ressorti que le ***facteur qui a été déterminant dans leur choix sur le lieu de l'investissement, a été le potentiel du marché.*** En effet, avec le plan de relance de la croissance et le plan complémentaire, ce sont des milliards d'euros qui ont été alloués à des projets de réalisations de grandes infrastructures, de même que le projet de construction d'un million de logements du Président de la République. En outre, pour les investisseurs saoudiens il n'y avait pas d'autres pays dans d'autres régions plus attractifs que l'Algérie. ***Les possibilités de financement locales importantes qualifiées d'excellentes participent, selon nos interlocuteurs, à l'attractivité du pays.*** En effet, on sait que ***les banques algériennes financent dans une large mesure l'activité des investisseurs implantés en Algérie d'autant plus que le groupe étranger est en partenariat avec une entreprise publique.***

S'agissant du risque pays tel que formulé par les agences de notations internationales, le groupe Pharaon ne semble pas avoir pris en compte cet élément dans son choix d'investir en Algérie. La disponibilité de l'information dans le pays d'origine de l'investisseur sur les ***opportunités d'investissement en Algérie est jugée suffisante par nos interlocuteurs dont la source d'information a été le recours à des consultants financiers.***

Sur la question du processus de négociation avec les autorités locales, les responsables du groupe Pharaon le juge difficile bien qu'ils soient satisfaits de la qualité des interlocuteurs publics notamment les guichets uniques alors que le groupe n'a bénéficié d'aucunes incitations particulières.

Enfin, sur l'évaluation du climat de l'investissement étranger en Algérie, *le groupe pharaon est d'autant satisfait de son investissement qu'il envisage d'autres projets d'investissement* (concrétisés par une diversification de son activité grâce à une prise de participation dans une filiale de la société CNAN dans le transport maritime). Cependant, afin d'améliorer le climat de l'investissement en Algérie, il *est recommandé d'assouplir les démarches administratives qui restent encore trop lourdes et contraignantes*.

3. Partenariat Arab Swiss Engineering Company (ASEC) Cement (Egypte) – Société des Ciments de Zahana

L'Égypte est l'un des plus importants investisseurs étrangers hors hydrocarbures en Algérie, notamment dans les télécommunications avec le groupe Orascom, devenu leader de la téléphonie mobile en Algérie avec 17,8 millions d'abonnés en 2012, le dessalement de l'eau de mer, la sidérurgie et l'industrie du ciment. Dans le domaine de la réalisation, Orascom a achevé plusieurs modules de l'unité de dessalement d'eau de mer du Hamma pour 53 millions USD. AEC et General Electric lui avaient confié le contrat. Par ailleurs, Orascom, en consortium avec le groupe français Alstom, va construire une centrale électrique à Aïn Témouchent (Ouest algérien), d'un montant de 1,4 milliard d'euros. En absorbant la filiale ciment d'Orascom, le groupe français Lafarge a récupéré les cimenteries de M'sila et Mascara et devient ainsi le numéro un du ciment en Algérie. Mais une autre société égyptienne, Asec Cement Holding est en train de se positionner sur le marché algérien. Asec Algérie a signé, le 13 janvier 2008, un contrat de 550 millions USD pour la construction d'une cimenterie dans la région de Djelfa. Ce projet est l'un des plus importants investissements du holding en dehors de l'Égypte. Durant la même année (2008), Asec Cement avait racheté 35% du capital de la cimenterie de Zahana pour 32,6 millions d'euros et s'était engagé à augmenter la production de l'usine à 2 millions de tonnes par an contre 800 000 à l'époque.

Asec Cement, filiale d'Asec Algérie⁵¹³ avait annoncé en 2008⁵¹⁴ que les travaux de ses deux cimenteries, Djelfa et Oran, étaient en cours. Le Directeur général d'Asec Cement,

⁵¹³ Qui est l'un des groupes industriels Holding créés par Citadel Capital, la société d'investissement en fonds propres leaders au Moyen-Orient, et par ses co-investisseurs

Giorgio Bodo, déclarait dans la presse que *l'Algérie a le marché du ciment le plus prometteur d'Afrique du Nord*, en expliquant l'engagement ferme de sa compagnie à travers des investissements lancés. « Avec une demande locale supportée par une croissance du PIB de 7 à 8% par an, une importante disponibilité de gaz naturel et *la facilité d'accès au marché européen*, il y a des avantages significatifs en Algérie si l'on faisait la comparaison avec les autres marchés d'Afrique du Nord »⁵¹⁵, a déclaré M. Bodo.

Rappelons que les investissements d'Asec Cement en Algérie sont constitués d'une prise de participation de 35% et le droit de management de la cimenterie de Zahana. Asec a acquis cette participation pour 32,6 millions d'euros et s'est engagée à augmenter la capacité de production de l'usine située dans l'Ouest algérien, à 40 kilomètres de la ville d'Oran. Ainsi, le programme d'Asec est d'augmenter la capacité de production de 800 000 tonnes par an. Rappelons que la capacité de production avant le contrat de rachat de la société de ciment de Zahana, sise dans la localité de Djeniène Meskine, s'étendant sur une superficie de plus de 31 ha, a été estimée à 1 200 000 tonnes/an. Par ailleurs, la cimenterie de Zahana est confrontée à des concurrents nationaux et internationaux et que le secteur de la production de ciment connaît un vrai boom ces derniers temps. Une production plus importante au vu des divers projets lancés, inscrits dans le cadre du programme quinquennal. Des réalisations d'infrastructures de grande envergure sont lancées, dont le programme de réalisation du million de logements à l'horizon 2014.

Il est vrai que *le marché du ciment en Algérie est très porteur et suscite*, depuis quelque temps, *l'engouement des investisseurs étrangers, intéressés à la fois par la reprise des cimenteries publiques proposées à la privatisation* et par la construction de nouvelles unités. De grandes firmes ont, effectivement, pris des parts dans ces unités publiques, tels le français Lafarge et aussi les Egyptiens. L'opération d'extension de la cimenterie de Zahana intégrera de nouveaux produits, de même qu'elle connaîtra une amélioration dans ses standards qualité concernant les produits actuellement disponibles sur le marché algérien. De plus, de nouvelles technologies seront déployées afin d'aider à l'amélioration des compétences techniques de la main-d'œuvre algérienne.

Soulignons que le plus grand projet d'Asec en Algérie est situé dans la région centrale de Djelfa. La compagnie va construire une cimenterie avec une capacité de production de 3 millions de tonnes par an, pour un coût global qui dépasse les 600 millions de dollars. Les contrats pour la réalisation du projet de Djelfa ont déjà été signés avec l'équipementier danois

⁵¹⁴ Le Maghreb, 22/09/2008.

⁵¹⁵ El Watan, 22/09/2008.

des cimenteries "FLSmidth", ainsi qu'avec les compagnies sœurs du groupe telles qu'"Asec Automation" pour le câblage électrique et "Asec Engineering" pour le pilotage du projet. Les cimenteries de Zahana et de Djelfa vont toutes les deux employer les dernières technologies qui respectent l'environnement et se concentreront sur le transfert du savoir aux équipes algériennes.

Au début de l'année 2008, Alaa El-Afifi, Président-directeur général de Citadel Capital Algérie a déclaré que *Citadel Capital*⁵¹⁶ a fait une donation de 150 000 euros destinée à la création d'une école de formation technique pour l'industrie du ciment. Les diplômés de cette école seront recrutés dans les cimenteries de Djelfa et de Zahana ainsi qu'au niveau des autres compagnies algériennes. Quand les projets de Djelfa et de Zahana seront réalisés et finalisés, Asec Cement, actuellement la seule compagnie privée avec une autorisation de construire une nouvelle cimenterie en Algérie, sera l'un des plus importants producteurs de ciment du pays avec *5 millions de tonnes par an et fera de l'Algérie le plus important marché d'Asec Cement*, avec création de 3 500 emplois dont 1 000 une fois l'usine opérationnelle.

Bien qu'ayant confirmé ses engagements d'investissement en Algérie en 2008, le groupe égyptien Asec Cement Holding (ACH), à travers sa filiale Asec Algérie n'est pas parvenu à concrétiser ses promesses. Donnée pour opérationnelle en 2011, la nouvelle cimenterie de Djelfa n'est pas encore achevée. Alors que les travaux de la réalisation «clés en main» d'une ligne de production de ciment, au niveau de la Société des ciments de Zahana (SCIZ), ne sont même pas entamés. Selon le quotidien électronique TSA⁵¹⁷, Asec Algérie a lancé en 2010, un nouvel appel d'offres, après l'infructuosité du précédent appel lancé fin 2009. Les raisons invoquées pour ce retard seraient d'ordre purement financier, selon la même source.

Toutefois, la situation pourrait évoluer après que 8 milliards de dinars ont été débloqués par la BEA et la CNEP pour la cimenterie Asec de Djelfa, rapporte le journal on line Maghreb Emergent⁵¹⁸. Les deux institutions financières ont débloqué une première tranche du crédit, estimée à 18 milliards de dinars, à Asec Algérie, filiale de l'égyptien ASEC Cement Holding, pour la réalisation de la cimenterie à Djelfa, d'une capacité de 3 millions de

⁵¹⁶ Citadel Capital est une société d'investissement en fonds propres qui est focalisée sur les acquisitions, la prise de participation et le lancement de nouveaux projets dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord. Créée en 2004, Citadel Capital contrôle aujourd'hui des investissements évalués à plus de 8,3 milliards de dollars USD dans divers secteurs tels que celui des mines, du pétrole et du gaz.

⁵¹⁷ www.tsa-algerie.com/

⁵¹⁸ <http://maghrebemergent.info/>

tonnes par an. La signature de l'accord portant sur le financement de la première tranche qui a été effectuée le 16 juillet 2010 porte sur le financement de la cimenterie de Djelfa sur deux tranches : la première tranche est évaluée à près de 18 milliards DA. La BEA apportera 12 milliards alors que la CNEP-Banque injectera 5,7 milliards de DA qui serviront à la construction de la Cimenterie de Djelfa. Mais en 2013, le projet de la plus grande cimenterie du pays connaît un nouvel arrêt. A cela une raison majeure à savoir les retombées financières de la crise économique mondiale sur la société Asec. Déjà en 2010, Asec Cement mettait l'accent sur la nécessité pour l'Etat algérien de récupérer des actions de son capital, à cause des difficultés de contracter des crédits auprès des banques pour achever les travaux et acquérir les équipements nécessaires à la production. Aussitôt, les autorités algériennes donnaient leur accord de principe pour l'achat de 49% des actions de cette société. La situation semble se répéter.

Parallèlement en 2012, le cimentier égyptien annonçait la finalisation de son programme de révision des capacités et le lancement de la réalisation d'une nouvelle ligne de production au sein de l'unité de Zahana. Selon les prévisions du groupe, la nouvelle unité devrait être opérationnelle en 2014 et permettra d'augmenter la capacité de production comme prévu.

Il semble important d'ajouter que l'investisseur profite d'une timide expérience dans le domaine de la production de ciment, le groupe égyptien dont la création remonte à 1975, n'a construit sa première usine implantée en Egypte que vers le début de l'année 2000. Quelques années plus tard, il lance un programme ambitieux dans ce domaine dans plusieurs pays, notamment l'Algérie, pour un investissement global de l'ordre de 2,5 milliards de dollars. En effet, cette entreprise n'exerce ses activités dans son pays d'origine (l'Egypte) que depuis 12 ans.

La comparaison des réponses de cette entreprise à notre questionnaire avec celles de l'entreprise Pharaon se rejoignent sensiblement, sans doute à cause de la spécificité des investissements dans le secteur du ciment. Comme mentionné, Asec Cement a pris une participation de 35% dans la Société des Ciments de Zahana, dans le cadre du programme de privatisation du secteur mis en place par les pouvoirs publics. ***Le critère justifiant*** cet investissement, selon ses dirigeants, ***reste l'accès au marché.***

En ce qui concerne les avantages propres à l'investissement, Asec Cement accorde une «forte» importance aux facteurs fondamentaux tels que présentés dans le chapitre 2 Section 2 Pouvoirs publics et attractivité. Il s'agit notamment du climat politique et macro-économique, de la taille et du potentiel du marché, des infrastructures et de la main d'œuvre. Il en est de

même pour les conditions nécessaires au lieu de l'implantation, la situation géographique, la faiblesse des coûts de production et, en toute logique, la disponibilité de matières premières ; alors que les autres facteurs ont une « faible » importance (considérations culturelles, existence de relations d'affaires et les démarches administratives. Ceci va dans le sens des réponses d'Asec *Cement, pour qui l'Algérie est perçue comme le pays le plus attractif de la région dans ce segment d'activité.*

En abordant, le processus de l'investissement, la disponibilité de l'information dans le pays d'origine de l'investisseur était suffisante provenant principalement des consultants financiers.

Le processus de négociations avec les autorités locales est, à l'instar du groupe Pharaon, est décrit comme difficile malgré le satisfecit par rapport à la qualité des interlocuteurs publics tant au niveau des guichets uniques qu'auprès des autres organismes de l'Etat. Par ailleurs, la question des incitations soulève quelques interrogations. En effet, que ce soit Asec Cement ou le groupe Pharaon, tous deux déclarent que leur décision d'investissement a été influencée par la présence d'incitations alors qu'aucune des deux ne déclare en avoir bénéficié. Est-ce à dire que les incitations conservent tout de même leur importance dans le choix d'une implantation mais que d'autres facteurs dans certaines situations, en ont davantage ? Sans doute. Enfin, dans la mesure où cet élément est formulé de façon récurrente dans les doléances des investisseurs étrangers présents en Algérie, *l'assouplissement des démarches administratives est la principale recommandation des interviewés afin de renforcer l'attractivité du pays.*

4. Knauf Plâtres Fleurus

Knauf Plâtres Fleurus donne le coup d'envoi d'une politique d'investissements majeurs du Groupe Knauf international en Algérie. Avec 20 000 collaborateurs, une implantation dans plus de 35 pays et plus de 5 milliards de chiffre d'affaires, le groupe Knauf est un acteur mondial de premier plan dans la production de matériaux de construction qui exerce ses activités dans son pays d'origine *depuis les années 1930. Le groupe s'illustre comme le premier producteur européen de plaques de plâtre.*

Implanté en Algérie depuis 2006 le groupe allemand avait entamé les premières démarches après que l'opérateur ait racheté 50% des actions de la société auprès de son partenaire, l'Entreprise régionale des ciments de l'Ouest (Erco). Par la suite, cette prise de participation s'est étendue à 100% pour des raisons d'extension et de développement de

l'entreprise. Au même titre que les deux exemples de partenariats évoqués, l'investissement de Knauf International s'inscrit dans le cadre du programme de privatisation des entreprises publiques mis en œuvre en Algérie. L'unité de production de plâtre de Fleurus remonte aux années 1970⁵¹⁹, elle a vu le jour via le même groupe. A son retour en Algérie, le plan d'investissement de départ prévoyait la réhabilitation et la modernisation du site de production pour accroître la capacité de 230 000 t à 350 000 t/an. Après cette première phase d'investissement, **le groupe Knauf a réalisé une unité de production de plaques de plâtre** sur le même site de l'ancienne usine, et ce, pour répondre aux besoins du marché algérien de la construction, tout en introduisant les nouvelles technologies du plâtre et de nouveaux produits.

« *Cette usine de plaques de plâtre est entrée en production en juillet 2009 avec une capacité de production de 20 millions de m². La plaque de plâtre est aujourd'hui le matériau le plus utilisé dans le monde, même le Centre de Convention d'Oran⁵²⁰ a été réalisé avec des plaques de plâtre*, c'est un atout pour la construction, car c'est un très bon isolant qui permet d'économiser l'énergie. Cela permet aussi d'adapter des aménagements intérieurs plus facilement », explique M. Brahim Abdelatif Directeur général de Knauf Plâtres. *Si le marché algérien ne représente que 2 millions de m², l'unité de Fleurus avec ces 20 millions de m² de production, vise tout simplement les marchés maghrébin et africain.* Durant les 6 premiers mois de sa mise en exploitation, 1 million de m² ont été exportés et 3 millions de m² ont été atteints en 2010. Parmi les premiers clients, l'on cite le Maroc, la Tunisie, l'Égypte, la Libye, l'Angola ainsi que le Ghana. D'ailleurs, «*au port d'Arzew, nous sommes le deuxième exportateur après les hydrocarbures !...*», ajoute avec fierté notre interlocuteur.

C'est la traduction de **la politique de Knauf International en s'implantant en Algérie à savoir l'utilisation de l'Algérie comme plate-forme d'exportation vers les pays de l'Afrique.** Ainsi, la situation géographique de l'Algérie est un des facteurs de son attractivité lors de la décision d'investissement. Mais l'un des atouts de cette politique est **la démarche d'investir dans la formation qui fait la force de Knauf international.** En effet, à l'unité de plaques de plâtre de Fleurus a été intégré un centre de formation et de développement qui a

⁵¹⁹ Rappelons, enfin, que la société allemande Knauf a construit, dans les années 70, pour le gouvernement algérien cinq usines clés en main pour la production de plâtre et autres dérivés.

⁵²⁰ Le CCO a accueilli la 16^{ème} Conférence et le Salon international sur le gaz naturel liquéfié GNL 16 à Oran le 19 avril 2010.

accueilli en un an et demi plus de 2 000 stagiaires. Des stagiaires venus des centres de formation, mais aussi des architectes, des consultants, des maîtres d'ouvrage sans compter les accompagnements sur les chantiers de toute la région.

Par le rachat de la société des plâtres de Fleurus, le groupe Knauf a investi plus de 40 millions d'euros dans la construction de la nouvelle unité de production de plaques de plâtres, mais aussi dans la réalisation d'un centre de formation. En effet, le groupe Knauf a toujours mis en avant sa volonté d'accompagner son projet industriel par la création d'un programme de formation professionnelle. Le centre de formation a pour vocation de transmettre en Algérie des techniques innovantes de construction dans le domaine des enduits en plâtre et de la construction sèche. Depuis janvier 2008, de nombreux stagiaires bénéficient d'enseignements théoriques et pratiques sur la mise en œuvre des produits. Des cycles de formations permanentes se feront en collaboration avec l'Université des sciences et technologies d'Oran (USTO), allant des stages spécialisés jusqu'au traitement de la construction antisismique des cloisons sèches. A vocation nationale, le centre de formation est dédié aux partenaires professionnels, architectes, entrepreneurs du BTP ainsi qu'aux artisans du bâtiment. Cette initiative permettra l'introduction de nouvelles techniques et solutions de construction et répondra, ainsi, aux attentes du pays en termes de qualité et de rapidité de réalisation du cadre bâti.

Selon notre interlocuteur, des *atouts du lieu d'investissement* de premier ordre ont été pris en compte à commencer par *les coûts de l'énergie* (importance « forte » du facteur Faiblesse des coûts de production) et *la disponibilité de la matière première* (importance « forte » également), *en l'occurrence le gypse*. La taille et le potentiel du marché ont été un facteur clé dans cet investissement étant donné le boom que connaît le secteur de la construction en Algérie. *La législation, les infrastructures et la main d'œuvre n'ont eu qu'une « faible » importance*. Particulièrement ce dernier élément car le groupe ayant connaissance de la faible qualification de la main d'œuvre *avait incorporé dans son investissement initial un volet de centre de formation*. Mais selon notre interlocuteur, *trois facteurs ont été déterminants dans le choix de la firme allemande, il s'agit du programme de privatisation en cours en Algérie, la stratégie poursuivie par l'entreprise et la bonne connaissance de Knauf International du marché algérien*.

Par ailleurs, la même « faible » importance du facteur risque-pays établi par les organismes d'assurance internationaux est mis en avant par tous les interviewés et il en est de même pour Knauf (c'est l'agence Hermes qui émet les évaluations en Allemagne). *Knauf Plâtres Fleurus finançant son développement sur ses fonds propres en réinvestissant 100%*

des bénéfiques réalisés, est peu sensible, pour le moment, aux possibilités de financement local et à l'efficacité du système bancaire en Algérie. C'est là une différence de taille avec les deux opérateurs étrangers (saoudien et égyptien) interviewés.

Lors du processus d'investissement, l'information sur les opportunités d'affaires en Algérie était suffisante et disponible dans le pays d'origine de l'investisseur, il faut dire aussi que l'existence de relations économiques et commerciales assez importantes entre l'Algérie et l'Allemagne y est pour beaucoup. *Contrairement au partenariat avec le groupe Asec Cement ou le groupe Pharaon, les négociations entre les autorités locales et Knauf International ont été plutôt faciles*, sans doute en raison d'anciennes relations d'affaires entre les deux parties. En effet, rappelons que la firme allemande avait dans les années 1970 construit plusieurs usines clé en main pour l'Algérie, dont l'usine de Fleurus. En ce qui concerne l'évaluation du climat de l'investissement en Algérie, le Directeur général de l'entreprise se dit satisfait des investissements de sa firme en Algérie. M. Brahim Abdelatif explique que la politique d'investissement va être encore renforcée par la fabrication au niveau local de la charpente métallique qui sert pour les plaques de plâtre, intégrant ainsi encore plus leur production.

En revanche, *lorsqu'il s'agit de l'évolution de ce climat, l'appréciation devient négative*. Notre interlocuteur n'a pas caché son inquiétude par rapport aux mesures introduites par la loi de finance complémentaire pour 2009, notamment l'obligation de s'associer à un partenaire local majoritaire dans des proportions de 51%/49%. Selon lui, cette mesure sera de nature à compliquer les nombreux projets à venir de Knauf en Algérie. Il exprime aussi son souhait de voir les autorités algériennes revoir la législation des investissements étrangers particulièrement dans le cas d'investisseurs sérieux ayant tenu leur engagements de départ et dont les investissements sont inscrits dans la pérennité.

Conclusion

En 2011, le réseau Anima a réalisé pour la Banque Mondiale une analyse sur l'efficacité des différents secteurs d'activité d'investissement en matière de création d'emplois. L'étude, qui classe les secteurs en fonction du ratio nombre d'emplois créés / millions d'euros investis, révèle que les secteurs leaders en matière d'IDE (énergie, télécom, BTP et ciment) ont une efficacité 20 fois inférieurs par rapport à des secteurs de services tel que le logiciel et 2 à 10 fois inférieurs à l'ensemble des activités industrielles ou agroalimentaires. Cela révèle en partie la modestie relative de l'apport des IDE dans les

secteurs étudiés sans pour autant conclure à leur inefficacité. Les réponses apportées nous éclairent sur la perception des investisseurs du climat de l'investissement en Algérie. Le climat politique et macro-économique et la taille et au potentiel du marché sont des avantages fondamentaux dont l'importance est forte en Algérie, c'est dire que l'assainissement de l'économie algérienne et le retour des équilibres macroéconomiques a porté ses fruits. En revanche et dans la mesure où cet élément est formulé de façon récurrente dans les doléances des investisseurs étrangers présents en Algérie, *l'assouplissement des démarches administratives est la principale recommandation des interviewés afin de renforcer l'attractivité du pays.*

Conclusion générale

Les difficultés à instaurer un climat favorable à l'investissement étranger en particulier et aux affaires en général dans les pays en développement, et en Algérie en particulier, sont moins imputables au manque de moyens financiers qu'à des mentalités, des comportements et des pratiques qui mettent à mal le bon fonctionnement des institutions étatiques. Afin d'éliminer ces dernières, ou tout au moins d'en réduire l'ampleur, les pouvoirs publics doivent veiller à *lutter contre la recherche de rente, instaurer la crédibilité et maintenir la dynamique des réformes*. L'engagement de l'Algérie dans l'économie de marché s'est accompagné par la mise en place d'une réglementation garantissant la libre entreprise et le désengagement de l'Etat de la sphère économique. Ce désengagement s'est concrétisé par un vaste programme de privatisation.

Par ailleurs, les Accords d'association des pays maghrébins avec l'UE peuvent contribuer à l'amélioration de la qualité du cadre institutionnel de ces pays comme ce fut le cas dans l'accélération du processus de transition institutionnelle des PECO. Dans le cas des pays maghrébins, il s'agira de la transposition d'un cadre institutionnel en mettant l'accent sur la consolidation des mécanismes de marché et l'amélioration des dispositifs démocratiques. Cela permettra l'amélioration des procédures économiques avec la sécurité des droits de propriété et des contrats, l'ouverture des marchés de services et des industries de réseaux, une régulation de la concurrence, l'instauration d'une justice commerciale, la levée des contraintes administratives, la réduction des incertitudes dans l'environnement des affaires.

Dans son processus de transition d'une économie centralisée à une économie de marché déclenché dès la fin de l'année 1988, le gouvernement algérien s'est imposé une politique de réformes structurelles qui a permis de rétablir les équilibres macro-économiques, la libéralisation de l'économie, sa dotation en infrastructures modernes et la diminution du risque-pays. Ces réformes ont permis l'accroissement des flux d'IDE vers l'Algérie. Cependant, ces résultats restent en deçà du potentiel d'investissement du pays : l'Algérie n'attire pas suffisamment de firmes étrangères comparativement aux pays voisins. Bien que l'Algérie ait enregistré des résultats positifs dans certains secteurs tels que les hydrocarbures, les télécommunications, la sidérurgie et la pharmacie ; les réformes introduites depuis les années 90 se sont révélées insuffisantes. Et la politique de promotion et d'attraction des IDE menée n'a pas réalisé les objectifs escomptés. De même, les recettes des exportations d'hydrocarbures n'ont pas permis de créer un tissu industriel compétitif et de permettre à

l'investissement productif de jouer un rôle plus important dans l'économie du pays. L'essentiel de l'effort productif privé est orienté vers l'économie spéculative au détriment d'une économie productive. Les IDE que l'ouverture de l'économie algérienne et son important potentiel devaient attirer, demeurent faibles. Pourtant, le dispositif juridique mis en place en Algérie donne des avantages et des garanties certains aux investisseurs étrangers. La réaction des pouvoirs publics à la vente d'ORASCOM de son usine de Sig à Lafarge illustre cependant le genre de décisions qui peuvent décourager les investisseurs, y compris étrangers.

Notre travail de recherche a tenté de présenter les différents composants de la politique de promotion de l'investissement en Algérie et son impact sur les investisseurs étrangers. Cet effet est difficile à évaluer dans la mesure où peu d'investisseurs étrangers sollicités ont accepté de répondre à notre questionnaire. Ainsi seuls trois opérateurs étrangers présents nous ont accordé des entretiens, à savoir : le Groupe Pharaon (Arabie Saoudite), Arab Swiss Engineering Company (ASEC) Cement (Egypte) et Knauf (Allemagne). Ils activent tous dans les secteurs du ciment et matériaux de construction. L'objectif de notre travail était de définir les déterminants sur lesquels se basent les firmes étrangères dans leur choix de localisation en Algérie. A travers des questions claires et précises, nous avons tenté d'évaluer le climat des affaires en Algérie à travers plusieurs paramètres. Il s'agit notamment des fondamentaux et des conditions nécessaires au lieu de l'investissement tels que relevés dans nos différentes lectures. Les réponses recueillies auprès des responsables interviewés mettent l'accent sur le potentiel du marché algérien, notamment du ciment, et sa proximité au marché européen comme un élément déterminant dans le choix du lieu de l'implantation. Cela rejoint, les travaux empiriques sur la littérature la plus récente portant sur les IDE qui suggèrent la recherche de marchés d'implantation et la recherche de ressources naturelles, de ressources technologiques et de ressources humaines ; comme principaux facteurs d'attractivité dans ce type de secteur. Les capacités de financement locales participent aussi à l'attractivité du pays. En revanche, tous appellent à un assouplissement des démarches administratives et restent perplexes par rapport aux nouvelles mesures introduites à la faveur de la loi de finance complémentaire 2009 tant celle-ci sont perçues comme un revirement des pouvoirs public à l'égard des investisseurs étrangers. De plus en plus, la qualité des institutions est considérée par les investisseurs étrangers comme un déterminant aussi important que les variables économiques. La vision doit être clairement définie dans le rôle de l'Etat, tantôt libéral, tantôt protectionniste.

A travers la série de mesures introduites à la faveur de la loi de finance complémentaire de 2009, l'Etat s'est investi dans l'action de régulation et de contrôle des

investissements afin que ces derniers ne soient pas dépourvus de leur envergure pour le pays. Parmi ces mesures, l'obligation du crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations s'est avéré dommageable à l'Algérie. Outre l'arrêt des approvisionnements des unités industrielles à cause de la complexité de la mise en place de ce moyen de paiement, les importateurs doivent s'acquitter de lourdes commissions bancaires d'environ 1,5% du montant de la facture d'importation. Les banques étrangères en activité en Algérie ont réussi à attirer de nombreux opérateurs grâce à leur maîtrise des techniques et informatiques dont elles disposent et aussi au réseau de filiales présentes à travers le monde. Selon le Gouverneur de la Banque d'Algérie, les banques étrangères installées en Algérie ont réalisé à la fin de l'année 2010, 240 millions d'euros de bénéfices une hausse de 54% par rapport à 2009. Une hausse qui peut s'expliquer en grande partie par les commissions bancaires à la faveur d'importations qui ont atteints 40 milliards USD en 2010. Ainsi, l'activité du crédit à l'économie, trop risquée, est abandonnée aux banques publiques au profit du créneau de l'import-export. Par ailleurs bien que la règle des 51%/49%, autre mesure introduite par l'article 58 de ladite loi, contienne certains avantages, il n'en demeure pas moins qu'elle devient plus un obstacle qu'un avantage.

D'un autre point de vue, alors que le programme de privatisation apparaît comme un élément qui participe à l'attractivité de l'Algérie à travers les résultats de nos entretiens, une autre mesure a été introduite. Il s'agit de la décision de reprise des actifs publics cédés dans le cadre des opérations de privatisation, dans le cas où le repreneur notamment étranger ne s'acquitte pas de ses obligations vis-à-vis de l'Etat ou d'autres partenaires sociaux⁵²¹; est également prévue par la loi de finance complémentaire 2010. A l'exemple le complexe d'El Hadjar souffrant de la gestion de la multinationale ArcelorMillal. L'introduction de cette disposition est une réponse à l'échec du processus de privatisation des entreprises publiques en Algérie. L'Algérie avait décidé de céder de grandes sociétés notamment Air Algérie, SNVI, Eniem, SNTA et le Crédit populaire d'Algérie mais l'évolution de l'économie mondiale depuis 2009 a démontré les risques encourus d'où la nécessité de trouver d'autres mécanismes de développement. De puissantes économies telles que Les Etats-Unis et la Grande-Bretagne ont aussi refusé à des opérateurs arabes et chinois de reprendre des entreprises en faillite. Le premier chapitre de notre travail a permis d'identifier les facteurs et déterminants de l'investissement direct étranger ; les facteurs d'offres et de rentabilité de l'investissement y figurent en bonne place. La problématique des privatisations en Algérie

⁵²¹ Notamment le maintien des effectifs, de l'activité et du plan d'investissement.

réside ainsi dans les prix de cession et dans les évaluations. En effet, des prix de cession beaucoup trop bas et l'emploi qui stagnait durant les premières années en raison du sureffectif qui existait au départ ; ne représentent pas des conditions de rentabilité satisfaisante. Mais d'autres paramètres se sont améliorés : la production, l'exportation, le chiffre d'affaires, la productivité et les bénéfices. L'Etat a économisé plusieurs milliards de dollars qui auraient été nécessaire à leur assainissement. Pour 94%⁵²² des entreprises la situation s'est améliorée.

La position géographique, la superficie, la disponibilité des ressources naturelles, la taille du marché potentiel, l'entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'Union Européenne et l'avancement des négociations d'adhésion à l'OMC sont des atouts majeurs pour l'Algérie. En effet, l'accord d'Association entre l'Algérie et l'Union Européenne permet des retombées positives sur les flux d'IDE. Il prévoit la suppression des taxes sur les matières premières et sur certains biens intermédiaires ainsi qu'un démantèlement progressif des tarifs douaniers pour certains produits.

L'absence d'une stratégie de ciblage des IDE potentiels met le pays dans une position d'attente de partenaires. La politique de promotion de l'investissement en Algérie repose sur différents organismes dont l'Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI). Cet organisme a été créé en 2001 afin de prendre en charge l'investissement qu'il soit national ou étranger alors que les fonctions d'une Agence de promotion de l'investissement (API) sont destinées principalement à la promotion de l'IDE et s'y consacre exclusivement. Afin de mieux assumer son rôle de promotion et de facilitation, en conformité avec les pratiques internationales, l'ANDI pourrait être une agence indépendante avec un conseil d'administration et un budget propre. De plus la création d'une cellule de suivi des investissements réalisés semble nécessaire afin de bénéficier du retour d'information (feedback) qui permettrait de mettre au point une politique de promotion des investissements étrangers active et réactive.

Enfin, l'Algérie peut encore profiter de la situation politique dans les pays de la rive Sud de la Méditerranée et de la crise dans les pays de la zone euro pour attirer plus d'IDE en offrant des avantages plus attractifs. Car le pays recèle des opportunités d'investissement dans divers secteurs encore inexploités. C'est notamment le cas du tourisme qui n'est pas exploité efficacement compte tenu de son fort potentiel (littoral de 1200 km, le désert, etc.) alors qu'en Tunisie et au Maroc des investissements dans l'hôtellerie ont permis de valoriser ces pays. Mais aussi des mines où le pays peut exploiter des ressources minérales non négligeables et

⁵²² Selon Lamari Abdelhak, PH.D en sciences de gestion, « les privatisations ont-elle échoué en Algérie ? », dans une contribution au quotidien El Watan, du 27.05.2013.

qui restent peu exploitées notamment le phosphates, de l'agroalimentaire, de l'électronique, du secteur bancaire et financier et des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Il serait souhaitable de s'adapter à la conjoncture économique régionale tout en préservant les intérêts du pays et garder à l'esprit que ce qui compte pour un investisseur, c'est la visibilité et la permanence des règles de gouvernance.

Bibliographie

Ouvrages

- Adda, J. 2004, « La mondialisation de l'économie », tome 2 : problèmes, collection Repères, édition La Découverte, 126 pages.
- Andreff, W. 1987, « Les multinationales », La Découverte, Paris.
- Andreff, W. 1996, « La déterritorialisation des multinationales : firmes globales et firmes réseaux » in Badie, B. & Smout, M.C., « L'international sans territoire », l'Harmattan.
- Andreff, W. 1999, « Peut-on empêcher la surenchère des politiques d'attractivité à l'égard des multinationales », in Bouet, A. & Le Cacheux, C., Eds, Globalisation et politique économique : les marges de manœuvre, Economica, Paris, 402 pages.
- Andreff, W. 2003, « Les multinationales globales », Repères, La Découverte.
- Baba-Ahmed (M.), 1999. « L'Algérie : diagnostic d'un non-développement », l'Harmattan, Paris, 330 pages.
- Balasubramanyam, V.N. & Balasubramanyam, A. 2000, « The software cluster in Bangalore » in Dunning, J.H. (Ed) Regions, "Globalisation and the Knowledge-Bases Economy", Oxford University Press, London.
- Bellon, B. 1999, « La politique des avantages construits » in « investissement direct étranger et développement industriel » sous la direction de Bellon (B.) et Gouia (R.), ADIS, Université Paris Sud, GREP, Université de Tunis, Paris, Economica.
- Bouzidi A., « Innovation et pôles d'excellence : quelles politiques d'attractivité pour l'Algérie ? », in « Compétitivité et accumulation de compétence dans la mondialisation : comparaisons internationales », sous la direction de Richet (X.) et Guerraoui (D.), l'Harmattan, 2009.
- Buckley, P.J. & Casson, M. 1976, « The future of the multinational entreprise », MacMillan, London.
- Centre d'Observation Economique (COE). 2000, « Les mutations de l'économie mondiale », Economica, 348 pages.
- Dillman, B.L. 2000, « State and private sector in Algeria: The politic of rent-seeking and failed development », Westview Press, USA, 172 pages.
- Hatem, F. 1997, « International investment: towards the year 2001 », New York, United Nations.
- Hatem, F. 2004, « Investissement international et politiques d'attractivité », Economica, 324 pages
- Hirsch, Y. & Guigou E. 2005, « Doing business en Méditerranée », Institut de prospective du CALAME.
- Howells, J., Wood, M. 1993, « The globalization of production and technology », Belhaven Press.
- Jacquemin, A. 1989, « International and multinational strategic behavior », Kyklos.
- Jayet, H. et Wins, P.H. 1993, « Comment les firmes multinationales se localisent-elles ? », Romeo, Censure.
- Knickerbocker, F. 1973, « Oligopolistic reaction and Multinational entreprise », Cambridge, Mass., Division of Research, Harvard Graduate School of Business Administration, 236 pages.
- Labaronne D., Ben Abdelkader. 2008, « Politique européenne de voisinage et convergence des cultures UE- Pays du Sud et Est de la Méditerranée », in Haddar M., « La politique européenne de voisinage et le Maghreb », Tunis.
- Labaronne D. 2009, « L'effet frontière comme explication théorique de la faible intégration commerciale des pays maghrébins », in compétitivité et accumulation de compétence dans la mondialisation : comparaisons internationales, sous la direction de Richet (X.) et Guerraoui (D.), l'Harmattan.

- Lollier, J-C., Pringent, L. & Théouément, H. 2005, sous la direction, « Les nouveaux facteurs d'attractivité dans le jeu de la mondialisation », Presses Universitaires de Rennes, 235 pages.
- Michalet, C-A. 1998, « Le capitalisme mondial », collection Quadriga, Presses Universitaires de France.
- Michalet, CA. 1999, « Un nouvel impératif de la politique industrielle dans la globalisation : l'attractivité », in Bouet (A.) et Le Cacheux (C.), Eds, Globalisation et politique économique : les marges de manœuvre, Economica, Paris, 387 pages.
- Michalet, C-A. 1999, « La séduction des nations ou comment attirer les investissements », Economica.
- Michalet, C-A. 2002, « Qu'est-ce que la mondialisation ? », Editions La Découverte.
- Michalet, C-A. 2004, « Qu'est-ce que la mondialisation ? », La Découverte.
- Mucchielli, J-L. 1985, « Les firmes multinationales : mutations et nouvelles perspectives », Paris, Economica.
- Mucchielli, J-L. 1992, « Competitive strategies for european firms », in Burgenmeier (B.) et Mucchielli (J-L.) (eds), Multinational and Europe, Londres.
- Mucchielli, J-L. 1998, « Multinationales et mondialisation », éditions du Seuil, 188 pages.
- North, DC. 1990, « Institutions, institutional change and economic performance », Cambridge MA: Cambridge University Press.
- Porter, M. 1986, « L'avantage concurrentiel », InterEditions, Paris.
- Porter, M. 1990, « The competitive advantage of nation », MacMillan, Londres.
- Porter, M., 1993, « L'avantage concurrentiel des nations », Dunod, Paris.
- Reuber, G.L., Crookell, H., Emerson, M., & Gallais-Hamonno, G. 1973, "Private foreign investment in developpment", Oxford: Clarondon Press.
- Sauvin, T. 2005, « Vers l'émergence d'une entreprise liquide » in « Les nouveaux facteurs d'attractivité dans le jeu de la mondialisation », sous la direction de Lollier, J-C., Pringent, L. et Thouément, H., Presse Universitaire de Rennes.
- Savy, M. & Veltz, P. 1993, « Les nouveaux espaces de l'entreprises », Datar/ Edition de l'Aube.
- Siroen, J.M. 2002, « Relations économiques internationales », Bréal Édition, Paris, 68 pages.

Articles de périodiques et de revues et lettres d'information

- Andreff, M. et Andreff, W. 2003, « L'attractivité comparée des PECO et du Maghreb pour les firmes françaises » in « Globalisation économique, stratégies des firmes et attractivité des territoires », sous la direction de Khelifaoui (Z.), Benlahcen Tlemçani (M.), *Territoires en mutation*, n°10, Novembre, Edition Montpellier 3, pp : 13-32.
- Agarwal, J.P. 1980, "Determinants of Foreign Direct Investment", *Weltwirtschaftliches Archiv*, No 4, pp: 739-773.
- Akiten, H. 1999, « Do domestic firms benefit from FDI? », in *American Economic Review*, n°89, p. 605.
- Aykut, D., & Ratha, D. 2000, « South-south FDI flows: how big are-they? », *Trannational Corporations*, vol. 13 n°1, pp: 149-176.
- Basile, A. 1985, « Les nouvelles formes d'investissement (NFI) : définitions, contraintes et perspectives » in *La Revue d'Economie Politique*, n°3 Mai-Juin.
- Bellon, B. & Gouia, R. 1997, « Investissements directs et avantages construits », Maghreb - Machrek, Hors-série, Décembre.
- Bouklia-Hassan, R., Zatla, N. 2001, « L'IDE dans le bassin méditerranéen : ses déterminants et son effet sur la croissance économique », in *Les Cahiers du CREAD*, n°55/2001.

- Bouoiyour J., Hanchane H. et Mouhoud E. M., « Investissements directs étrangers et productivité. Quelles interactions dans le cas des pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord ? », *Revue Economique*, 2009/1 volume 60, pp : 109-131.
- Bouzidi A., Toumi M., « Nouvelle stratégie industrielle : libérer le potentiel de l'économie algérienne », *Revue Algérienne des Sciences Juridiques, Economiques et Politiques*, n° 1/2008.
- Clark, W. 2000, « Tax incentives for foreign direct investment: empirical evidence on effect and alternative policy options », *Revue Fiscale Canadienne*, n°48.
- De Mooij, R., Ederveen, S. 2003, « Taxation and foreign direct investment: A synthesis of empirical research », *International Tax and Public Finance*, vol 10, n°6, pp: 673-693.
- Delapierre, M. & Michalet, C-A. 1989, « Vers un changement des structures des multinationales : le principe d'internalisation en question », *Revue d'Economie Industrielle*, n°47, pp : 27-43.
- Dunning, J.H. 1995, « The eclectic paradigm in an age of alliance capitalism », *Journal of Business Studies*, n°26, pp: 461- 491.
- *Energie & Mines*, revue périodique du secteur de l'Energie et des Mines, n°2, avril 2004, disponible sur <http://www.mem-algeria.org/francais/index.php?page=450>
- *Energie & Mines*. 2008, revue périodique du secteur de l'Energie et des Mines, n°9, juillet 2008.
- Fernald, J.G. 1999, « Roads to prosperity », *American Economic Review*, pp: 619-638.
- Green, P.L. 2005, « Giving manager 'the creeps' », *Risk & Insurance*, vol. 2, p. 1597.
- Haskel, J.E., Pereira, S.C. & Slaughter, M.J. 2002, « Does inward foreign direct investment ? », *Economic Inquiry*, vol. 40, n°4, pp: 651-663.
- Hines, J.R. 1993, « Altered states: taxes and the location of foreign direct investment in America », *NBER Working Paper*, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Holcblat N. 1994, « La privatisation en Europe de l'Est : problèmes, méthodes et réalités », *Economie et Statistiques*, numéro 279-280, pp : 101-120.
- Jeune Afrique, « L'état de l'Afrique 2009 », Hors-Série n° 21.
- Klein, S.H., Hirji, T. 2001, « Tax issue when starting a business in India », *International Tax Journal*, Vol 27, Issue 4, pp: 1-14.
- *Les échos de l'Economie & de la Finance*, lettre d'information bimensuelle, 23 juillet 2008, n°197.
- *Les Echos de l'économie & de la finance*, lettre d'information bimensuelle, 24 décembre 2008, n°206.
- *Les Echos de l'Economie & de la Finance*, lettre d'information bimensuelle, 07 janvier 2009, n°207.
- Michalet, C-A. 2000, « L'évolution de la législation sur les investissements directs étrangers et la dynamique de la mondialisation » in « Souveraineté étatique et marchés internationaux à la fin du 20ème siècle », *travaux du Centre de Recherche sur le Droit des marchés et des Investissements Internationaux*, volume 20, Litec, pp : 433-451.
- Markussen, J.R. & Venables, A. 1999, « Foreign direct investment as a catalyst for industrial development », in *European Economic Review*, n°43, pp: 335-356.
- McKenzie, M. 1999, "The impact of exchange rate volatility on international trade flows", *Journal of Economic Surveys*, vol. 13(1), pp: 71-106.
- Ministère de la PME et de l'Artisanat, Bulletin d'Information Statistique, n°15, 1^{er} semestre 2009, http://www.pmeartdz.org/fr/telch_documents/bulletin_2009.pdf
- Mucchielli, J-L. 1992; « Déterminants de la localisation et firmes multinationales » in *Revue Economique*, volume 43, n°4, juillet, pp : 647-660.
- Mucchielli, J-L. 1992, « Attraction des territoires nationaux et implantation des firmes multinationale en Europe », in *Revue Economique*, juin.

- Mucchielli, J-L. & Mayer, T.H. 1999, « La localisation à l'étranger des entreprises multinationales », *Economie et Statistiques*, n° 326-327.
- Mundel, R.A. 1957, « International trade and factor mobility », *American Economic Review*, n°47.
- *Nawafid sur le Maghreb*, La lettre d'information trimestrielle du Groupe de la Banque Mondiale au Maghreb, n°4, janvier 2007.
- Nigh, D., « The effect of political events on United States direct foreign investment: a pooled time-series cross-sectional analysis », *Journal of International Business Studies*, vol. 16 n°1, pp. 1-17.
- Neumayer, E. & Spess, L. 2005, « Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries? », *World Development*, vol 33, n°10, pp: 1547-1758
- Root, F., Ahmed, A. 1978, « The influence of policy instrument on manufacturing foreign direct investment in developing countries », *Journal of International Business Studies*.
- Salacuse, J. & Sullivan, N.P. 2005, « An evaluation of BITs & their grand bargain », *Harvard International Law Journal*, vol. 46, n° 1, pp: 67-130.
- Savary, A. 1993, « Des firmes multinationales aux entreprises globales », *Cahiers Français*, n° 253, pp : 50-60.
- Sholes, M.S., Wolfson, M.A. 1990, « The effects of changes in tax laws on corporate reorganization activity », *Journal of Business*, 63, n° 1.
- Stevens, G.V.G. 2000, "Politics, Economics and Investment: Explaining Plants and Equipment Spending by U.S. Direct Investors in Argentina, Brazil and Mexico", *Journal of International Money and Finance*, vol. 19, no 2, pp: 115-135.
- Stultz, R.M. 2005, «The limits of financial globalization», *The Journal of Finance*, vol. 9, n° 4, pp 1595-1638.
- Sleuwaegen, L. & Penning, E. 2004, «The choice and timing of foreign market entry under uncertainty», *Economic Modeling*, n° 21, pp: 1101-1115.

Colloques et documents forums

- Ayachi, F. & Berthomieu, C. 2006, « Les déterminants des investissements directs étrangers européens et la gouvernance dans la région MEDA : une estimation par la méthode des moments généralisés », Colloque du GDR CNRS « EMMA » (Economie Méditerranée Monde Arabe), sur le thème « Le partenariat euro-méditerranéen : construction régionale ou dilution dans la mondialisation », Université de Galatasaray, Istanbul, Turquie, 26-27 mai 2006.
- Michalet, C-A. 1999 « Un nouvel impératif de la politique industrielle dans la globalisation : l'attractivité » in « Globalisation et politiques économiques : les marges de manœuvre » publié à l'initiative de Bouet (A.) et Le Cacheux (J.), Colloque du GDR-CNRS-EFIQ, Economica.
- Porter, M. 2004, « Bulding the microeconomic fondations of prosperity: findings from the business competitiveness index », Forum Davos.

Etudes et rapports

- ATKEARNEY. 2004, « FDI Confidence Index », The Global Business Policy Coucil, vol. 7.
- ANIMA. 2004, « Les outils de promotion de l'investissement dans la région MEDA : présentation et benchmarking », Notes et Etudes, n° 2, Juillet. <http://www.animaweb.org/pdf/benchmarkAPI.pdf#=%22enquêtes%20du20%Fias>
- ANIMA. 2005, « Image de la région MEDA pour les investisseurs », Notes et Etudes n°4, Janvier. http://www.animaweb.org/uploads/bases/document/Et4_ImageMEDA_VF.pdf

- ANIMA. 2006, « Les investissements directs étrangers (IDE) dans la région MEDA en 2005 », Notes et Etudes, n°20, Mai, <http://www.animaweb.org/uploads/bases/document/mipo2005.pdf>
- ANIMA. 2008, « Investissements directs étrangers vers MEDA en 2007 : la bascule », Etude n°1, mai, [www.animaweb.org/uploads/bases/document/Inves Et1 Bilan-IDE-MEDA-2007 Fr 15-5-08 \(2\).pdf](http://www.animaweb.org/uploads/bases/document/Inves_Et1_Bilan-IDE-MEDA-2007_Fr_15-5-08_(2).pdf)
- ANIMA. 2010, « La carte des investissements en Méditerranée », Etude n° 7, Janvier, http://www.animaweb.org/uploads/bases/document/Inv_CarteInvestMed-Final_FR_Light_13-1-2010.pdf
- ANIMA. 2012, *Gérer la transition en Méditerranée*, Etude n°62, octobre [http://www.animaweb.org/uploads/bases/document/AIN_IDE Partenariats-2011 Fr 9-10-2012_web.pdf](http://www.animaweb.org/uploads/bases/document/AIN_IDE_Partenariats-2011_Fr_9-10-2012_web.pdf)
- Bachtler, J. 1998, “Policy competition and Foreign Direct Investment in Europe”, Polycoopié.
- Banque Mondiale. 2009, « Doing Business 2009 : comparaison des réglementations dans 181 pays », [http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2009/03/16/000333038 20090316031312/Rendered/PDF/477170PUB0FREN10Box338862B01PUBLIC1.p df](http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2009/03/16/00033303820090316031312/Rendered/PDF/477170PUB0FREN10Box338862B01PUBLIC1.pdf)
- Banque Mondiale. 2013, “Doing Business 2013: Smarter regulations for small and medium size enterprises”, <http://www.doingbusiness.org//media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>
- Blomstrom, M. & Kokko, A. 1997, « Regional integration and foreign direct investment. A conceptual framework and three cases », RP Working Paper.
- COFACE. 2008, Guide risque-pays de la Coface.
- COFACE. 2013, Guide risque-pays de la Coface.
- CNUCED. 2000, « Bilateral investment treaties 1959-1989 », New York, United Nations.
- CNUCED. 2004, « Examen de la politique de l’investissement de l’Algérie ».
- CNUCED. 2004, « Prospects for FDI flows, TNC strategies and policy developments: 2004-2007 », Global Investment Prospect Assessment, Research Note 2.
- CNUCED. 2005, « Évaluation des capacités de promotion des investissements de l’Agence nationale de développement de l’investissement », Genève.
- CNUCED. 2008, “World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge”, United Nations, New York & Geneva, 294 p. www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf.
- CNUCED. 2009, « World Investment Report 2009: Transnational corporations, agricultural production and development », Nations Unies, New York et Genève. http://www.unctad.org/fr/docs/wir2009overview_fr.pdf
- CNUCED. 2009, “World investment prospect survey 2009-2011”, United Nation, New York and Geneva. http://www.unctad.org/en/docs/diaeia20098_en.pdf
- Direction de la Politique Economique Générale. 2003, « Les enjeux de l’intégration maghrébine », (DPEG), Document de travail n°90, Maroc, juillet.
- Dollar, D. Hallward-Driemeier, M., & Mengistae, T. 2003, « Investment climate and firm performance in developing countries », World Bank Mimeo.
- Ernst & Young. 2002, « A comprehensive analysis of companies », European Investment Monitor.
- EUI. 2004, « World investment prospects: the revival of globalisation », The Economist Intelligence Unit.
- EUI. 2005, « Regulatory risk: trends and strategies », The Economist Intelligence Unit.
- EUI. 2005, « Executif briefing: Algeria », The Economist Intelligence Unit.

- FEMISE. 2002, Rapport sur l'évolution de la structure des échanges commerciaux et des investissements entre l'Union européenne et ses partenaires méditerranéens, FEMISE network, Mars. www.femise.org/PDF/femise_0203_fr22.PDF
- FEMISE. 2002, Rapport sur le partenariat Euro-méditerranéen, juillet 2002, http://www.femise.org/PDF/Femise_A2002fr.pdf
- FEMISE. 2006, « Profil pays Algérie », Janvier, <http://www.femise.org/PDF/cp/cp-algerie-0601.pdf>
- FEMISE. 2009, « Les pays partenaires méditerranéens face à la crise », Rapport sur le partenariat euro-méditerranéen 2008/2009, http://www.femise.org/PDF/Femise_A2008-9fr.pdf
- Globerman, S. & Shapiro, D. 2002, "Infrastructure politique nationale et Investissement Etranger Direct", Programme des publications de recherche de l'Industrie du Canada, Document de travail n° 37, Canada.
- IBM/PLI. 2003, « The corporate view on the role national and local IPA's », WAIPA VIIIth annual conference, Genève, janvier.
- IFC & FIAS. 1997, « Foreign direct investment, lessons of experience », International Finance Corporation & Foreign Investment Advisory Service, n°5.
- Kaufman D., Kraay A., Mastruzzi M., « Governance Matter VII, aggregate and individual governance indicators, 1996-2007 », World Bank Policy Research Working Paper, n° 4654, Washington D.C.
- Kinoshita & Campos, F. 2004, "Estimating the determinants of direct investment inflow: How important are sampling and omitted variable biases? », Williamson Institute Working Paper.
- KPMG. 2004, « Choix concurrentiels – Guide à l'intention des PDG sur les coûts des entreprises à l'échelle internationale », Edition du G7.
- KPMG. 2007, « Guide investir en Algérie ».
- KPMG. 2008, « Guide investir en Algérie ».
- KPMG. 2013, « Guide investir en Algérie ».
- Megyery, K., Sader, F. 1997, « Facilitating foreign participation in privatization », Foreign Investment Advisory Service (FIAS), Occasional Paper n°8, January.
- Michalet, C-A. 2004, « L'impact en Europe des délocalisations vers les pays méditerranéens », ANIMA/AFII.
- MIGA/Deloitte touch, « Foreign Investment Survey 2002 », réalisée par Deloitte-touch pour le compte de la MIGA (Groupe Banque mondiale).
- Mission économique française. 2009, « L'essentiel d'un marché : Algérie », Editions UBIFRANCE, Paris, 218 pages.
- Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA). 2006, « Investment promotion agency performance review 2006 », World Bank Group, October. Disponible sur www.ipanet.net/IPA_Review06
- Morisset, J. 2003, "Using tax incentives to attract foreign direct investment", Note number 25, Private Sector and Infrastructure Network, The World Bank Group, January. <http://rru.worldbank.org/Viewpoint/index.asp>
- Morisset J. 2003, « Does a country need a promotion agency to attract foreign direct investment? », World Bank Policy Research Working Paper, series 3028
- Morisset, J., Lumenga N. 2002, « Administrative barriers to foreign investment in developing countries », Policy Research Working Paper 2848, The World Bank and International Finance Corporation, May.
- Morisset, J. and Kelly, A.J. 2003, « The effectiveness of promotion agencies at attracting foreign direct investment », Foreign Investment Advisory Service (FIAS), Occasional Paper n°16.

- Nicoletti, G., Golub, S., Hajkova, D., Mirza (D.) & Yoo, K.Y. 2003, "Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment", Document de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE, n° 359.
- OCDE. 1993, « Les relations d'investissement direct international entre l'OCDE et les économies dynamiques d'Asie », Paris.
- OCDE. 1994, « Évaluer les conditions d'investissements dans les économies en transition », p. 13.
- OCDE. 1998, « Pour l'ouverture des marchés : Les avantages de la libéralisation des échanges et de l'investissement », 128 pages.
- OCDE. 2002, « L'investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages, minimiser les coûts ».
- OCDE. 2002, « New horizons for foreign direct investment », Publications OCDE, Paris, 182 pages.
- OCDE. 2003, « Perspectives d'Investissement International : Principes directeurs pour les stratégies destinées à attirer l'investissement direct étranger », Paris.
- OCDE. 2004, « Perspectives de l'investissement international », Paris.
- OCDE. 2004, « Stratégies d'incitation à l'investissement et IDE dans plusieurs pays de l'ANASE », Paris.
- OCDE. 2005, « Perspective économique en Afrique 2005/2006 », Rapport de l'Organisation de coopération et de développement économiques, Paris, <http://www.oecd.org/dataoecd/3/36/36784297.pdf>
- Oman, C. 2000, « Quelle politiques pour attirer les investissements directs étrangers? », OCDE, 148 pages.
- OIT. 1998, « Questions relatives au travail et questions sociales dans les zones franches d'exportation », Genève.
- Petri, P.A. 1997, « The segmentation of southern mediterranean markets may be responsible for relative absence of investment », in "The case of missing foreign investment in the southern mediterranean", OECD development centre, Technical Paper n°128, December.
- Sekkat, K. & Végonzonès-Varoudakis, M.A. 2004, "Trade and Foreign Exchange Liberalization, Investment Climate, and FDI in the MENA countries", Working Paper Series, n° 39.
- Stein, E. & Daude, C. 2001, "Institutions, Integration and Location of Foreign Investment", OCDE, Global Forum On International Investment, Mexico.
- UBIFRANCE, « S'implanter en Algérie », sous la direction de Bouteiller (M.), Editions UBIFRANCE, édition 2008/2009, Paris, 242 pages.
- Wells, L., Wint, A. 1990, « Marketing a country », Foreign Investment Advisory Service, Occasional Paper n°1.
- Wells, L.T. & Wint, A. 2000, « Marketing a Country: Promotion as a Tool for Attracting Foreign Investment », *Occasional Paper*, n° 13, Foreign Investment Advisory Service /Multilateral Investment Guarantee Agency.
- Wells, L.T., Allen, N.J., & Morisset, J. 2001, « Using tax incentives to compete for foreign investment: Are they worth the costs? », Occasional Paper, n° 15, FIAS.

Thèses

- Benahmed, S. 2006, « Les relations entre l'Union européenne et l'Algérie : bilan et perspectives », thèse de Doctorat en Droit, Université Paul Cézanne (Aix-Marseille).
- Boualam, F. 2010, « L'investissement direct à l'étranger, le cas de l'Algérie », thèse en sciences économiques, Université Montpellier 1, juillet.

- Dupuch, S. 2004, « Intégration régionale, investissements directs étrangers et spécialisation internationale : le cas de l'Union Européenne élargie », Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université Paris 13.
- Goubi, M.N. 2005, « L'Attractivité des territoires : déterminants et politiques (application au cas de la Tunisie et du Maroc) », mémoire de DEA en Droit, Université Panthéon – Assas (Paris).
- Hatem, F. 2003, « Construction d'un observatoire des investissements internationaux : développement d'outils de veille sur les firmes multinationales, les projets d'investissements internationaux et l'attractivité territoriale à l'usage des agences de promotion de l'investissement », thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Nanterre Paris X, Juillet.
- Lagnel, O. 1997, « L'attractivité des territoires : théories et politiques », thèse de Doctorat en économie, Paris 10.
- Ousidhoum, Y. 2001, « La modernisation des systèmes fiscaux au Maghreb », thèse de Doctorat en Droit, Université Jean Moulin - Lyon III.

Lois, Ordonnances et Journal officiel de la république algérienne (JORA)

- Ordonnance n° 75-2 bis du 25 février 1966, JORA n°16/1966.
- Ordonnance n°71-10 du 10 mars 1972, JORA n° 32/1972.
- Ordonnance n° 73-26 du 5 juin 1973, JORA n° 53/1973.
- Ordonnance 95-22, du 26 août 1995, JORA n°48 du 3 septembre 1995.
- Ordonnance 97-12 du 19 mars 1997, JORA n°15 du 19 mars 1997.
- Décret présidentiel n°97-341 du 13 septembre 1997, JORA n° 61/1997.
- Décret présidentiel n° 99-92 du 15 avril 1999, JORA n° 28/1999.
- Ordonnance 01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement, JORA n°47.
- Ordonnance 02-03 du 19 juillet 2003, JORA n°43.
- Ordonnance n°03-05 du 19 juillet 2003, JORA n°44 du 23 juillet 2003.
- Décret présidentiel n° 05-159 du 27 avril 2005, JORA n° 31/2005.
- Loi 06-10 du 24 juin 2006, JORA n°43.
- Ordonnance 06-08 du 15 juillet 2006, JORA n°47.
- Loi du 18 décembre 2006 relative à la réduction des taux de l'impôt et à l'allègement de la pression fiscale sur les entreprises, JO, n° 101.
- Ordonnance n° 09-01 du 22 juillet 2009 portant Loi de finances complémentaire pour 2009, JORA n°44.

Liens électroniques

<http://www.oecd.org/dataoecd/4/19/38028103.pdf>
<http://www.oecd.org/dataoecd/56/39/1922470.pdf>
http://www.mae.dz/ma_fr/
http://icsid.worldbank.org/ICSID/StaticFiles/basicdoc-fra/CRR_French-final.pdf
www.miga.org
www.andi.dz
www.joradp.dz
www.inapi.org
<http://www.invest.gov.ma/>
<http://www.investintunisia.tn/>
<http://www.mincommerce.gov.dz>

www.ons.dz
<http://www.eiu.com/>
www.risque-pays.coface.fr/
<http://www.worldbank.org/>
www.mptic.dz
www.mem-algeria.org/
www.bank.of.algeria.dz
<http://maghrebemergent.info/>
www.tsa-algerie.com/

Annexes

Annexe n°1 : Conventions et accords bilatéraux sur l'encouragement et la protection des investissements et sur la Non Double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune

Pays	Date de signature	Date de ratification	Durée de validité	Référence JORA	Nature de l'Accord ou de la Convention
Afrique du Sud	24/09/2001	23/07/2001	10 ans	N°41-2001	Promotion et protection réciproque des investissements
	28/04/1998	04/05/2000		N°6-2000	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune
Allemagne	11/03/1996	07/10/2000	10 ans	N°58-2000	Encouragement et protection réciproques des investissements

Argentine	04/10/2000	13/11/2001	10 ans	N°69-2001	Encouragement et protection réciproques des investissements
Autriche	17/06/2003	10/10/2004	10 ans	N°65-2004	Encouragement et protection réciproques des investissements
Bahreïn	11/06/2000	08/02/2003	10 ans	N°10-2003	Encouragement et protection réciproques des investissements
	11/06/2000	14/08/2003		N°50-2003	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune
UE Belg-luxembourgeoise	24/04/1991	05/10/1991	10 ans	N°46-1991	
Bulgarie	25/10/1998	07/04/2002	15 ans	N°25-2002	Encouragement et protection réciproques des investissements
	25/10/1998	29/19/2004		N°01-2005	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune
Canada	28/02/1999	16/11/2000	10 ans	N°68-2000	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune
Chine	20/10/1996	25/11/2002	10 ans	N°77-2002	Encouragement et protection réciproques des investissements
Conseil fédéral suisse	30/11/2004	23/06/2005	15 ans	N°45-2005	Encouragement et protection réciproques des investissements
Corée	12/10/1999	23/07/2001			Promotion et protection réciproques des investissements
Egypte	29/03/1997	11/10/1998	10 ans	N°76-1998	Encouragement et protection réciproques des investissements
	17/02/2001	25/03/2003		N°23-2003	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune
Emirats arabes unis	24/04/2001	22/06/2002	20 ans	N°45-2002	Encouragement et protection réciproques des investissements
	24/04/2001	07/04/2003		N°26-2003	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune
Etats-Unis d'Amérique	22/06/1990	17/10/1990	20 ans	N°45-1990	Encouragement des investissements
Éthiopie	27/05/2002	17/03/2003	10 ans	N°19-2003	Promotion et protection réciproques des investissements
France	17/10/1999	07/04/2002		N°24-2002	Non-double imposition, prévention contre la fraude et l'évasion fiscale et l'établissement des règles d'assistance réciproques en matière d'impôt sur le revenu, sur la fortune et sur la succession
	21/03/2000	22/06/2002	10 ans	N°45-2002	Promotion et protection réciproques des investissements

Indonésie	28/04/1995	13/09/1997		N°61-97	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune
Iran	19/10/2003	26/02/2005	10 ans	N°15-2005	Promotion et protection réciproques des investissements
Italie	18/05/1991	05/10/1991	10 ans	N°46-1991	Promotion et protection réciproques des investissements
	03/02/1991	20/07/1991		N°35-1991	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune
Koweït	30/09/2001	23/10/2003	20 ans	N°66-2003	Encouragement et protection réciproques des investissements
Libye	06/08/2001	05/05/2003	10 ans	N°33-2003	Encouragement et protection réciproques des investissements
Malaisie	27/01/2000	23/07/2001	10 ans	N°42-2001	Promotion et protection réciproques des investissements
Mali	10/07/1996	27/12/1998	10 ans	N°97-1998	Promotion et protection réciproques des investissements
Mozambique	12/12/1998	23/07/2001	10 ans	N°40-2001	Promotion et protection réciproques des investissements
Niger	16/03/1998	22/08/2000	10 ans	N°52-2000	Promotion et protection réciproques des investissements
Nigeria	14/01/2002	03/03/2003	10 ans	N°16-2003	Promotion et protection réciproques des investissements
Pays arabes	07/10/1995	07/10/1995	05 ans	N°59-1995	Investissements des capitaux arabes dans les pays arabes
Portugal	02/12/2003	31/03/2005		N°24-2005	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune
	15/09/2004	28/05/2005	10 ans	N°37-2005	Promotion et protection réciproques des investissements
Qatar	24/10/1996	23/06/1997	10 ans	N°43-1997	Encouragement et protection réciproques des investissements
République hellénique	20/02/2000	23/07/2001	10 ans	N°41-2001	Encouragement et protection réciproques des investissements
République tchèque	22/09/2000	07/04/2002	10 ans	N°25-2002	Promotion et protection réciproques des investissements
Roumanie	28/06/1994	22/10/1994	10 ans	N°69-1994	Promotion et protection réciproques des investissements
	28/06/1994	15/07/1995		N°37-1995	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune
Royaume d'Espagne	23/12/1994	25/03/1995	10 ans	N°23-1995	Promotion et protection réciproques des investissements
	07/10/2002	23/06/2005		N°45-2005	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune

Danemark	25/01/1999	30/12/2003	10 ans	N°02-2004	Promotion et protection réciproques des investissements
Jordanie	01/08/1996	05/04/1997	10 ans	N°20-1997	Encouragement et protection réciproques des investissements
	16/09/1997	17/12/2000		N°79-2000	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune
Royaume de suède	15/02/2003	29/12/2004	20 ans	N°84-2004	Promotion et protection réciproques des investissements
Soudan	24/10/2001	17/03/2003	10 ans	N°20-2003	Encouragement et protection réciproques des investissements
Sultanat d'Oman	09/04/2002	22/06/2002	10 ans	N°44-2002	Encouragement et protection réciproques des investissements
	09/04/2002	08/02/2003		N°10-2003	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune
Syrie	14/09/1997	27/12/1998	10 ans	N°97-1998	Encouragement et protection réciproques des investissements
	14/09/1997	29/03/2001		N°19-2001	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune
Turquie	02/08/1994	02/10/1994		N°65-1994	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune
UE-Belgo-Luxembourgeoise	24/04/1991	05/10/1991	10 ans	N°46-1991	Encouragement et protection réciproques des investissements
Union du Maghreb arabe	23/07/1990	22/12/1990		N°06-1991	Encouragement et protection réciproques des investissements
	23/07/1990	22/12/1990		N°06-1991	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune
Ukraine	14/02/2002	19/04/2004		N°27-2004	Non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune
Yémen	25/11/1999	23/07/2001	10 ans	N°42-2001	Encouragement et protection réciproques des investissements
Russie	10/03/2006	03/04/2006		N°21-2006	Non-Double imposition en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune
	10/03/2006	03/04/2006		N°21-2006	Promotion et protection réciproques des investissements

Source : www.andi.dz ; www.mae.dz/pdf/economie/2008/cadre20%juridique.pdf, Journal officiel de la république algérienne.

Annexe n°2 : Liste des projets IDE réalisés en Algérie

Entreprise	Origine	Projet	Secteur	IDE	Emplois
Arla Foods	Danemark	Arla Foods premier producteur laitier en Europe, lance sur le marché algérien un nouveau lait baptisé Dano et ouvre un bureau à Alger	Agro-alimentaire	-	5
Mahacil	Emirats Arabes Unis	La JV algéro-émiratite investit 100 millions d'USD dans le plus grand complexe laitier d'Afrique, en cours de construction à Tiaret	Agro-alimentaire	73,1	250
Danone	France	Création de 9 centres de collecte du lait frais à travers 6 wilayas.	Agro-alimentaire	-	-
Savola	Arabie Saoudite	Le saoudien investit dans une raffinerie de sucre à Oran	Agro-alimentaire	140	-
Randon	Brésil	Associated Car and Truck, filiale de Cévitral, lance une ligne d'assemblage de remorques industrielles en partenariat avec le brésilien Randon.	Automobile	-	-
Behm-Titan-	France	Le carrossier français Behm-Titan-Keizer (BTK) investit 10	Automobile	10	-

Keizer (BTK)		millions d'euros sur 3 ans dans BKT Tiaret, une nouvelle joint-venture montée avec l'algérien SNVI (60/40).			
Nissan	Japon	Nissan Algérie, une association entre Nissan et le groupe Hasnaoui investi un milliard de dinars algérien.	Automobile	-	-
Iran Khodro	Iran	Partenariat entre l'algérien Famoval et l'iranien Iran Khodro pour une chaîne de montage de pick-up en 2008	Automobile	-	-
Pigier	France	Le groupe français ouvre deux centres de formation professionnelle à Alger et Tizi Ouzou.	Autres	-	-
Kwit-fit/Speedy	Royaume-Uni	Les spécialistes de la maintenance, filiale d'un groupe écossais, investissent 30 millions d'euros en créant 15 centres via sa filiale algérienne	Autre	30	-
ALD Automotive	France	ALD Automotive, la ligne métier location longue durée et gestion des parcs automobiles du groupe société général, a créé une filiale locale.	Banque, assurances	-	-
BNP Paribas	France	BNP Paribas (France) augmente le capital de sa filiale algérienne BNP El-Djazair, détenue à 100% de 1 milliards de dinars algériens (11 millions d'euros).	Banque, assurance	10,7	-
Al Salam	Bahreïn	La banque islamique Al Salam crée une banque dotée d'un capital de 100 millions USD	Banque, assurance	73,1	-
ECP-EMP Africa Found II	États-Unis	Le fonds acquiert 100% de la Générale Assurances Méditerranéenne, premier assureur algérien détenu à 100% par des capitaux étrangers.	Banque, assurance	-	-
Deutsche Bank	Allemagne	Le géant allemand Deutsche Bank achète 51% de Stratégica, groupe de conseil financier et crée la filiale deutsche Securities Algeria.	Banque, assurance	-	-
Commercial		L'égyptien va détenir 40% du			

International Bank	Egypte	capital de CIB Algeria doté d'un capital de 50 millions USD.	Banque assurance	14,6	-
Natixis	France	Natixis (France) a ouvert 7 agences en 2008 et compte se renforcer dans le secteur local de banque de détail.	Banque, assurance	-	-
Société Générale	France	Société Générale Algérie renforce sa présence en créant 23 nouvelles agences sur le territoire algérien, portant le nombre total à 55.	Banque, assurance	-	-
Swicorp + Pulsar	Suisse	Swicorp et le promoteur immobilier créent pulsar mena avec une première cible sur l'Algérie.	Banque, assurance	-	-
SNC Lavalin	Canada	Avec Acciona, le groupe 51% de l'usine de dessalement de Fouka, projet de 180 millions USD.	BTP, immobilier, logistique	33,5	-
Acciona	Espagne	Avec SNC Lavalin, le groupe 51% de l'usine de dessalement de Fouka, projet de 180 millions USD.	BTP, immobilier, logistique	33,5	-
Gofast/aigle azure	France	Gofast/Aigle Azur prend 49% de CNAN Maghreb Lines, branche du groupe public de transport maritime CNAN.	BTP, immobilier, logistique	4	-
Gofast/Aigle Azur	France	Gofast/Aigle Azur prend 49% de CNAN nord, branche du groupe public maritime CNAN.	BTP, immobilier, logistique	4	-
Sloman Neptune	Allemagne	L'algérienne AMS et l'allemande créent une JV à 50/50 dans le domaine du transport maritime	BTP, immobilier, logistique	-	-
Veolia/EDF/Dalkia	France	Création d'une filiale avec un investissement de 60 millions d'euros sur 3 ans dont 20 pour l'acquisition d'entreprises locales.	BTP, immobilier, logistique	60	300
BCT Demolition	France	La PME française crée sa filiale algérienne baptisée Aldemo afin de décrocher des contrats locaux de démolition.	BTP, immobilier, logistique	-	-
FCC (Aqualia) + Obrascon Huarte Lain (Inima)	Espagne	Le consortium gagne 51% du contrat pour construire et gérer en BOT l'usine de dessalement de Cap Djinet.	BTP, immobilier, logistique	61,7	-
		Le consortium gagne 51% du			

FCC (aqualia) + Obrascon Huarte Lain (Inima	Espagne	contrat pour construire et gérer en BOT l'usine de dessalement de Mostaganem.	BTP, immobilier, logistique	61,7	-
Pharaon-CTI	Arabie Saoudite	Le groupe rachète 49% de international BULK Carriers (IBC), filiale de la CNAN, et investit 50 millions USD dans le renouvellement de la flotte.	BTP, immobilier, logistique	431	-
Portek	Singapour	Le groupe continue son expansion en Algérie en investissant 145 millions USD dans de nouvelles plateformes logistiques portuaires.	BTP, immobilier, logistique	106	-
Dario perioli	Italie	Le groupe prend 49% de CNAN Med, filiale du groupe CNAN.	BTP, immobilier, logistique	-	-
Keppel	Singapour	Le groupe remporte un appel d'offre pour créer et gérer une station d'épuration valant 10,4 millions d'euros sur deux ans à Ain Beida.	BTP, immobilier, logistique	10,4	-
Malakoff	Malaisie	L'entreprise détiendra 41% d'une usine de dessalement construite à Tlemcen valant 205 millions USD.	BTP, immobilier, logistique	6,11	-
Hyflux	Singapour	Hyflux détiendra 10% d'une usine de dessalement construite à Tlemcen valant 205 millions USD.	BTP, immobilier, logistique	15,3	-
Emaar Properties	Emirats Arabes Unis	le promoteur émirati investit dans un complexe touristique à Colonel Abbas à l'ouest d'Alger.	BTP, immobilier, logistique	2 923	2 000
La Poste	France	Les postes algériennes et françaises forment une JV pour la distribution du courrier publicitaire.	BTP, immobilier, logistique	-	-
Henkel	Allemagne	La filiale locale diversifie sa production en développant le segment des colles, industrielles et pour particuliers.	Chimie	-	-
GGSSI	Canada	Montage d'une filiale à vocation régionale pour commercialiser ses solutions de capture de gaz à effet de serre.	Chimie	-	20
Air Liquide	France	Le groupe français n°2 des gaz industriels et médicaux, crée air liquide Algérie filiale détenue à 100%.	Chimie	-	-

Air Liquide	France	Le groupe bénéficie de la privatisation totale de la société Sidal, filiale du groupe Sider.	Chimie	-	-
Lorraine Plast Recycling	France	La PME spécialisée dans le recyclage du plastique s'implante en Algérie.	Chimie	-	-
Orascom/OCI	Égypte	OCI investit 746 millions d'USD dans Sofert, joint-venture à 51/49 avec la Sonatrach, créée pour gérer une usine d'engrais opérationnelle en 2010.	Chimie	522,5	750
Linde	Allemagne	propriétaire de 66% d'ENGI, la firme allemande investit 80 millions d'euros dans de nouvelles capacités de production.	Chimie	80	-
Suhail Bahwan Group Holding	Oman	Le groupe réalisera la Sonatrach un autre complexe d'ammoniac et d'urée à Mers el Hadjad, près d'Arzew.	Chimie	-	-
ASEC Cement	Égypte	ASEC Algérie, propriété de Citadel Capital investit 550 millions USD dans une nouvelle cimenterie dans la région de Djelfa.	Ciment, verre, minéraux	402	-
Swicorp/Altea packaging	suisse	La banque d'affaire suisse, actionnaire à 80% d'Altea Packaging, achète 50% de Cogitel, fabricant d'emballages souples.	Ciment, verre, minéraux	-	-
Orascom/OCI	Égypte	La branche BTP du groupe acquiert 60% de Samba, un producteur de matériaux pierreux pour 8 millions USD.	Ciment, verre, minéraux	5,8	-
Cancor	Canada	La compagnie minière obtient pour 500 000 USD un second permis d'exploitation à In Ouzal.	Ciment, verre, minéraux	0,4	-
Cancor	Canada	La compagnie obtient une licence d'exploitation aurifère à Tamanrasset et devra investir 3 millions USD sur 3 ans.	Ciment, verre, minéraux	2,2	-
Saint-Gobin	France	La filiale italienne Saint-Gobin Vetri rachète à l'Etat deux PME verrières, la Sovet et Alver à Oran.	Ciment, verre, minéraux	-	-
Orascom/OCI	Égypte	La nouvelle cimenterie du groupe implantée dans la	Ciment, verre,	365,4	3 000

		wilaya de Mascara, représentera 500 millions USD investis.	minéraux		
China Geo Engineering	Chine	La société chinoise décroche des contrats de prospection aurifère.	Ciment, verre, minéraux	-	-
Knauf/Knauf Plâtre Fleuris	Allemagne	L'entreprise réinvestit 40 millions d'euros dans une nouvelle usine près d'Oran.	Ciment, verre, Minéraux	40	-
Socom	Chine	Obtention d'une licence d'exploitation aurifère à Tamanrasset, investissement prévu 3 millions USD sur 3 ans.	Ciment, verre, minéraux	2,2	-
Saint-Gobin	France	Rachat de l'entreprise de plâtre et dérivés d'Ouled Djellal pour 8,89 millions USD.	Ciment, verre, minéraux	6,5	-
Eter Group	Italie	Rachat de l'usine de Guelma de l'Entreprise Céramique et Vaisselle de l'Est, et son développement.	Ciment, verre, minéraux	4	-
Cecomines	Chine	Le groupe remporte la licence d'exploitation de zinc pour les sites de Guelma, Tebessa et Souk Ahrass.	Ciment, verre, minéraux	-	-
PT Wijaya Karya	Indonésie	L'entreprise publique investit 12 millions USD dans une fabrique de béton.	Ciment, verre, minéraux	8,8	-
Orascom/OCI	Egypte	OCI filiale à 100% la société nationale d'emballage Mehsas et investit 5 millions de dollars dans ces capacités de production.	Ciment, verre, minéraux	6,4	-
PPR/CFAO	France	Le concessionnaire Bavaria Motors, filiale de CFAO, construit un nouveau showroom pour distribuer des modèles BMW.	Distribution	-	-
Jelmoli+Darsi Investment+Val artis International	Suisse	Le consortium construit un centre commercial à Alger avec des projets pour Oran, Annaba et Constantine.	Distribution	42,4	1000
Abengoa/ Abener	Espagne	Abener filiale d'Abengoa, prend 66% des parts du projet de générateur solaire de Hassi R'mel.	Energie	161,5	-
ENI	Italie	Eni et Sonatrach renouvellent leur accord de production pour les champs du bloc 403 dans la région de Bir Rebaa.	Energie	-	-
First Calgary Petroleum	Canada	La firme participera à hauteur de 25% dans la JV avec la Sonatrach chargée de	Energie	-	-

		développer pour 1,3 milliard d'USD le gisement gazier de Menzel Ledjmet			
Al Qurain/Almet	Kuweit	Le consortium investit 51% du budget prévu pour une nouvelle usine de méthanol de 1 milliard USD.	Energie	365,4	-
Total	France	Le groupe apporte 51% des 3 milliards USD prévus pour la construction et la gestion d'un complexe pétrochimique à Arzew (49% Sonatrach)	Energie	1 096,2	-
Extenzo	France	Le spécialiste de la décoration intérieure réalisera en partie sa production en Algérie où il vient d'acquérir 10% de la société Izo Froid.	Equipement du foyer	-	-
Huawei	Chine	La compagnie inaugure un nouveau siège régional basé à Alger.	Equipements électriques	-	-
GrupoBergé/Iso foton	Espagne	La première entreprise espagnole de l'industrie photovoltaïque crée Isofoton après le rachat de l'algérien Alsolar.	Equipements électriques	-	-
Nortel	Canada	Partenariat avec le groupe Hasnaoui, faisant de ce dernier son distributeur exclusif sur un marché en pleine expansion.	Equipements électriques	-	-
Wincor Nixdorf	Allemagne	Le spécialiste des logiciels pour la banque et la grande distribution crée une filiale en Algérie.	Equipements électriques	-	-
GrupoBergé/Iso foton	Espagne	L'espagnole s'associe à 50/50 avec ENIE pour produire des panneaux solaires, 48 millions USD sur 5 ans.	Equipements électriques	35,1	-
Viveo	France	Le groupe informatique crée une filiale en Algérie, Viveo El Djazair, afin d'accompagner la modernisation du secteur financier.	Logiciels	-	-
Boccard	France	Le chaudronnier crée une filiale algérienne pour développer une unité de production locale.	Machines & mécanique	-	-
Dietswell	France	L'entreprise filiale à 100% la société de forage algérienne DMM pour 21,8 millions USD.	Machines & mécanique	15,9	-
Boujebel/Medis	Tunisie	Le groupe prend 50% du capital du laboratoire Inpha à	Médicaments	1,5	-

		l'occasion d'une augmentation du capital de 1,5 millions d'euros.			
Mérieux Alliance/BioMérieux	France	Le laboratoire crée une filiale basée à Alger, centrée sur la lutte contre les maladies infectieuses et la formation scientifique des cadres de la santé.	Médicaments	-	-
Al Ezz	Egypte	Construction d'une usine sidérurgique dans la wilaya de Jijel.	Métallurgie	913,5	1700
Orascom	Egypte	Lancement d'une nouvelle usine de composants métalliques située à 45 km d'arzew.	Métallurgie	13,2	-
Bayahi /TPR	Tunisie	Tunisie Profilé Aluminium, filiale du groupe Bayahi construit une usine d'aluminium près d'Alger.	Métallurgie	31	--
Mubadala Development et Dubal	Emirats Arabes Unis	Formation d'une joint-venture où ils détiennent 70% d'un projet d'aluminerie de avec Sonatrach et Sonelgaz qui s'octroient le reste.	Métallurgie	2 557,9	-
Deloitte	Etats-Unis	Deloitte Algérie prend ses quartiers à l'hôtel Hilton, au cœur des Pins Maritimes à Alger.	Services entreprise	-	3
Intraesa	Espagne	L'entreprise d'ingénierie de tracé et de structures met un pied en Algérie.	Services entreprise	-	-
Denton Wilde Sapte	Royaume Unis	Le cabinet londonien fait son entrée en Algérie en s'associant avec un cabinet juridique local.	Services entreprise	-	-
Krus le Groupe	France	L'agenceur d'espaces professionnels crée une antenne à Alger.	Services entreprise	-	-
Francis Lefebvre	France	Le cabinet d'avocat crée une filiale « Bureau Francis Lefebvre Algérie », installée à Alger.	Services entreprise	-	-
Backer & McKenzie	Etats-Unis	Le cabinet d'audit se lance sur le marché algérien par la création d'une succursale à Alger.	Services entreprise	-	-
KPMG	Pays-Bas	Le cabinet d'audit s'implante en Algérie en créant une filiale locale.	Services entreprise	-	60
Bernard Kief Consulting	France	Le cabinet de conseil en affaires publiques crée une filiale en Algérie.	Services entreprise	-	-

SCE	France	Le groupe d'ingénierie crée une filiale locale pour honorer des contrats obtenus pour l'assainissement des eaux usées.	Services entreprise	-	12
Europcar	France	Le leader européen de la location de voiture s'associe à Cevital pour donner naissance à la filiale CeviCar qui gèrera la franchise en Algérie.	Services entreprise	-	-
SGS	Suisse	Le leader mondial dans la certification, acquiert 77% du capital de la COTA et s'engage à investir 300 millions DA de plus dans les 4 ans.	Services entreprise	4,6	50
Regus	Royaume-Uni	Inauguration d'un nouveau centre d'affaires dans la capitale.	Services entreprise	-	-
Galaxia Télécom	Canada	La compagnie canadienne et Algérie Télécoms s'accointent pour lancer le projet Athir, un déploiement Wimax.	Télécoms	29,2	100
Les Filatures de Hadjeb el Ayoun	Tunisie	Le groupe ouvre un nouveau site de production avec un partenaire local.	Textile	-	-
Star Invest	France	Le promoteur investit 75 millions d'USD sur cinq ans à Alger pour la création de plusieurs Lounge Hotels, avant de s'étendre à Skikda et à Mostaganem.	Tourisme, restauration	548	700
Lebanese Modern Construction Company	Arabie Saoudite	Rachat de l'hôtel algérien El Riad.	Tourisme, restauration.	-	-

Source : « Investissements directs étrangers ver MEDA en 2007 : la bascule », Etude n°1, mai 2008, ANIMA Investment Network. [www.animaweb.org/uploads/bases/document/Inves_Et1_Bilan-IDE-MEDA-2007_Fr_15-5-08_\(2\).pdf](http://www.animaweb.org/uploads/bases/document/Inves_Et1_Bilan-IDE-MEDA-2007_Fr_15-5-08_(2).pdf)

Annexe n°3 : Questionnaire

Identification de l'entreprise

- Q.1 : Nom et adresse :
Secteur d'activité :
Capital :
Pays d'origine :
- Q.2 : Quel est l'effectif de votre entreprise ?
Entre 10 et 49
Entre 50 et 99
Entre 100 et 199
200 et plus
- Q.3 : Quelle est l'ancienneté de votre activité en Algérie ?
Moins d'un an
Moins de 2 ans
Moins de 5 ans
Plus de 5 ans
- Q.4 : Depuis quand exercez-vous les activités actuelles dans votre pays d'origine ?

Préférence en matière d'investissement

- Q.5 : Quel est le type d'investissement que vous avez choisi ?
Création d'unité/filiale à 100%
Création d'une joint-venture avec un investissement local
Prise de participation (préciser le taux)
Fusion/acquisition
- Q.6 : Quels sont les critères justifiant le choix du type d'investissement ?
Nature des biens offerts
Incitations importantes
Accès au marché
Accès à une technologie/protection d'une technologie
Stratégie de l'entreprise
Autres (précisez)
- Q.7 : Votre investissement s'inscrit-il dans le cadre d'un programme de privatisation ?
Oui
Non

Atouts du lieu d'investissement

- Q.8 : Quels sont les avantages propres du lieu d'investissement ?
- | Importance | faible | forte |
|---|--------|-------|
| « Les fondamentaux » | | |
| Climat politique | | |
| Climat macro-économique | | |
| Taille et potentiel du marché | | |
| Législation et système juridique | | |
| Infrastructures | | |
| Main d'œuvre | | |
| « Les conditions nécessaires » | | |
| Situation géographique | | |
| Considérations culturelles (langue,...) | | |
| Existence de relations d'affaires | | |

Démarches administratives
Faiblesse des coûts de production
Disponibilité de matières premières

Autres (précisez)

Q.9 : quel(s) est (sont) le(s) facteur(s) qui a été (ont été) déterminant (s) dans votre choix sur le lieu de l'investissement ?

Q.10 : le risque- pays tel que formulé par la COFACE vous guide-t-il dans le choix d'investir en Algérie ?

Q.11 : Que pensez-vous des possibilités de financement local (marché des capitaux, efficacité du système bancaire) ?

Q.12 : Envisagez-vous d'autres projets d'investissement en Algérie (réinvestissement) ?

Oui

Non

Sites d'investissement concurrents

Q.13 : Existe-t-il d'autres pays dans d'autres régions plus attractifs que l'Algérie ?

Oui

Non

Q.14 : Si oui, quelles sont ces régions ?

Pays arabes/Méditerranée

PECO

Chine/sud-est asiatique

Amérique du sud

Q.15 : En quoi ces territoires sont-ils plus attractifs que l'Algérie ?

« Les fondamentaux »

Climat politique

Climat macro-économique

Taille et potentiel du marché

Législation et système juridique

Infrastructures

Main d'œuvre

« Les conditions nécessaires »

Situation géographique

Considérations culturelles (langue,...)

Existence de relations d'affaires

Démarches administratives

Faiblesse des coûts de production

Disponibilité de matières premières

Autres (précisez)

Processus de l'investissement

Q. 16 : Quelle était la disponibilité de l'information dans votre pays d'origine, sur les opportunités d'investissement en Algérie ?

Oui, information suffisante

Non, information insuffisante

Q. 17 : Quelle a été la source de vos informations ?

Investissements déjà réalisés
Consultants financiers
Ambassade
Agences spécialisées
Organismes internationaux
Presse/media
Chambre de commerce et d'industrie
Chambre de commerce franco-arabe
Autres (précisez)

Q.18 : Comment décririez-vous le processus de négociation avec les autorités locales ?

Facile
Difficile

Q.19 : Est-vous satisfaits de la qualité des interlocuteurs publics (guichets uniques, procédures, facilité de création d'une entreprise) ?

Q.20 : Existait-il des incitations à l'investissement ?

Oui
Non

Q.21 : La présence ou l'absence d'incitations a-t-elle influencé votre décision d'investissement ?

Oui
Non

Q.22 : Quelles étaient les incitations dont vous avez bénéficié ?

Incitations financières
Incitations fiscales
Autres (précisez)
Aucune

Evaluation du climat de l'investissement en Algérie

Q. 23 : Etes-vous satisfait de vos (votre) investissement (s) ?

Oui
Non

Q. 24 : Comment estimez-vous l'investissement en Algérie ?

Facile
Difficile

Q. 25 : le niveau de risque évalué par la COFACE vous paraît-il refléter la situation réelle de l'économie algérienne ?

Q. 26 : Comment voyez-vous l'évolution du climat de l'investissement en Algérie ?

Positive
Négative
Contrastée

Q. 27 : Pouvez-vous nous indiquer le niveau de risque- pays Algérie attribué par la COFACE ? Par le bureau Nord-Sud Export ?

Q. 28 : Que recommandez-vous pour améliorer le climat de l'investissement afin de rendre l'Algérie plus attractive ?

Améliorer les infrastructures
Assouplir les démarches administratives
Fournir plus d'incitations
Revoir la législation des investissements étrangers
Améliorer l'image de l'Algérie
Autres (précisez)

Table des matières

Introduction Générale.....	6
<u>Chapitre 1 : IDE – Firmes multinationales – Territoires d’accueil : Une interaction complexe dans la globalisation</u>	13
Introduction.....	14
Section 1 : Mondialisation, globalisation et firmes multinationales	14
1. Les trois configurations de la mondialisation.....	16
1.1. La configuration internationale.....	16
1.2. La configuration multinationale.....	17
1.3. La configuration globale.....	18
2. Les firmes multinationales : principales vecteurs des IDE.....	19
2.1. Évolution des firmes multinationales : <i>D’un monde simple et homogène</i> ...20	20
2.2. ... <i>Vers un univers hétérogène et instable</i>	21
3. L’évolution des stratégies des firmes multinationales.....	22
3.1. La stratégie d’approvisionnement	22
3.2. La stratégie de marché.....	23
3.3. La stratégie de délocalisation de la production ou de minimisation des coûts	
4. L’avènement de la globalisation des stratégies.....	26
Section 2 : Aperçu théorique et empirique sur les déterminants de la localisation des IDE	30
1. L’approche par les processus de décision : l’apport des théories.....	31
1.1. La localisation des IDE comme processus « prédéterminé ».....	31
1.2. La FMN comme acteur central dans la localisation des IDE.....	32
1.3. L’apport des théories dites « synthétiques » de l’IDE.....	33
1.4. Autres théories explicatives de l’investissement direct étranger.....	36
1.4.1. La théorie de l’aversion du risque.....	36
1.4.2. La théorie de l’information.....	37
1.4.3. L’approche basée sur la stratégie de l’entreprise.....	38
1.4.4. La théorie de l’internationalisation des marchés de produits intermédiaires.....	38
2. Les travaux empiriques sur les déterminants des IDE	39
3. La région MEDA à l’épreuve des résultats théoriques et empiriques des déterminants de localisation.....	45
Section 3 : La globalisation des stratégies des firmes multinationales : facteur de la surenchère entre les territoires d’accueil	47
1. La surenchère des politiques d’attractivité comme réponse des territoires.....	48
2. Concurrence intergouvernementale.....	50
2.1. D’une attitude de méfiance.....	51
2.2. ...A une concurrence intergouvernementale.....	53
2.2.1. La concurrence fondée sur les incitations.....	55
2.2.2. La concurrence fondée sur les règles.....	56
3. Les effets de la concurrence intergouvernementale.....	58
3.1. Effets sur les décisions d’investissement.....	59
3.2. Effets sur l’élaboration de la politique.....	59
3.3. Effets sur l’influence politique des firmes multinationales.....	63
4. Vers d’autres formes de concurrence fondée sur une approche multilatérale.....	64
4.1. Les accords d’intégration régionale.....	65
4.2. Privatisation et nécessité d’une politique de concurrence.....	67

4.3. Responsabilité et gouvernance fondée sur les règles.....	67
4.4. L'action des institutions internationales.....	68
Conclusion.....	70
Chapitre 2 : L'attractivité des territoires ou comment attirer les IDE.....	71
Introduction.....	72
Section 1 : Climat d'investissement et attractivité.....	72
1. Deux termes pour une même notion.....	73
2. « La short list » des investisseurs étrangers.....	76
3. Relativité de la notion d'attractivité.....	77
4. Peut-on mesurer l'attractivité d'un territoire ?.....	79
4.1. La mesure ex-post de l'attractivité d'un territoire.....	80
4.2. Les enquêtes auprès des décideurs du cabinet Ernst & Young.....	82
4.3. Le « FDI » index du cabinet AT Kearney.....	83
Section 2 : Pouvoirs publics et attractivité.....	84
1. Définition d'une politique d'attractivité des IDE.....	85
2. L'attractivité : une notion pluridimensionnelle.....	87
2.1. Mettre en place les pré-conditions ou « fondamentaux ».....	87
2.2. Les conditions nécessaires à l'attractivité.....	97
3. Les incitations : fer de lance des politiques de promotion des pouvoirs publics... 101	
3.1. Une multitude de forme des incitations.....	103
3.2. Le coût des mesures d'incitation.....	104
3.3. L'illusion des incitations.....	105
4. De la légitimité d'une action publique de promotion de l'investissement.....	110
5. Affronter les causes profondes de l'échec des politiques de promotion.....	112
6. Le rôle des relations entre Etats et le renforcement de la coopération interétatique	
Section 3 : La dynamique de la promotion des avantages de localisation.....	117
1. L'identification des agences de promotion.....	118
2. Les activités de promotion des agences.....	119
2.1. L'activité promotionnelle.....	119
2.2. La recherche de projet.....	120
2.3. Le montage d'offres territoriales.....	120
2.4. Les aides à l'investissement.....	121
2.5. Les services aux investisseurs.....	121
2.6. Le conseil au gouvernement.....	122
2.7. La fonction d'aménagement.....	123
3. Diversité des objectifs.....	124
3.1. Création d'emploi.....	125
3.2. Développement régional et national.....	125
3.3. Vente d'une ressource particulière.....	125
3.4. Afflux des capitaux.....	125
3.5. Autres objectifs.....	126
4. Les techniques de promotion des investissements étrangers : <i>La stratégie de promotion ciblée</i>	126
5. Vers une nouvelle notion de l'attractivité.....	127
Section 4 : Les économies du Sud de la Méditerranée sont-elles attractives ?.....	128
1. Etat des lieux.....	129
2. Les facteurs limitants.....	133
3. PECO et PSEM : un jeu à somme nulle ?.....	138
3.1. Les délocalisations de substitutions vers les PECO.....	138

3.2. Rechercher des délocalisations verticales de complémentarité pour les pays de la rive Sud.....	139
4. L'intégration régionale comme stimulateur de l'attractivité des pays du Sud de la méditerranée ?.....	140
5. Les efforts à suivre.....	145
Conclusion.....	150
Chapitre 3 : Examen de la politique de l'investissement en Algérie.....	151
Introduction.....	152
Section 1 : Le dispositif juridique mis en place en Algérie.....	152
1. Définition de l'investissement.....	153
2. La liberté d'investir et l'égalité du traitement.....	153
3. Les procédures administratives.....	155
4. Protection, garantie et conventions conclues par l'Algérie.....	157
4.1. La protection.....	157
4.2. Le règlement des différends.....	159
4.3. Les accords internationaux en relation avec les IDE.....	160
5. Les mesures incitatives.....	163
5.1. Les incitations fiscales.....	164
5.2. Le Fonds d'appui à l'investissement.....	170
5.3. Les incitations douanières.....	171
5.4. Les incitations financières et autres incitations.....	172
5.5. Les zones franches.....	173
Section 2 : Le cadre législatif autour de l'investissement.....	174
1. La législation et les conditions de travail.....	174
2. La législation sur le commerce et la constitution de sociétés.....	175
3. La propriété intellectuelle.....	176
4. L'Algérie et l'OMC.....	177
5. La politique de privatisation.....	178
6. La législation sur la concurrence.....	181
7. La législation sur l'environnement.....	181
8. Le système juridictionnel.....	182
9. Le système financier et bancaire.....	182
Section 3 : Les institutions chargées de la promotion des investissements.....	184
1. Le Conseil national de l'investissement.....	184
2. L'Agence nationale de développement de l'investissement.....	186
3. Le Ministère des participations et de la promotion des investissements.....	191
4. Les modalités de déclaration d'investissement et de demande d'avantages.....	193
5. Les modalités relatives aux décisions d'octroi d'avantages et au suivi.....	194
Section 4 : Revue de la pratique des affaires en Algérie.....	195
1. Faire des affaires en Algérie en 2013.....	196
1.1. Création d'entreprise.....	198
1.2. Octroi du permis de construire.....	199
1.3. Marché du travail.....	200
1.4. Transfert de propriété.....	201
1.5. Accès au crédit.....	201
1.6. Protection des investisseurs.....	202
1.7. Fiscalité d'entreprise.....	203
1.8. Commerce extérieur.....	204
1.9. Exécution des contrats.....	205

1.10. Fermeture d'entreprise.....	205
2. Strict encadrement des IDE : vers un changement d'attitude ?.....	207
Conclusion.....	212

Chapitre 4 : Les facteurs d'attractivité de l'Algérie : Forces et faiblesses.....

Introduction.....	214
Section 1 : Les avantages comparatifs : Forces du pays.....	214
1. L'environnement macro-économique.....	215
1.1. Libéralisation et réforme de l'économie.....	216
1.2. Energie et disponibilité des ressources naturelles.....	216
1.3. La proximité géographique de marchés potentiels.....	223
1.4. Les infrastructures.....	223
1.5. L'éducation, la formation et la flexibilité du marché du travail.....	224
1.6. Le secteur privé PME/PMI.....	225
1.7. Le programme de privatisation.....	228
1.8. Le risque pays.....	230
1.9. La situation sécuritaire.....	232
2. Au niveau sectoriel.....	232
2.1. Télécommunications et nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC).....	232
2.2. Mines- énergie- hydrocarbures.....	235
2.3. L'industrie.....	239
2.3.1. Les industries électronique et l'électrique.....	241
2.3.2. Métallurgie, sidérurgie et matériaux de construction.....	242
2.3.3. Industrie automobile et mécanique.....	243
2.3.4. Santé et produits pharmaceutiques.....	244
2.4. Les services.....	246
2.5. Agriculture, pêche et agroalimentaire.....	249
2.6. Le secteur de l'eau.....	250
2.7. Travaux publics, transport et infrastructures.....	251
2.8. Le tourisme.....	253
Section 2 : Les faiblesses.....	260
1. Les obstacles aux investissements.....	261
1.1. Difficultés d'accès au foncier industriel.....	262
1.2. Ralentissement dans la mise en œuvre du programme de privatisation.....	265
1.3. Déficit d'image et de communication.....	269
1.4. Existence d'un important secteur informel.....	269
1.5. Lenteurs bureaucratiques.....	270
1.6. Le financement bancaire.....	272
1.7. Le fléau de la contrefaçon.....	275
1.8. La généralisation de la corruption.....	277
1.9. Le faible taux de pénétration des NTIC.....	279
1.10. OMC : accession entravée.....	280
2. Poursuivre les efforts.....	283
Conclusion.....	289

Chapitre 5 : L'appréciation de l'attractivité du marché algérien par les investisseurs implantés en Algérie.....

Introduction.....	291
-------------------	-----

Section 1 : Flux et tendance des IDE	291
1. Crise économique mondiale et IDE.....	291
2. État des lieux de l'IDE en Algérie.....	298
2.1. IDE par pays d'origine.....	301
2.2. IDE par secteur d'activité.....	313
2.3. La présence française en Algérie.....	318
2.3.1. Des investissements directs.....	318
2.3.2. Des investissements non industriels mais créateurs d'emplois.....	320
3. Importance relative des IDE dans l'économie algérienne.....	322
Section 2 : Le secteur du ciment et des matériaux de construction en Algérie	323
1. L'évolution de l'offre de ciment sur le marché national.....	324
2. Partenariat Groupe Pharaon (Arabie Saoudite) - Société des ciments de Béni Saf (filiale du groupe ERCO).....	327
3. Partenariat Arab Swiss Engineering Company (ASEC) Cement (Egypte) – Société des Ciments de Zahana.....	330
4. Knauf Plâtres Fleurus.....	334
Conclusion.....	338
Conclusion Générale.....	339
Bibliographie.....	344
Annexes.....	353
Annexe n°1 : Conventions et accords bilatéraux sur l'encouragement et la protection des investissements, sur la non-double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune.....	354
Annexe n°2 : Liste des projets IDE réalisés en Algérie.....	358
Annexe n°3 : Le questionnaire.....	367