



Université d'Oran 2

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

MEMOIRE

Pour l'obtention du diplôme de Magister
En Sciences Economiques

**L'impact de la qualité des institutions sur l'attractivité
des Investissements Directs Etrangers
-Cas de l'Algérie-**

Présenté et soutenu publiquement par :
M^{me} **FARSI Nabila**

Devant le jury de soutenance composé des membres suivants :

Président : M^r SALEM Abdelaziz - Professeur Université Oran 2
Rapporteur : M^r BENBAYER Habib - Professeur Université Oran 2
Examineur : M^{me} TAIBI Ghalia - *Maître de conférences (A)- Université d'Oran2*
Examineur : M^{me} REKIBA Salima- *Maître de conférences (A)- Université d'Oran2*

Année Universitaire :
2017-2018

Remerciements

Je tiens à remercier vivement en premier lieu mon directeur de recherche, le professeur Benbayer Habib d'avoir accepté de diriger mon travail, de m'avoir encouragé pour le mener à terme suivant ses précieux conseils, orientations, critiques et sa disponibilité tout au long de l'élaboration de ce mémoire. Que je lui présente ma profonde reconnaissance.

Mes vifs remerciements s'adresse également aux membres de jury d'avoir accepté d'évaluer mon travail.

J'adresse mes sincères remerciements à ma grande et petite famille de m'avoir encouragé et aider de près ou de loin à réaliser ce modeste travail. Mes parents, frères et sœurs, ainsi que mon mari.

Nabila.

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à :

Mes très chers parents que le Dieu les baigne.

Mes frères et sœurs.

Mon mari et mon fils.

Mes neveux et nièces.

Toutes les personnes qui m'aiment.

Nabila.

Sommaire

Introduction générale.....	02
Chapitre 01 : les fondements théorique des IDE	08
• <i>Section 01</i> : les fondements théoriques des IDE.....	09
• <i>Section 02</i> : les théories explicatives des IDE.....	22
• <i>Section 03</i> : évolution des IDE dans le monde et leurs déterminants	32
Chapitre 02 : qualité des institutions et attractivité des IDE.....	54
• <i>Section 01</i> : l'ancienne et la nouvelle économie institutionnelle.....	55
• <i>Section02</i> : la nouvelle économie institutionnelle.....	64
• <i>Section03</i> : Définition et classification des Institutions	77
• <i>Section 04</i> : La Qualité des institutions et attractivité des IDE.....	86
Chapitre 03 : l'impact de la qualité institutionnelle sur l'attractivité des IDE en Algérie.....	101
• <i>Section 01</i> : le cadre législatif et réglementaire des IDE en Algérie.....	101
• <i>Section 02</i> : les règles institutionnelle appliqués sur les IDE en Algérie.....	116
• <i>Section 03</i> : Le climat d'investissement en Algérie.....	125
• <i>conc</i>	

Liste des Abréviations

- **AI** : arrangement institutionnel
- **ALENA** : l'Accord de libre-échange nord-américain
- **AMGI** : Agence multilatérale de garantie des investissements
- **ANDI** : Agence Nationale de Développement de l'Investissement
- **ANSEJ** : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
- **ANEM** : agence nationale d'emplois
- **ANIREF** : Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière
- **AO** : arrangement organisationnel.
- **APSI** : agence de promotion et soutien et de suivi de l'investissement.
- **BG** : Bonne Gouvernance.
- **BM** : Banque Mondiale
- **BTP** : Bâtiment et Travaux Publics
- **CIRDI** : Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements
- **CNES** : Conseil National Economique et Social
- **CNI** : Commission nationale d'investissement
- **CNUDCI** : la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international
- **CNUCED** : conseil des nations unies pour l commerce et le développement.
- **CPI** : Corruption Perceptions Index.
- **CPP** : contrat de partage de la production.
- **CREAD** : centre de recherche en économie appliqué au développement.
- **DDP** : droits de propriété
- **EI** : Environnement institutionnel
- **EPA** : établissement public à caractère administratif
- **F-A** : Fusion Acquisition
- **FAI** : Fond d'Appui à l'Investissement
- **FDI** : Foren Direct Investment
- **FMI** : Fond Monétaire Internationale
- **FMN** : Firmes Multi Nationales
- **FNI** : Fond National de l'Investissement
- **GCI** : Global Competitiveness Index
- **GE** : gouvernance d'entreprise
- **GU** : Guichet Unique
- **IDE** : Investissement Direct Etranger
- **JO** : Journal Officiel
- **J-V** : joint venture

- **NEI** : Nouvelle Economie Institutionnelle
- **NI** : Néo Institutionnalisme
- **OCDE** : Organisation de Coopération et de Développement Economique
- **OMC** : Organisation Mondiale Du Commerce
- **OCRC** : L'office central de répression de la corruption
- **ONG** : Organisation Non Gouvernementale
- **ONPLC** : L'organe national de prévention et la lutte contre la corruption
- **ONS** : Office National des Statistiques
- **ONU** : Organisation des Nations Unis
- **PAS** : Programmes d'Ajustement Structurel
- **PED** : pays en voie de développement
- **PH** : pays hôte
- **PIB** : Produit Intérieur Brut
- **PME** : Petite et Moyenne Entreprise
- **PMA** : Pays les Moins Avancés
- **PNUD** : Programmes Des nations Unies de Développement
- **PO** : Pays d'Origine
- **TCT** : Théorie des Coûts de Transaction
- **TI** : Trensparency international
- **TVA** : Taxe sur la Valeur Ajoutée
- **UE** : Union Européenne
- **UMA** : Union pour le Maghreb Arabe
- **WDI** : World Development Indicators
- **WEF** : [Forum économique mondial](#)



Introduction générale

INTRODUCTION GENERALE

L'investissement Direct Etranger est une activité par laquelle un investisseur résidant dans un pays obtient un intérêt durable et une influence significative dans la gestion d'une entité résidant dans un autre pays. Cette opération peut consister à créer une entreprise entièrement nouvelle ou, plus généralement, à modifier le statut de propriété des entreprises existantes. Sont également définis comme des investissements directs étrangers d'autres types de transactions financières entre des entreprises apparentées, notamment le réinvestissement des bénéfices de l'entreprise ayant obtenu l'IDE, ou d'autres transferts en capital . IDE est au centre de la problématique de développement. Il occupe désormais une place de choix dans la plupart des pays du monde du fait de la convergence de deux préoccupations : celle des entreprises cherchant à s'internationaliser et celle des gouvernements qui cherchent à attirer de plus en plus de capitaux.

De plus, l'investissement direct étranger, est un vecteur important de la mondialisation. Il connaît actuellement un développement considérable. Son essor traduit d'une part, l'intensification par un nombre croissant de sociétés multinationales de leurs activités à l'échelle mondiale sous l'effet de la libéralisation de nouveaux secteurs à l'investissement et, d'autre part, l'existence d'un surplus d'épargne notamment européen en quête de meilleurs placements continuant son expansion au 20ème siècle. L'investissement international s'est particulièrement renforcé depuis la décennie 1990, touchant les différentes zones de la planète mais surtout les pays développés et dans une moindre mesure les pays émergents y compris l'Algérie.

Une forte expansion des flux d'investissements internationaux a permis l'accélération des mouvements d'échanges entre différentes zones, avec une variété accrue de ses formes et une évolution quantitative de son contenu. Les pays deviennent promoteurs de la mondialisation de la production en créant un climat d'investissement favorable. Pour les pays d'accueils, le recours à l'investissement direct étranger (IDE) constitue un enjeu suffisamment important de développement local, de formation du capital fixe, et de progrès technique dû à la technologie qu'il incorpore. Les IDE permettent aux pays hôtes (PH) un accroissement des échanges, la création de pôles de compétitivité par des phénomènes d'agglomération d'activités, le transfert de technologie, la mise à niveau des firmes locales, et la création d'emplois. Conscientes de ces effets, les économies en développement ont mis en place des mesures d'attractivité pour bénéficier de l'installation des firmes étrangères.

INTRODUCTION GENERALE

Le courant institutionnel est un courant pluridisciplinaire. En effet, les institutions peuvent expliquer des phénomènes économiques, politiques, sociaux et le différentiel de croissance (North, Williamson)¹. Pour les institutionnalistes les « bonnes institutions » sont la clef de voûte pour la relance des économies des pays en voie de développement d'une manière générale. En effet, les pays riches sont toujours en haut des classements en termes de qualité institutionnelle, tandis que les pays pauvres sont toujours à la traine. Des questionnements surgissent sur le fait qu'il est possible qu'une économie en bonne santé soit plus performante dans l'élaboration du cadre institutionnel. Néanmoins, les exemples des économies où le déficit institutionnel est accompagné par une faible croissance sont bien nombreux et ont fait l'objet de recherche de plusieurs économistes (Rodrick, Subramanian, Trebbi 2002, Bulte, Damania et Deacon 2004....)².

Les IDE sont influencés par le cadre institutionnel, les contraintes de production, les normes établies en commun et les engagements envers d'autres acteurs, tout en ayant des interactions avec eux. De ce fait, la firme joue un rôle actif dans la dynamisation de cet environnement. Il importe de rechercher un cadre permettant de faire l'articulation entre la firme et l'ensemble de ses relations dans lesquelles elle s'insère à différents niveaux, les institutions, les conventions, les branches, les secteurs, les réseaux, donc les institutions des pays hôtes ont un rôle crucial pour attirer les IDE, donc nous privilégions la relation qui lie la firme lors de son installation dans un pays autre que son pays d'origine et les institutions qui le régissent. Ces dernières ont une influence sur la décision d'installation de la firme, et par la suite sur son activité. Dans le cadre de l'exercice de son activité, la firme est confrontée aux lois et réglementations propres au pays d'accueil.

Dans le cadre des politiques d'attractivité, les pays empruntent la voie de la séduction en ayant des institutions de qualité tel que : des codes d'investissements avantageux prenant en compte le cadre légal d'application des lois et règlements. Une définition des institutions sera énoncée d'abord, puis nous tenterons de faire le lien entre le contexte institutionnel plus communément appelé "qualité des institutions" et les IDE. Le champ d'analyse qui sera discuté est l'Algérie, en tenant compte des déterminants des IDE, de la politique d'attractivité, le contexte institutionnel et des résultats obtenus en matière de flux d'IDE.

¹ Williamson O.E.(2000):" the new institutional economics: taking stock, lookink ahead", journal of economic literature, vol XXXVIII, page 595-613.

² ² Landsmann, Micheal, and Ugo Panago.1994. « the institutional and economic change ». "structural change and economic Dynamic, 5(2): 199-203.

INTRODUCTION GENERALE

Récemment, les institutions sont apparues comme une variable économique significative largement négligée dans le passé. Leur rôle a été souligné surtout pour expliquer les différentiels de croissance entre pays, mais il a été élargi à l'impact sur le commerce international et plus généralement sur l'ouverture économique et l'attractivité des l'IDE (Lucas 1993)³. Souvent la mauvaise qualité institutionnelle qui transparaît dans le domaine économique est liée à des institutions politiques pas très efficaces. En d'autre terme, un système dans lequel les organes de représentation de la société se montrent incapables d'adopter les réformes qui permettent aux mécanismes de marché de fonctionner efficacement.

Donc L'introduction du phénomène institutionnel dans l'appréhension des déterminants de l'attractivité des nations en matière d'IDE se révèle intéressante en ce qu'elle propose une nouvelle piste dans l'étude du choix de localisation des firmes à l'étranger.

Les investissements directs étrangers jouent un rôle important dans la promotion du développement dans les pays en développement y compris l'Algérie qui a fait de nombreux efforts pour améliorer la qualité de ses institutions politiques et économiques afin de fournir un climat d'investissement approprié pour attirer les IDE et augmenter leur afflux par la suite. Donc, cette étude vise à identifier la relation entre la qualité institutionnelle et le flux entrant des investissements directs étrangers en Algérie.

1- Problématique de recherche :

De plus en plus, la qualité des institutions devient un facteur explicatif des différences entre pays. A cet effet nous seront amenées à spécifier le rôle joué par les institutions en matière d'attractivité dans la détermination des flux des IDE en Algérie.

Ce travail cherche à identifier la nature de relations entre la qualité des institutions et l'attractivité des Investissements Directs Etrangers en Algérie on résolvant la problématique suivante :

³ Lucas JR ; « why does the capital fly from rich countries to the poor countries?»;AEK; p04

La qualité des institutions contribue-elle significativement à l'influence sur le flux des Investissement Direct Etrangers en Algérie ?

En se basant sur cette problématique et pour la simplifier on pose les questions secondaires suivantes :

- 1- Pourquoi les FMN intègrent-elles dans leur choix d'implantation la qualité des institutions ?
- 2- Quelles sont les index qui qualifient ces institutions pour quel soit fondamentalement un élément déterminant dans l'attractivité des IDE ?
- 3- Quel est l'importance des flux des IDE pour que l'on puisse intégrer la qualité des institutions comme un facteur explicatif des potentialités de l'économie Algérienne dans l'attractivité des IDE ?

2- Hypothèses :

Cette thèse tentera de répondre à notre problématique à travers la confirmation ou l'infirmité des hypothèses suivantes :

H1 : L'existence des institutions efficaces et de bonne qualité provoque un environnement et un climat d'investissement efficace, de sorte qu'ils représentent l'un des déterminants fondamentaux de l'attractivité des IDE.

H2 : Le climat des affaires ainsi que d'autres paramètres définissant la qualité institutionnelle vont être des éléments explicatifs d'un rétrécissement de l'initiative privée qui se répercute sur l'investissement local et étranger. La faible qualité institutionnelle qui caractérise le climat des affaires en Algérie a entravé toute initiative d'investissement productif local ou étranger.

3- L'intérêt de l'étude :

Nous abordons dans cette recherche, la question du lien entre la qualité des institutions et l'attractivité des IDE en Algérie et cela pour plusieurs raisons. D'abord, nous considérons les institutions comme un nouvel outil d'analyse qui nous permettra de comprendre et d'analyser le flux des IDE précisément en Algérie. Le lien entre qualité des institutions et attractivité a été expliquée par les néoclassique sur la base d'un ancien développement remis à jour (North, Williamson 1977). Peu de travaux se

INTRODUCTION GENERALE

sont préoccupés de la problématique de la qualité des institutions et leur attractivité sur les IDE dans l'économie Algérienne malgré le nombreux rapport présenté par des organisations internationales qui ont fournis divers développement à travers des recommandations à ce sujet et plus particulièrement sur le climat des affaires.

4- Les études antérieures :

Sur le plan de la formalisation empirique le lien entre institution et attractivité des IDE et leur implication sur la croissance économique ont permis de révéler différents paramètres qui sont à l'origine de l'intérêt renouvelé à l'IDE suite (Jones and Hall 1999, Knake and Keefer 1995, Kaufmann et Pitchett 1997, Johnson et Robinson 2001,...). Il existe aussi des développements récents qui se sont préoccupés uniquement du lien existant entre les IDE et institutions dans certains nombre de pays (Landesmann, Micheal, Ugo Pagano 1994 ; Knack, Stephen, Philip Keefer 1995 ; Willimason 2000) pour qu'un intérêt manifeste se pose pour l'économie algérienne.

En effet, les résultats de leurs études confirment le rôle des institutions dans l'attractivité des IDE et à la croissance économique.

5- Le Cadre théorique et l'outil de la recherche :

Nous recourons à l'analyse institutionnelle en tant qu'outil méthodologique pour apporter des éléments qui rejoignent la problématique posée.

La courant institutionnaliste a émergé dans les années 70 à travers la redécouverte du travail de R.Coase « «the natur of the firm 1937 » pour que différentes interprétations, prolongement ont été repris par les travaux D.North O.Wiliamson et leurs applications aux droits de propriété, la théorie des coûts de transaction et la théorie d'agence, pour en faire ensuite un nouveau éclairage dans le domaine du commerce international et de montrer donc que les économies les plus ouvertes affichant des institutions de meilleures qualité arrivent à s'accaparer des niveaux de flux d'investissement important pour évoluer rapidement. Notre étude est basée sur un modèle d'analyse descriptive sur une base de données récoltée des différentes organisations mondiales tel que : Doing Biseness ; Heritage Foundation ; la Banque mondiale ;....etc.

INTRODUCTION GENERALE

6- Les difficultés rencontrées :

L'appréciation du lien entre la qualité institutionnelle sur l'économie algérienne s'est appuyée sur des paramètres qualifiant les institutions et dont les publications sont de ressort d'organisme statistique dans l'accès aux données exige des frais élevé pour lesquels nous sommes dans l'incapacité d'en assumer.

7- Le plan de l'étude :

Ce travail est structuré en trois chapitres. Le premier chapitre est consacré à l'approche théorique de l'investissement direct étranger (IDE) et de la firme multinationale : définition, historique, théorie explicatives, les FMN, les flux des IDE dans le monde....etc). Il est question de développer les déterminants des choix stratégiques explicatifs d'implantation des firmes à l'étranger pour évaluer le volume globale des IDE il importe ensuite d'expliquer les choix de localisation des IDE en fonction des stratégies des firmes afin d'expliquer que les déterminants institutionnels interviennent tous comme les déterminants économiques dans cette orientation géographiques des IDE.

Dans le deuxième chapitre nous aborderons la nouvelle économie institutionnelle pour insister davantage sur ces différents éléments constitutifs en effectuant un petit passage sur l'ancien institutionnalisme à l'avance. Nous montrerons dans ce chapitre aussi que cette nouvelle théorie (NEI) apporte un nouvel éclairage dans la croissance économique à travers les IDE en utilisant la variable institutionnelles déterminées par les index de « kauffmann » pour mesurer la qualité des institutions et leur relation avec l'attractivité des IDE. Le classement de ces paramètres nous donne une évaluation plus large des facteurs pouvons affecter l'attractivité des IDE. Nous sommes amenés dans notre troisième chapitre à étudier le cas de l'Algérie en projetant ces variables institutionnelles sur l'économie algérienne tel que : le cadre réglementaire, législatif des IDE en Algérie (loi, ordonnance, décret..), le degré de la transparence, le respect de droits des propriétés....etc. ses variables vont êtres analyser par la suite pour juger si l'Algérie possède des institutions efficaces et de bonne qualité qui provoque un environnement et un climat d'investissement efficace, de sorte qu'ils représentent l'un des déterminants fondamentaux de l'attractivité des IDE.



Chapitre 1

Les Fondements théoriques de L'investissement direct étranger « IDE »

Introduction :

Pour justifier les flux d'IDE dans un pays , la littérature économiques propose de prendre en compte divers éléments : Industriels (coûts de transport, coûts d'implantation, de production, avantages technologiques, agglomérations d'activités, etc.) ; Commerciaux (taille du marché, proximité de la demande, barrières à l'échange, etc.) ; Institutionnels (la politique fiscale ou commerciale, les dispositions législatives en matière de rapatriement des capitaux ou de mouvement de capitaux, le risque pays, l'appartenance à une zone d'intégration, etc.) » (Alaya et al., 2007)¹.

Une fois, la décision de s'implanter à l'étranger est prise, se pose ensuite la question du choix de la localisation. Ce dernier dépend à la fois de la conciliation des objectifs de la firme et des caractéristiques propres des pays d'accueils. Les différences affichées sur l'orientation des investissements pour expliquer des motivations des firmes à établir un classement « des priorités » d'investissement, il est indispensable d'analyser les déterminants qui influencent ce choix. Les FMNs décident de s'implanter à l'étranger en fonction de leurs stratégies (joint-venture, alliance, sous-traitance, investissement direct...) en combinant « leurs avantages spécifiques avec « les avantages comparatifs des pays hôtes ».

Ce chapitre s'articule autour de trois sections. La première section est consacrée à l'étude des fondements de base des IDE et les FMN et leurs relations avec la mondialisation. La seconde section traite les différents déterminants théoriques et empiriques du point de vue économique et institutionnel, selon les stratégies d'entrée des FMN. La troisième section traite de la configuration globale des IDE pour expliquer qu'il reste concentrer dans les pays développés.

¹ Alaya M, Nicet-chena D et Rougin E « politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de gouvernance dans les pays Sud-Est de la méditerranée » cahier de Gretha, N° 06, France ; juin 2007.

SECTION 1 : FONDEMENTS DE BASE DES IDE**1- Les différentes définitions attribuées à l'IDE :****1-1- Les différentes définitions attribuées par les institutions internationales :**

Les organisations internationales offrent différentes interprétations d'IDE :

Pour le **FMI** : l'IDE est " toute opération de prise de participation supérieure ou égale à 10 % au-delà des frontières nationales (création d'entreprises, prise de participation, les bénéfices investis, les emprunts entre filiales".

Selon l'**INSEE** : les IDE sont "des investissements qu'une unité institutionnelle résidente d'une économie effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une unité institutionnelle résidante d'une autre économie et d'exercer, dans le cadre d'une relation à long terme, une influence significative sur sa gestion. Les investissements directs comprennent non seulement l'opération initiale qui établit la relation entre les deux unités, mais également toutes les opérations en capital ultérieures entre elles et entre les unités institutionnelles apparentées, qu'elles soient ou non constituées en sociétés. Un IDE peut donc prendre diverses formes: création d'une entreprise à l'étranger, rachat ou prise de participation (acquisition d'au moins 10 % du capital social) dans une entreprise étrangère, réinvestissement des bénéfices par la filiale".¹

Pour l'**OCDE** : l'IDE est " une activité par laquelle un investisseur résidant dans un pays obtient un intérêt et une influence significative dans la gestion d'une entité dans un autre pays. Cette opération peut consister à créer une entreprise entièrement nouvelle (investissement de création)ou, plus généralement, à modifier le statut de propriété des entreprises existantes (par le biais de fusions et d'acquisitions). Sont également définis comme des investissements directs étrangers d'autres types de transactions financières entre des entreprises apparentées, notamment le réinvestissement des bénéfices de l'entreprise ayant obtenu l'IDE, ou d'autres transferts en capital."²

¹ Le site de l'institut national (français) des statistiques et des études économique : www.educnet.education.fr/insee .

² Le site de l'organisation pour la coopération et le développement économique : www.oecd/dataoecd/pdf.

Selon la **commission européenne** : l'IDE c'est " La mise en place ou l'acquisition d'actifs générateurs de revenus dans un pays étranger et, sur lesquels, l'entreprise qui investit a un contrôle ".¹

1-2- Les différentes définitions attribuées par les un certains nombre d'auteur :

Différentes interprétations sont attribuées par l'IDE par différentes chercheurs. L'IDE est assimilé à l'investissement réaliser à l'étranger réaliser par des entreprises nationale ou multinationale en vu d'acquérir des actifs financier et de gérer des activités de production sur place (**Karl P.Sauvant** et **P.Mallampally**)². L'IDE représente aussi un mouvement de capital mais le pêteur transfert les ressources et prend le contrôle du projet, l'essentiel de l'IDE passe par les FMN qui sont définis comme étant une entité économique facilitant le déplacement, la localisation, l'orientation de l'investissement direct, c-à-d elle le gère, c'est pour cela qu'on les a nommée comme étant le principal véhicule des IDE (**Richard E. Caves**).

2- Les différentes typologies des IDE:

Les investissements directs étrangers peuvent être regroupés selon leur forme de déploiement international ou leur forme logique. C'est deux typologies permettre de différencier la nature des IDE en effet, selon la logique, (Markusen 1992)³ retient la typologie horizontal et vertical de l'IDE qui sous-entend la décision de créer des filiales à l'étranger. A cela s'ajoute la stratégie primaire qui constitue des IDE verticaux particuliers et, la stratégie complexe qui apparaît plus réaliste dans le contexte de la mondialisation et constitue un dépassement de la distinction de [Markusen opacité] en combinant les deux stratégies ; horizontales et verticales. Ces différentes stratégies ne sont pas exclusives l'une de l'autre, mais s'inscrivent plutôt dans une logique dynamique.

Quant à la seconde selon la forme de déploiement internationale, les IDE peuvent se différencier selon qu'il s'agit d'un investissement de création, d'acquisition, de fusion, de joint venture, d'extension ou de restructuration financière. Dans ce qui suit, on va présenter les deux formes en détail.

¹ Andrew Haririson, Ena Elsey .Business international et mondialisation. De boeck. Bruxelles. 2004. p 316

² Karl P.savant, Padma Mallampally .L'investissement direct étranger dans les pays en développement. Sur le site de FMI www.imf.org/external/pubs/ft/mallampa.pdf

³ Horstmann I.J. et Markusen J.R. (1992), — Endogenous market structures in international trade (Natura Facit Saltum)—, Journal of International Economics 32, pp109.

2-1- **La classification par forme logique** : par forme logique on distingue deux types (IDE Horizontal et vertical) :

2-1-1- Les IDE horizontaux :

Les IDE horizontaux ou de marché visent à produire d'une part, pour le territoire d'implantation, une gamme de biens qui reproduit intégralement ou partiellement celle de la maison mère en fonction des caractéristiques locales de la demande ; et d'autre part, ils concernent des pays de niveau de développement similaire. Les investissements considérés sont de type Nord-Nord. La stratégie horizontale illustre les caractéristiques de la spécialisation internationale intra-branche fondée sur les marchés imparfaits. Ce type d'IDE vise à faciliter l'accès de l'investisseur à un marché étranger. Ainsi, dans cette perspective de conquête ou de préservation de marché, l'investissement étranger vise à satisfaire la demande locale à travers la création de « *filiales relais* ».

(Dupuch et Milan 2005)¹ montrent que des firmes multinationales de type horizontal apparaissent lorsque les avantages à s'implanter à proximité des consommateurs sont plus élevés que les avantages liés à la concentration des activités. La firme préfère donc implanter plusieurs sites de production pour servir les marchés locaux s'elle peut réaliser des économies d'échelle entre ces différents sites du fait de la présence d'actifs intangibles (technologies, savoir-faire, etc.), si les coûts d'implantation sont relativement faibles, si les coûts de transport sont plutôt élevés et si la demande intérieure est forte. Ainsi, les modèles développés par (Brainard 1993)² et (Markusen 1992)³ mettent l'accent sur les IDE de type horizontal qui correspondent à des stratégies de conquête de marchés locaux principalement dans les pays développés. La stratégie horizontale ou de marché (*market-seeking*) a pour objectif de desservir les marchés domestiques. Dans ce cas, les produits sont fabriqués dans le pays hôte et vendus sur le marché local. En conséquence, ce type d'IDE est motivé par la demande intérieure à savoir, la taille des marchés et le niveau de revenu du pays hôte.⁴

¹ Dupuch S., Milan C. (2002),—Les Déterminants des Investissements Directs Européens dans les Pays d'Europe Centrale et Orientale—, Université Paris 13, Centre d'Economie de l'Université Paris Nord

² Brainard S.L. (1993),—An empirical assessment of the proximity-concentration trade off between multinational sales and trade—, Neber Working Paper, n° 4581.

³ Horstmann I.J. et Markusen J.R. (1992),— Endogenous market structures in international trade (Natura Facit Saltum)—, Journal of International Economics 32, pp111.

⁴ Asiedu E. (2005),—Foreign direct investment in Africa : The role of natural resources, market size, government policy, institutions and political instability—, World Institute for Development Economics Research (WIDER), Research Paper n° 2005/24.

2-1-2- Les IDE verticaux:

La stratégie verticale ou « *non market-seeking* » répond à un objectif de rationalisation de la production. Elle fait référence à une recherche d'efficacité ou « *efficiency-seeking* » et génère des flux d'investissement de sens Nord-Sud déterminés par les divergences de niveau de développement des Nations partenaires. De ce fait, l'IDE vertical à travers la localisation des activités dans les « *filiales ateliers* », vise à organiser une division internationale des processus productifs. Ces investissements se distinguent des IDE horizontaux par leur caractère simultanément unilatéral et intersectoriel. La stratégie verticale génère une localisation des IDE centrée sur la différenciation des dotations factorielles dans la tradition de la spécialisation intersectorielle propre à la théorie de Heckscher-Ohlin du commerce international. Ainsi, ces IDE sont dits de localisation lorsque les firmes s'intègrent dans une perspective de division internationale des processus de production (Dupuch et Milan 2002)¹.

Les IDE dans ce type de stratégie vont se différencier entre les pays selon la logique de la dotation factorielle [Asiedu 2002], considère que cette stratégie va permettre en même temps de produire dans le pays hôte pour constituer une plate forme de vente à l'étranger.

2-2- Par forme de déploiement à l'étranger :

On attribue à l'internationalisation deux formes de redéploiements : la première va consister un investissement direct impliquant un transfert de capitaux à travers la création des filières nouvelle, le rachat d'entreprise existante, les accords de joint venture, les fusions et acquisition. La seconde n'implique pas un transfert de capitaux pour opérer sous forme d'accord de licence, da franchise, contrat de gestion et sous-traitance...etc.

Les différentes formes d'implantation divergent selon les stratégies des entreprises et les intérêts des pays d'accueils. Donc cette forme d'implantation peut aller :

2-2-1- IDE impliquant un transfert des capitaux :

- **La création d'une filiale entièrement nouvelle :**

Cette forme d'investissement a prévalu dans les FMN da certains pays industrialisés (USA, UK) dans les années 70. La création des entreprises présente des avantages spécifiques pour les investisseurs qui s'assurent du contrôle maximal et conserve aussi la maîtrise technologique au sein de la filiale, cette stratégie limite le transfert de la technologie non souhaité par les investisseurs.

¹ Dupuch.S ; Milan C. (2002),—Les Déterminants des Investissements Directs Européens dans les Pays d'Europe Centrale et Orientale—, Université Paris 13, Centre d'Economie de l'Université Paris Nord

- **L'acquisition d'une entité étrangère déjà existante :**

Cet investissement se matérialise par un transfert de propriété des titres de la filiale acquise. Cette procédure a été favorisée par les PED dans le cadre de la réduction de la dette amenant à l'ouverture du capital des entreprises publiques offrant ainsi aux FMNs une croissance externe en augmentant la participation et la prise de contrôle. Ce type d'investissement permet de renforcer la position concurrentielle. Les fusions acquisition sont un moyen d'acquérir une grande part sur le marché régional et mondial et cela par le biais d'achat d'une part de marché lui procurant une place leader mondiale dans sans secteur. Il permet aussi de créer et de pénétrer et de saisir des opportunités d'implantation dans des délais très courts tous comme aussi il permet de réduction des coûts à travers l'accroissement de la taille de l'entreprise grâce à un amortissement sur un plus grand volume de production (l'économie d'échelle).

- **Les joints-venture :**

Ce type d'investissement s'est considérablement développé entre les pays hiérarchisés, les PED ne disposant pas de base matériel dans les années 70 comme ça été le ca de l'Algérie en considérablement développés ; ce type d'investissement en créant des sociétés mixtes sous forme d'alliance pour satisfaire la demande locale. Différentes motivations justifient ce type d'investissement suivant les pays concernés :

Dans les pays industrialisés : la création d'une JV dans ces pays est essentiellement guidée par des motivations stratégiques de la part des firmes ; soit pour accélérer le processus d'internationalisation ou de partager des coûts de développement de plus en plus élevés dans les secteurs de haute technologie ou de réaliser des économies d'échelles.

Dans le PED : lorsqu'une FMN réalise une JV, il est souvent reconnu qu'une contrainte subie par la firme étrangère est imposée par le pays d'accueil plutôt qu'une stratégie décidée. Cette contrainte peut être soit directe (réglementaire) ou indirecte (dans le cas par exemple ou les contraintes publics sont accordées en priorité à des firmes étrangères qui se sont associé avec un partenaire local).

2-2-2- Les nouvelles formes d'IDE (n'impliquant pas le transfert des capitaux):

Ces nouvelles formes concernant le déploiement international n'impliquant pas de transfert des capitaux et ceci est dans la perspective de la réduction des incertitudes liées à

l'instabilité des pays d'accueils et afin de réduire les risques (l'instabilité économique et les risques politiques). Les FMN vont chercher à minimiser leurs engagement financier mais aussi d'impliquer les entreprises nationales à partager le risque de production dans le cadre de formule plus flexible tel que : les licences et franchisages ; la sous-traitance ; la concession du réseau public ; le contrat de partage de la production.

- **Les licences et franchisages :**

Par un accord de licence, un industriel accorde un droit (exclusif ou non) de fabrication ou de commercialisation à une firme étrangère et ceci pour une durée de temps limitée et en contrepartie d'un paiement ce dernier peut être un pourcentage par rapport au chiffre d'affaire ou bien par rapport aux bénéfices. En ce qui concerne le franchisage, ce type de contrat consiste que le franchisé (entreprise locale) reçoit du franchiseur (l'entreprise étrangère) le droit d'utiliser sa marque de fabrique pour vendre des produits ou des services. Dans cette forme d'investissement, la technologie est considérée comme un actif, il s'agit d'un autre terme d'achat de droit d'utilisation puisque la technologie reste la propriété du vendeur.¹

- **La sous-traitance :**

La sous-traitance est le fait qu'une entreprise donnée confie partiellement sa production à une autre dans le cadre d'un travail de sous-œuvre. Les produits ainsi fabriqués par la seconde sont pour le compte de la première et selon ses besoins et exigences. Cette dernière gère ainsi mieux ses ressources et ses coûts de production et ce selon un contrat clairement établi entre les deux structures. Les entreprises donneuses d'ordre recourent à la sous-traitance pour mobiliser une main d'œuvre contribuant à leur production, sans qu'elles ne soient engagées vis-à-vis des salariés par un contrat de travail.²

- **La concession du réseau public (contrat de clé en main) :**

Avec la reconnaissance des carences des systèmes de gestion publique directe, les appels aux compétences privées pour gérer les réseaux publics d'infrastructures, se sont multipliés. Ainsi les pays en développement mais également les pays industrialisés, font appel au savoir faire d'entreprise étrangère en matière de gestion, dont les formes financières

¹ D.Tersen, l'investissement international ; op cit ; pp15-16

² <http://www.petite-entreprise.net/P-1245-136-G1-quelle-est-la-definition-legale-de-la-sous-traitance.html>

sont variées, selon qu'ils prévoient la construction du réseau, sa réhabilitation ou le simple transfert de gestion, ceci diffère d'une situation à une autre.¹

- **Le contrat de partage de la production(CPP) :**

Est un accord passé entre l'opérateur sur un secteur géographique donné (**bloc, licence**) et un gouvernement hôte, selon lequel le premier assume les coûts et les risques associés à l'exploration et à l'exploitation du projet, en échange d'une part de la production à venir. Ce Contrats est généralement utilisés dans le secteur pétrolier, entre un investisseur et le pays hôte ou une compagnie pétrolière nationale, qui donnent droit au pays hôte à une partie des quantités physiques du pétrole produit. Un tel accord attribue généralement les ressources sous forme de remboursements des coûts de production, puis divise le contrôle sur les « bénéfices » restants relatifs au pétrole ou au gaz entre le groupe de sociétés d'exploitation et le gouvernement. Le gouvernement vend alors sa part, ou bien accepte des règlements en espèces des sociétés d'exploitation au lieu de la livraison physique de la marchandise.²

La formule de l'accord de partage de production APP a été utilisée, en 1966, pour la première fois en Indonésie, dans laquelle l'État garde la propriété des ressources et négocie un système de partage de bénéfices. Ainsi la formule s'est progressivement répandue dans le monde entier pour devenir courante au début du XXIe siècle.³

3- Le support de l'IDE (Les firmes multinationales FMN) :

L'investissement direct étranger représente un mouvement de capitaux, dans ce cas le prêteur transfère des ressources et prend ainsi le contrôle du projet, il peut aussi concerner un investissement direct impliquant une gestion directe dans la production. Dans les deux cas il s'avère que les FMNs intègrent dans leurs stratégies leurs intérêts avec ceux des pays d'accueils. Cette assimilation des intérêts pousse les FMNs à intégrer la notion de risque pour défendre les stratégies mise en place.⁴

3-1- Différentes Définitions des firmes multinationales :

Plusieurs auteurs se sont penchés à ce sujet pour proposer des interprétations différentes. Frank (1981) a définie la multinationale comme étant « *une société qui opère dans plusieurs pays étrangers au travers de filiales qui sont soumises à un certain degré de*

¹ Daniel Alain Dagenais ; droits de construction et cautionnement ; p01

² <http://negotiationsupport.org/fr/glossary/contrat-de-partage-de-la-production>

³ <http://geoconfluences.ens-lyon.fr/glossaire/partage-de-production-accord-contrat-de-psa>

⁴ Richard E.Caves, Jeffrey A.Frankel. **Commerce et paiements internationaux**. De boeck. Bruxelles.2003. p188

contrôle central ». il a expliqué qu'elle ont joué un rôle très important dans la croissance des pays en voie de développement.

Les Nations-Unis ont retenu le terme de transnationale lorsqu'elles veulent désigner une société Méré basée dans un pays disposant des filiales dans un certains nombre des pays étrangers. Harrison a regroupé à son niveau des définitions attribués à différents auteurs tel que : Cowling et Sugden ; Pour Aharoni (1966)¹ ; Weekly et Aggarwal, Steiner (1966).

Pour les deux premiers auteurs : "*Une FMN permet de coordonner la production depuis un centre stratégique de prise de décision lorsque l'entreprise est amenée à dépasser ses barrières nationales*".²

Pour le troisième auteur « *une entreprise qui a son siège dans son pays d'origine mais qui opère et vit sous les lois et les devoirs d'autres pays* ».

Pour Weekly et Aggarwal la FMN est "*un groupe d'unités commerciales établies dans différents pays et dont les actions sont coordonnées par un centre de contrôle de gestion qui prend les décisions en fonction des opportunités et des objectif globaux de bénéfices*".³

Quant au dernier il considère «*qu'une firme multinationale obéit à deux critères : d'abord, elle opère dans deux ou plus de deux pays, dans lesquelles elle a des bénéfices et des perspectives de croissance, puis dans un second temps elle prend des décisions multinationale, c'est à dire des décisions applicables dans plusieurs pays*».

Pour Josette Peyrard considère que les FMN firme multinationale est un ensemble de sociétés de différentes nationalités, juridiquement autonomes, contrôlées par une société mère ou société holding.⁴

La FMN est dans l'obligation de déployer d'implorant effort (financier et humain pour investir à l'étranger) cependant il faut admettre que celle-ci ne déploie toute sa compétence pour des raisons liées au rendement d'échelle, à la segmentation et la faible rémunération d'exploitation du potentiel des actifs à l'étranger. Toutes ces définitions présentées démontrent que les auteurs ne présentent pas une définition homogène et donc cette définition varie selon la situation dont laquelle le chercheur se trouve.

¹ Aharoni Y. (1966), —The foreign investment decision processl, Division of research, Graduate school of business administration, Havard University, Boston, cité par Mucchielli J.L. (1985), —Les firmes multinationales : Mutations et nouvelles perspectives—, Economica, pp.67-70

² Andrew Haririson,Ena Elsey.op cit p62.

³ Ibid.p62.

⁴ Josette Peyrard. **Gestion financière internationale**. Librairie Vuibert .Paris. 1999. p 351.

3-2- Le rôle des firmes multinationales :

L'étude des FMNs ne rentre pas dans le cadre classique de l'analyse économique. Chacune d'elle possède une stratégie qui diffère selon les attitudes du marché néanmoins elle contribue à l'internationalisation de production, au développement des échanges, et la mobilité des capitaux¹. Par le biais des IDE, elle segmente la production mondiale en insistant davantage sur les principes « chaîne des valeurs », l'évolution de leurs flux traduit l'extension du poids des FMN, ces investissements ont considérablement augmentés depuis les années 80 et bien que la mondialisation semblé davantage porter aujourd'hui par l'accroissement des IDE que par l'ouverture commerciale du pays.

3-2-1- L'influence croissante des multinationales sur le commerce extérieur:

Suivant les théoriciens et leurs résultats de recherche sur les investissements internationaux et dans le cadre de la théorie de l'échange international. Ils ont pu détecter l'effet des FMNs sur le commerce international, on peut distinguer deux effets totalement différents : l'effet de substitution proposé par (R.A. Mundell 1957)² et l'autre de complémentarité dénoncé par (K. Kojima 1978)³.

- **L'effet de Substitution:**

Cet effet est inspiré de la logique du modèle d'Heckscher et Ohlin d'échanges liés aux différences d'abondances relatives des facteurs. Si les pays échangent des produits, c'est parce que, initialement, les facteurs de production sont immobiles. À l'inverse, si les facteurs sont mobiles internationalement (en particulier le capital) et le commerce des produits fortement limité (sinon empêché) par des obstacles tarifaires ou par des coûts de transport élevés (conditions de l'IDE horizontal), donc les IDE apparaissent comme des substituts au commerce de marchandises lorsqu'il existe des entraves et des barrières tarifaire ou non empêchant le commerce des produits.

La rémunération du capital étant plus élevée dans le pays qui est le moins bien doté en capital, il s'opère un mouvement de capitaux du pays qui en détient relativement le plus vers celui où il est rare. Ce dernier va alors produire davantage de biens intensifs en capital, biens qu'il importait auparavant. Les IDE se substituent ainsi aux importations et les dotations relatives en facteurs de production se rapprochent les unes des autres. Avec ce transfert de capital, les avantages comparatifs peuvent être amenés à disparaître, entraînant l'arrêt du commerce. L'IDE horizontal est alors destructeur du commerce international.

¹ Xavier Browaeys, Introduction à l'étude des firmes multinationales, In: Annales de Géographie, t. 83, n°456, 1974.pdf

² Mundell R.A. (1957), « International trade and factor mobility », American Economic Review, Juin, pp. 321-335

³ Kojima K. (1978), —Direct foreign investment: a Japanese model of multinational business operations, Croom Helm, London, Chapitre 4-6.

- **L'effet de complémentarité:**

(K. Kojima 1978)¹ prend l'appui sur les IDE japonais dans les pays en développement pour souligner l'aspect complémentaire entre IDE et commerce international de marchandises, en introduisant une différence de technologie entre les pays.

L'argument de Kojima peut se résumer de la façon suivante : il considère deux pays, un pays développé, abondant en capital et ayant un avantage comparatif dans la production de machines, et un pays en développement, intensif en travail et ayant un avantage comparatif dans la production de textile. Compte tenu d'une faible demande internationale de textile, le prix international du textile se trouve être égal à celui qui prévaut dans le pays en développement : ce dernier n'a donc aucun intérêt à exporter et il n'y a pas de commerce international.

Cependant, le capital et la technologie étant spécifiques à chaque secteur, les firmes du textile dans le pays développé auront un avantage à se délocaliser dans le pays en développement où la main d'œuvre est moins chère. Le transfert du capital et de la technologie améliore alors la productivité de l'industrie textile dans le pays en développement, abaisse ses coûts de production qui deviennent inférieurs au prix international. Le pays en développement a alors intérêt à exporter du textile et à importer des machines. L'IDE est ainsi créateur d'échange.

Plus généralement, il apparaît que, dans le cas des IDE verticaux où les firmes multinationales répartissent leurs activités entre les pays en fonction des différents avantages comparatifs, IDE et commerce international peuvent être complémentaires, notamment en accroissant les échanges intra-firmes.

3-2-2- Les FMN, principal moteur de la mondialisation :

Ainsi, loin de réduire les incitations à commercer, les firmes multinationales permettent de pousser plus loin la mondialisation ; la croissance rapide des flux d'IDE depuis les années 70 a donc vraisemblablement tiré la croissance des échanges mondiaux. En localisant les différents éléments de la chaîne de valeur dans les économies proposant les meilleures conditions de production, les FMN renforcent les spécialisations des pays et permettent une exploitation plus approfondie des avantages comparatifs. Par ailleurs, cette

¹ Kojima K. (1978), —Direct foreign investment: a Japanese model of multinational business operationsl, Croom Helm, London, Chapitre 4-6 p 285.

complémentarité laisse entendre que les IDE sont très largement verticaux. Ce constat n'est pas sans conséquences pour l'économie mondiale. Tout d'abord, cette fragmentation des processus de production conduite par les FMN permet de renforcer encore la division internationale du travail, et donc, a priori les gains mutuels à l'échange mis en avant par les théories du commerce international.

3-2-3- Les FMN et le capital humain :

Dans le cas des pays en voie de développement ; le transfert de savoir-faire technique et des techniques de management est utilisé pour améliorer la qualité du travail local, la gestion et les systèmes d'éducation et de la formation.

L'éducation, les activités de formation, le paiement des salaires, ont été considérés comme les principaux mécanismes à travers lesquels l'IDE contribue à l'accumulation du capital humain par le biais des FMNs.

3-2-4- Les FMN et la croissance économique :

L'IDE influence positivement la croissance du pays d'accueil en améliorant la productivité totale des facteurs, grâce au transfert de technologie accompagnant les firmes multinationales sans oublier l'exportation du produit fini à l'étranger ce qui engendre par la suite un effet positif sur la balance commerciale.

(P. Romer 1993)¹ souligne que l'IDE entrant peut faciliter les transferts de technologie et de savoir-faire en gestion dans le pays d'accueil, non seulement dans les filiales investies, mais aussi dans l'ensemble des entreprises du pays d'accueil par des phénomènes de diffusion. L'IDE entrant doit également faciliter l'accès au marché d'exportation et contribuer à une amélioration de la compétitivité des entreprises locales.

3-2-5- FMN et l'emploi :

L'impact de l'entrée de l'IDE sur l'emploi dans le pays d'accueil :

- La création d'emploi dans les activités,
- Les salaires versés par les multinationales qui s'implantent, peuvent être plus élevés (avec une productivité des travailleurs élevée),
- L'aggravation des disparités régionales d'emploi,
- lors de l'acquisition d'une entreprise locale par une firme étrangère, cette dernière rationalise sa production, ce qui va conduire à réduire l'emploi dans le pays d'accueil,

¹ Romer P.M. (1990), —Endogenous technological change—, Journal of political economy, n°98, pp 71-102.

4- Les stratégies de localisation des FMN :

Les firmes décident de s'implanter à l'étranger lorsqu'elles peuvent combiner leurs avantages compétitifs spécifiques avec les avantages comparatifs des pays d'accueil, il s'agit en sorte de diviser le processus de production dans un cadre de stratégie globale. (C.A.

Michallet 1999)¹ distingue quatre stratégies :

4-1- La stratégie d'approvisionnement :

C'est la première stratégie adoptée ; elle émerge avec l'apparition des FMNs dans le monde et elle a été la stratégie la plus dominante de l'investissement à l'étranger jusqu'au début du XX^{ème} siècle. Cette stratégie consiste qu'une FMN décide de s'implanter dans un pays étranger dans le but d'accéder aux ressources naturelles du sol et sous sol. Cela a coïncidé avec le démantèlement des colonies et l'accession d'Etats politiquement indépendants, où les nationalisations se sont concentrées dans le secteur primaire. Les nouveaux États indépendants ont cherché à s'assurer le contrôle de leurs richesses naturelles, qui constituent souvent leur seule ressource. Les activités des FMN passent de l'exploitation directe à l'assistance technique.

4-2- La stratégie du marché :

Cette stratégie consiste qu'une FMN décide de s'implanter dans un pays là où il existe une forte demande. Donc elle s'applique aux décisions d'investissement à l'étranger, qui visent à produire pour le marché local d'implantation par le biais de « filiale-relais » dans des pays où le niveau de développement est équivalent (caractérisée par des flux commerciaux intra-branche Nord-Nord) ; dont le but est de conquérir des nouvelles parts de marché. Elle est apparue au XX^e siècle, Un investissement horizontal conduit à une simple réplique de la firme (c'est-à-dire à produire le même produit dans plusieurs pays). Cette stratégie est actuellement la plus répandue due à ces caractéristiques qui sont : la nature intra-industrielle des flux, les produits et techniques de production ne diffèrent guère d'un pays à un autre.

4-3- La stratégie de rationalisation et de minimisation des coûts :

Cette stratégie est apparue vers le milieu des années soixante. Elle vise que les FMNs se délocalisent dans des pays en voie de développement dont le but est de minimiser les coûts de production. Elle est fondée sur l'inégalité de développement, et pratiquée d'une façon unilatérale,

¹ Michallet C.A ; Un nouvel impératif de la politique industrielle dans la globalisation : L'attractivité— in Bouët. A et Le Cacheux. C, eds, —Globalisation et politiques économiques : Les marges de manoeuvre—, Economica, Paris p325-330.

Nord-Sud, et non plus croisée. Cette inégalité donne lieu à des IDEs motivés par la différenciation des dotations factorielles. A l'inverse des investissements horizontaux, les investissements verticaux dont elle fait partie cette stratégie sont intersectoriels et non pas intra-branche vise à fragmenter le processus de production. Ainsi, la chaîne de valeur est scindée en différentes activités (assemblage, fabrication des composants d'un produit fini, distribution). Donc, le choix de localisation dépend d'une part de la fonction de production de la firme et d'autre part des dotations factorielles des pays d'accueil.

La production n'est pas destinée au marché d'implantation forcément ; mais orientée vers le marché mondial. Des économies d'échelle sont engendrées par la spécialisation des « filiales-ateliers ». Cette stratégie conduit à un processus d'intégration verticale entre les économies du Nord et celles du Sud, permettant ainsi une minimisation des coûts. La compétitivité-prix recherchée par les FMN, dépend fortement des avantages tirés de la localisation du pays d'accueil, selon une stratégie de division internationale des processus productifs¹.

4-4- La stratégie techno-financière :

Il s'agit d'une nouvelle génération de stratégie, qui n'est plus fondée sur la délocalisation d'activités productives, qu'elles soient des « filiales-relais » ou des « filiales-ateliers ». Cette stratégie repose sur la vente de technologie : brevets, licences, usines clés en main, savoir-faire, ingénierie et assistance technique. Cette forme de multinationalisation correspond à une internationalisation fondée sur des actifs intangibles de la firme et les compétences de son capital humain plutôt que ses actifs financiers (C.A Michalet, 1997)². La base de sa compétitivité est désormais assise sur le fait de valoriser cet avantage dans tous les secteurs où des applications de ses compétences technologiques sont possibles. La mise en place et la réussite de ces nouvelles formes d'activité reposent essentiellement sur une étroite collaboration entre les fournisseurs de savoir-faire et les financeurs.

Ce nouveau fonctionnement des firmes fonde l'accès au profit non pas sur la détention directe de capital, mais sur le contrôle de la technologie et des sources de financement, et répond à une double préoccupation : celle des firmes de minimiser le risque de nationalisation et de pertes de leurs actifs réels ; celle des Etats de développer un tissu industriel local et de réduire la présence étrangère directe dans l'appareil productif national (Michalet, 1997)³.

¹ Michalet C.A. (1997), —Stratégie of multinationals and competition for foreign direct investment—, FIAS p60-63

² Michalet C.A. (1997), —Stratégie of multinationals and competition for foreign direct investment—, FIAS p.76-80

³ Idem ; p.61-62

4-5- La stratégie de partenariat ou l'intégration de type « hub and spokes » :

Ce type de stratégie est adopté par les FMN, qui projettent d'externaliser un certain nombre de fonctions, pour faire face à une forte concurrence internationale. L'internalisation est un moyen appréciable de réduction des coûts de transaction, réduction de l'incertitude et diminution des risques de comportements stratégiques. Mais, dans le but de rester compétitives, les FMN tentent plutôt de réduire les coûts fixes et les apports en capitaux par l'externalisation de certaines fonctions qui étaient auparavant gérées directement par la maison mère. Les firmes sous traitantes sont choisies en fonction de leurs compétences en la matière. Elles s'organisent en firmes-réseau, partenariat pour gagner des parts de marchés (B.Bellon et R.Gouia, 1997)¹.

SECTION 2 : LES THÉORIES EXPLICATIVES DES IDE

Les tentatives de formalisations proposées par de nombreux auteurs se sont focalisées pour expliquer ces causes de développement et l'intérêt qu'on lui porte à cause de ces effets induit sur l'économie (croissance, endettement....etc). Ils se sont basés sur des argumentations qui concernent les théories du commerce, de l'investissement et de la politique industrielle chacune de ces théories contribue à une compréhension des raisons sous-jacente à l'IDE ou offrent une explication relative à un IDE particulier. Donc il n'existe pas une théorie complète des IDE. Notre analyse va donner lieu à plusieurs contributions dans la littérature économique: Les théories traditionnelles du commerce international et de l'investissement, la théorie de l'arbitrage financier, la théorie du cycle de vie du produit et la théorie des marchés et la théorie éclectique.

1- Les théories traditionnelles du commerce international et de l'investissement :

Selon la théorie traditionnelle du commerce international, l'entreprise n'est qu'un lieu de rencontre des divers facteurs de production, Cela leur permet d'utiliser les ressources de leur territoire ou de leur main d'œuvre de la manière la plus productive et d'exporter leur surplus de production. Ces dernières ne sont donc ni exclusifs, ni transférables internationalement. Dans ces conditions, l'IDE n'a aucune raison d'être. Fondamentalement, la théorie pure du commerce international s'attache à répondre à la question du pourquoi l'échange de biens entre deux pays, et quels sont les biens qui peuvent être exportés. Quatre apports seront présentés à cet effet pour montrer comment l'IDE est interprétés dans le cadre des théories traditionnelle.

¹ B.Bellon et R.Gouia (Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen) ; coordinateurs, Economica, paris ; p 235.

Sous sa forme principale, la théorie traditionnelle permet d'expliquer pourquoi les activités nécessitant une utilisation intensive des ressources comme les industries extractives, l'agriculture et même le tourisme sont attirées par des pays ou des régions en particulier. Si l'avantage comparatif provient autant des actifs acquis ou créés par des ressources naturelles, ces théories peuvent également s'appliquer aux entreprises issues d'autres industries et qui sont à la recherche d'une main d'œuvre qualifiée, de la technologie ainsi que d'autres actifs spécifiques. Au sens large, la théorie traditionnelle fournit une explication sous-jacente à l'IDE mais elle ne rend pas compte de la diversité de facteurs qui affectent les décisions relatives à l'IDE dans la pratique.

1-1- RICARDO et la théorie des avantages comparatifs :

La théorie des avantages comparatifs de Ricardo montre que les pays ont intérêt à échanger dès lors que chacun se spécialise dans les productions où il possède des avantages de coûts relatifs (productivité du travail). On traduit l'esprit de la démarche de Ricardo par la boutade suivante : un médecin qui est meilleur jardinier que son jardinier a néanmoins intérêt à garder celui-ci, car il gagne plus, en consacrant une heure à la médecine, qu'en consacrant une heure au jardinage. On montrera ainsi que le gain dû à la spécialisation est assuré à partir du moment où l'échelle des prix diffère dans les divers pays qui se spécialisent. Cependant les coûts comparatifs ne peuvent être à eux seuls une variable explicative, mais une variable qui doit elle-même être expliquée.

Critiques : Faut-il considérer les avantages comparatifs comme un phénomène naturel, avec lequel on ne peut que s'accommoder, ou faut-il voir en eux le résultat (complexe) des choix passés et présents des Etats, choix qui ont pu porter sur l'éducation, la formation, la mise en place d'infrastructures et de secteurs d'activité aux multiples effets d'entraînement, avec d'importantes externalités positives ? Tous ces facteurs sont aussi importants que la « nature » proprement dite. Les coûts comparatifs ne sont plus une variable explicative, mais une variable qui doit elle-même être expliquée.

1-2- Les dotations de facteurs déterminants des échanges : le modèle HOS (HECKSHER, OHLIN, SAMUELSON)

Pour ces trois auteurs, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les productions utilisant les facteurs (terre, travail, capital) qu'il possède en abondance par rapport à d'autres pays, à exporter de telles productions, et à importer des biens et services « renfermant » des facteurs qui lui manquent. Les pays développés, riches en capital, en technologies avancées, en main d'œuvre qualifiée, exporteront des produits élaborés. A l'inverse, les pays moins développés exporteront des marchandises incorporant leur facteur le plus abondant, le travail

peu qualifié. Au centre de l'analyse se trouve l'idée de substitution du capital au travail (ou vice versa). Pour que cette substitution ne se poursuive pas jusqu'à ce que toute différence disparaisse entre les pays, le modèle HOS postule la fixité des facteurs de production (ou du moins leur insuffisante mobilité). C'est cette imperfection qui est à l'origine du commerce international. La spécialisation internationale repose sur un avantage comparatif mais également sur la demande mondiale. Ces analyses traditionnelles doivent être renouvelées car la technologie se diffuse, les capitaux se transportent, les hommes émigrent.

1-3- Le Modèle de STOPLER-SMUELSON :

L'accroissement du prix d'un bien exporté augmente la rémunération réelle du facteur de production intensif dans la production de ce bien et diminue celle du facteur de production non intensif dans la production du bien.

1-4- Théorie de RYBCZYNSKI:

Selon RYBCZYNSKI, Lorsque la dotation d'un facteur de production s'accroît dans un pays, le prix constant des biens, cela engendre une augmentation de la production des biens intensifs dans ce facteur et une réduction de la production des biens intensifs dans l'autre facteur. Donc cette théorie pour justifier le phénomène de spécialisation d'un pays. Un pays doit se spécialiser dans la production du bien pour lequel il est le mieux doté en facteur. Concrètement, un pays qui un accroissement démographique important devrait se spécialiser sur la production d'un bien "gourmand" en facteur travail.

2- Les nouvelles théories explicatives des IDE :

Les analyses théoriques sur la multinationalisation des firmes sont relativement récentes, leur apparition date de la fin des années 1950. La première tentative d'explication s'est faite en rejetant les apports de la théorie du commerce international. Alors que, cette théorie comprend des modèles dans lesquels sont retenues des hypothèses de concurrence pure et parfaite et d'immobilité internationale des facteurs de production. Le phénomène de la multinationalisation met en évidence le comportement des firmes agissant dans un univers de concurrence imparfaite, oligopolistique, et transférant des facteurs de production à l'étranger, les capitaux notamment.

Un des problèmes qui survient lors de la multinationalisation de la firme est de savoir comment réussir à s'implanter à l'étranger et concurrencer avec les firmes locales, en intégrant des coûts que ces dernières n'ont pas à supporter du fait qu'elles connaissent leur propre marché. Finalement, si les firmes peuvent s'implanter à l'étranger c'est bien que tout

n'est pas égal par ailleurs et qu'elles possèdent un avantage sur les firmes locales, appelé « avantage monopolistique ». L'étude de la firme multinationale passe alors par la définition de cet avantage, la recherche de ses déterminants et par sa dynamisation à travers un cycle de vie.

2-1- La théorie de l'imperfection du marché et des avantages monopolistiques :

C'est à (S.Hymer1960)¹, que l'on attribue généralement la paternité de la formulation de l'approche des IDE en termes d'économie industrielle et le premier qui a annoncé le paradoxe: «comment une firme qui s'implante à l'étranger et subie des coûts de délocalisation de sa production, peut rester compétitive face aux entreprises locales? » ; Dans sa thèse de Doctorat, Hymer a distingué entre l'investissement de portefeuille et l'investissement direct et a expliqué la distribution des IDE entre les marchés par les théories micro-économiques. En appliquant les théories d'économie industrielle. Le fait d'investir à l'étranger englobe certaines difficultés : communication, transport, barrières de langues....

Donc l'économiste a été le premier à évoquer la nécessité de l'existence des «avantages spécifiques ou monopolistiques», qui vont permettre à la firme de surmonter les risques et les coûts inhérents à la localisation de la production dans un pays étranger. En s'installant à l'étranger, la firme pénètre dans un environnement nouveau, s'exposant ainsi à des risques de fluctuations des taux de change et aux aléas socio-économiques cité ci après.²

L'auteur énumère les raisons économiques qui inciteraient une firme à s'implanter à l'étranger et y produire directement, préférablement à l'accord de licence de fabrication :

- Avantage difficilement définissable donc impossible de le vendre ;
- Incertitude quant à la fixation du prix de vente d'un avantage liée à la difficulté de calcul des recettes escomptées ;
- Négociations du prix de vente difficiles entre les deux parties concernant les risques encourus ;
- En s'implantant la firme est en contact direct avec le marché étranger et reçoit donc les informations dont elle peut se servir pour mettre au point de nouveaux produits et améliorer sa position concurrentielle.

¹ Hymer S. (1960), —The international Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment, Cambridge: Ph. D Thesis, Department of Economics, M.I.T. p40.

² Hamer, S., 1976, "The international operations of multinational firms: a study of direct foreign investment", MIT press, Cambridge. Cite par Benesrighe, D., "Du processus de multinationalisation des firmes industrielles", Revue Regard sur l'Economique, n° 3 - 2005. P240

Selon Hymer¹, l'investissement direct protège l'entreprise contre la concurrence et lui permet de maximiser les quasi rentes dues à ses avantages technologiques et à la différenciation de ses produits.

Dans le prolongement de cette analyse, (Kindleberger 1969)², insère la notion « d'avantage spécifique » dans le cadre du modèle économique général des imperfections. Les différents types d' « avantages spécifiques » ou concurrentiels sont liés à un certain nombre d'imperfections des marchés dont la firme tire profit pour s'implanter à l'étranger. Elle profite notamment de son « avantage monopolistique » sur les firmes locales. La nature des « Avantages Monopolistiques » qui entraînent l'IDE est analysée par Kindleberger d'après quatre catégories d'imperfections :

- Les imperfections sur les marchés des produits, notamment la différenciation des produits ;
- Les imperfections sur les marchés des facteurs de production, principalement la protection par les brevets et les secrets industriels ;
- Les économies d'échelle internes ou externes exploitées (internes à la firme et celles du secteur dont elle peut profiter en augmentant sa production) ;
- Les politiques gouvernementales d'intervention sur les marchés, tendant à favoriser l'implantation.

Donc la réponse est qu'une firme s'implante à l'étranger (en choisissant de créer une filiale à l'étranger) pour exploiter des avantages « spécifiques » qui peuvent être de plusieurs ordre : technologique, ressources en capitaux, économie d'échelle, différenciation des produits, expérience managériale ...etc, possédés par l'entreprise étrangère sur les firmes locales qui lui permettent de les concurrencer sur leur territoire national et de dépasser les barrières locales.

2-2- La théorie du cycle de vie du produit:

Le modèle de (R.Vernon 1966)³ est une première explication dynamique de la relation entre le commerce et l'investissement direct, combinant à la fois des éléments d'économie industrielle et d'économie internationale. Cette voie de recherche a incorporé le facteur technologique dans la théorie de l'échange international et dans la théorie de la localisation.

¹ Cité par Guir, R., et Crener, M.A., 1984, « *l'investissement direct et la firme multinationale* », Economica, Paris.p77

² Kindleberger. C.P "A theory of Direct Foreign Investments" —The International Corporationl, Cambridge, MIT Press, pp. 17-34.

³ Vernon R. (1966), —International Investment and International Trade in the Product Cyclel, Quarterly Journal of economics, Mai, pp.190-207.

La théorie du cycle de vie du produit de Vernon lui a permis de rendre compte des comportements d'implantation à l'étranger des entreprises multinationales américaines.

Cette théorie décrit les choix d'exportation et de multinationalisation en fonction des différents stades du cycle de vie d'un produit qui sont la naissance (émergence), la croissance, la maturité et le déclin. Le tableau ci-dessous illustre schématiquement les différentes étapes de la multinationalisation d'un monopole en fonction du cycle de vie du produit selon la théorie de Vernon¹ :

- **Émergence**: le nouveau produit caractérisé par une forte intensité technique et technologique est d'abord vendu dans le pays de l'entreprise innovatrice.
- **Croissance** : le prix du produit commence à baisser sur le marché intérieur par effet de la demande croissante, avec la standardisation et les économies d'échelles le produit commence à être exporté vers des pays à revenu élevé et assez élevé et ouverte à l'innovation.
- **Maturité** : à cette phase l'entreprise fait face à la concurrence d'entreprises étrangères imitatrices, afin de récupérer des parts de marché et contrer la concurrence, l'entreprise délocalise et produit dans les pays importateurs dont les coûts des facteurs de production sont faibles pour maintenir sa position de domination.
- **Déclin**: le produit se banalise, la production est arrêtée dans le pays de l'entreprise innovatrice en raison du déclin de la demande. Mais la demande résiduelle est satisfaite en moyen par l'importation en provenance des filiales à l'étranger.

Le tableau ci-dessous montre qu'à chaque phase du cycle de vie du produit les firmes adoptent des stratégies différentes expliquant ainsi le passage de la production nationale à l'exportation du produit puis à la fabrication à l'étranger et enfin à la réexportation vers le marché de l'entreprise mère à partir des pays tiers.

Tableau N° 1-01 : l'interprétation dynamique de l'IDE en fonction des phases du cycle de vie d'un produit

Cycle de vie du produit	Croissance	Maturité	Déclin
Pays d'origine de l'entreprise innovatrice	L'entreprise innovatrice a le monopole de la production et de la vente dans le pays. Pas d'implantation ni de concurrents. Export	Début de délocalisation de la production. Exportation et implantation	Baisse importante puis arrêt de la production. Importations.

¹ MUCCHIELLI J-L., 1998, *Multinationales et mondialisation*, le Seuil, Paris.

Autres pays développés	Importation en provenance du pays de l'entreprise innovatrice.	Début de la production (sous licence et/ou par concurrents). Début des exportations.	Baisse de la production et début des importations
Pays moins développés	Quelques importations en provenance du pays de l'entreprise innovatrice	Importation. Première prospection en vue d'implanter des unités de production	Production par des unités délocalisées et exportation vers les pays développés
Caractéristiques du produit	Le produit nécessite beaucoup de dépense en RD et travail qualifié.	Le produit nécessite de moins en moins de dépenses en RD et de travail qualifié. Il peut être fabriqué avec des équipements standardisés.	

Source : *Cours Politique et Stratégie d'Entreprise (ISGS 2008)*.

Supposons une entreprise qui possède un monopole fondé sur sa capacité d'innovation, après avoir exploité son monopole sur le marché national, la firme innovatrice va tenter de l'exploiter à l'exportation, puis de le produire à l'étranger.

Au début le produit est conçu dans le pays d'origine avec des technologies innovatrices, et il est aussi produit pour le marché local. Après, arrivé à un autre stade du cycle de vie, une certaine croissance et connaissance du marché, de synergie, le produit est exporté vers d'autres pays ayant des caractéristiques similaires au pays d'origine. Lorsque le produit devient standard et mature, les coûts de travail deviennent très importants dans le processus de production, c'est à ce moment là que les firmes délocalisent à la recherche de coûts de production bas. En s'implantant à l'étranger, l'entreprise va créer son propre réseau de sous-traitants et de fournisseurs, limitant du même coup les vellétés d'imitation. Comme l'explique Mucchielli « Toute cette stratégie consiste à remplacer l'avantage technologique absolu perdu, ou en passe de l'être, par des avantages relatifs de coûts et de différenciation, afin de conserver une place de leader dans les pays d'accueil »¹.

Le cycle de vie du produit constitue la première interprétation dynamique des déterminants des IDE et de leurs relations avec le commerce international.

2-3- La théorie éclectique et le paradigme O.L.I :

2-3-1- L'approche éclectique :

(J.H.Dunning 1977, 1980, 1993 ...) a synthétisé les éléments les plus importants dans l'explication des IDE. Il propose ainsi trois conditions exigées pour que la firme fasse des investissements à l'étranger. Ces conditions sont : les avantages spécifiques (de possession), les avantages de localisation et les avantages d'internalisation. Dunning groupe ainsi la plupart

¹ MUCCHIELLI J-L., 1985, *Les firmes multinationales : mutations et nouvelles perspectives*, Economica, Paris.

des théories sur les IDE en ce qu'il appelle la théorie « OLI » qui constitue une synthèse de la théorie des l'internationalisation et des coûts de transactions¹.

2-3-2- Le paradigme OLI :

Cette théorie, connue également sous le nom de paradigme OLI (*Ownership, Localisation, Internalisation*), suggère la présence de trois avantages qui expliquent le choix d'IDE par une firme multinationale, il s'agit de la propriété d'avantages spécifique, de localisation et d'internalisation; se rattache à un niveau d'analyse : « O » à la concurrence imparfaite, « I » à l'internalisation et à l'organisation de la firme, « L » à l'avantage comparatif du pays d'accueil².

□ **Ownership** : Les avantages spécifiques à la firme répondent à la question « pourquoi les firmes vont-elles à l'étranger ? » la réponse est parce qu'elles détiennent un avantage spécifique qui surpasse à long terme les coûts occasionnés par la présence à l'étranger. Ces avantages liés à la possession d'actifs tangibles ou intangibles susceptibles d'être exploités de manière rentable à une échelle relativement large (technologie, actifs incorporels (brevets, noms de marque), réseaux de commercialisation, savoir faire, expérience managériale et les économies d'échelle). L'avantage *spécifique* représente l'avantage exclusif que peut avoir la firme multinationale vis-à-vis des firmes locales du pays d'accueil. Il consiste en la maîtrise d'un produit nouveau, d'un nouveau processus de production ou d'un actif intangible comme la réputation de la qualité du produit.

□ **Localisation** : Les avantages de localisation répondent à la question « ou l'entreprise doit-elles s'implanter? » n'incluent pas seulement les dotations en ressources naturelles, mais aussi les facteurs économiques et sociaux tel que la taille du marché, les infrastructures, le degré de développement, la culture, les réglementations, les institutions politiques et environnementales et le système politique (stabilité, démocratie, degré de corruption...) pour objectif de maximiser le plus ses avantages spécifiques. Donc l'avantage de *localisation* est généralement lié aux caractéristiques du pays hôte. En effet, en produisant à l'étranger, la firme peut éviter les barrières naturelles ou artificielles à l'échange comme les droits de douane, les quotas à l'exportation ou l'importation, les coûts de transports, etc.

¹ Dunning J.H. (1998),—The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions—, Journal of international Business Studies-spring, pp.14-18.

² Dunning J.H. (2001), —The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future—, International Journal of Economics of Business, Vol.8, n°2, p.173-190

□ **Internalisation** : Les avantages d'internalisations répondent à la question « quelle forme d'organisation l'entreprise va-t-elle choisir pour s'implanter à l'étranger? » l'entreprise a le choix entre plusieurs méthodes pour se déployer à l'international:

Exportation; délégation (distribution, licence, sous-traitance);partenariat (co-entreprise, joint-venture, participation...); filiale locale contrôlé à 100% (création type greenfield ou acquisition). La firme retiendra la forme qui lui permet de maximiser ses avantages spécifiques et de bénéficier des avantages liés à la localisation ainsi que de minimiser les coûts de transactions.

Tableau N° 1-02 : Récapitulatifs des différents avantages à la multinationalisation

Avantage spécifique O	Avantage à la localisation L	Avantage à l'internalisation I
1- Propriété technologique 2- Taille, économie d'échelle 3- Différentiation de produit 4- Dotation spécifiques (hommes, capitaux, organisation) 5- Multinationalisation antérieur	1- Différentiation des prix des inputs. 2- Qualité des inputs 3- Coût de transport et de communication 4- Distance physique (langue, culture...) 5- Distribution spatiale des inputs et des marchés 6- Possibilités d'entente	1- Diminution des coûts d'échange 2- Diminution du vol de droit de propriété 3- Réduction de l'incertitude 4- Contrôle de l'offre (qualité et quantité) 5- Contrôle des débouchés 6- Internalisation des externalités 7- Inexistence des marchés à terme.

Source : Dunning (1988) Muchielli (1985)

En effet, une implantation à l'étranger par le biais des IDE n'est possible que si les trois avantages spécifiques (O, L, I) sont réunis. En revanche, si l'avantage des coûts à la localisation L n'existe pas en présence des deux autres avantages O et I, la firme préfère exporter vers les marchés étrangers. La vente de licence sera le choix le plus favorable si elle ne détient qu'un avantage au niveau de l'industrie O ; (J.H.Dunning 1988)¹.

¹ Dunning J.H. (1988), —International Business in a Changing World Environment—, in Multinationals, Technology and Competitiveness, Unwin Hyman Ltd. London, 1988, p.9-29.

Tableau N° 1-03: Paradigme OLI et modes de pénétration des marchés étrangers

Mode de pénétration des marchés étrangers :	Avantages		
	O	L	I
Investissement direct	+	+	+
Exportation	+	-	+
Licence	+	-	-

Source : Dunning (1988) Muchielli (1985)

2-4- La théorie de la réaction oligopolistique :

La théorie de la réaction oligopolistique de (Knickerbolker 1973) basée sur le principe (*follow the leader*) c-à-d lorsque une entreprise dite leader de l'oligopole s'implante à l'étranger dans le but de modifier à son avantage la structure du marché, par réaction les autres entreprises du secteur imitent le leader en investissant elles aussi à l'étranger afin de rétablir leurs part de marché.

L'entreprise leader d'abord puis dans un comportement défensif les autres suiveuses.

Cette approche présente un réel pouvoir explicatif en particulier pour certains secteurs comme l'automobile par exemple de PGT et Citroën en Russie.

2-5- La théorie d'adaptation institutionnelle :

La théorie de l'adaptation institutionnelle à l'IDE étudie la capacité d'un pays d'attirer, d'absorber et de préserver l'IDE. Les influx d'IDE dépendent de quatre institutions: le gouvernement, le marché, l'éducation et le milieu socio-culturel. Elle vise aussi à analyser l'importance des institutions du pays d'accueil dans la détermination des flux d'IDE.

Cette théorie élaborée par Wilhelms et Witter en 1998 intègre des variables :

Microéconomiques (concernant l'investisseur) ; Macroéconomiques (couvrant les caractéristiques de l'économie réceptrice de l'IDE) ; Des variables méso économiques (représentant les institutions liant l'investisseur et le pays hôte tel que les agences du gouvernement qui publient les politiques concernant l'IDE).¹

Un des points qui distinguent cette conception des autres est qu'elle accorde plus d'importance aux variables dites "méso". Le concept d'adaptation institutionnelle à l'IDE ainsi développé par ces auteurs, met en corrélation quatre concepts dans le modèle suivant :

¹ Rapport de Recherche Présenté et soutenu par Mercier SALNAVE, Déterminants et Impact de l'Investissement Direct Etranger sur la croissance économique en Haïti (1970 – 2000), Août 2004, Canada p27-28.

$$IDE = \alpha_0 + \alpha_1.G + \alpha_2.M + \alpha_3.E + \alpha_4.S$$

G : le concept d'adaptation du gouvernement à l'IDE ;

M : adaptation du marché ;

E : Adaptation de l'éducation ;

S : Le concept d'adaptation de la réalité socioculturelle.

Ces quatre concepts constituent ce que les auteurs appellent le concept d'adaptation institutionnelle à l'IDE, et illustrent la capacité d'un pays d'attirer, d'absorber et de préserver les IDE. Les travaux de (Mourisset et Neso 2002)¹ ont montré quant à eux que les procédures administratives complexes, nécessaires à l'établissement et au fonctionnement des affaires, découragent l'entrée des flux d'IDE.

SECTION 3: LES DÉTERMINANTS DES IDE ET LEUR ÉVOLUTION DANS LE MONDE

La littérature économique reprend différents paramètres : Industriels (coûts de transport, coûts d'implantation, de production, avantages technologiques, agglomérations d'activités, etc.) ; Commerciaux (taille du marché, proximité de la demande, barrières à l'échange, etc.) ; Institutionnels (la politique fiscale ou commerciale, les dispositions législatives en matière de rapatriement des capitaux ou de mouvement de capitaux, le risque pays, l'appartenance à une zone d'intégration, etc. [Alaya et Al., 2007].²

La destination du choix de localisation va dépendre à la fois des objectifs de la firme et des caractéristiques inhérentes des pays d'accueils. Il existe plusieurs déterminants qui influencent la décision d'implantation et qui expliquent les différences des niveaux des flux d'IDE. En fonction de leurs stratégies, les firmes décident de s'implanter à l'étranger, lorsqu'elles peuvent combiner leurs « avantages compétitifs » avec les « avantages comparatifs » des pays d'accueil.

1- Les déterminants des investissements directs étrangers :

Les conditions économiques ainsi que les variables institutionnelles sont autant des facteurs déterminant pour les IDE. Ces derniers recherchent avant tout sur le plan

¹ Mourisset J et Neso O (administrative barriers to FDI in developing countries) transnational corporation, vol11, N°2, 2002 p 65-70.

² Alaya M., Nicet-Chenaf N. et Rougier E. (2007), —Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les Pays du Sud Est de la Méditerranée—. Cahiers du GREThA n° 2007 – 06, Juin.

économique la taille du marché et ses perspectives de développement pour justifier que toute forme d'intégration commerciale régionale (UE, ALENA....etc) constitue un atout favorable pour attirer d'avantage d'IDE. Les infrastructures physiques, financières et techniques sont également essentielles. Elles sont susceptibles d'augmenter la rentabilité du capital investi. Le cadre institutionnel doit être de bonne qualité afin de limiter les incertitudes et les risques à exercer une activité productive dans un pays donné. En particulier, l'investissement doit être encouragé ainsi que protégé par l'existence d'un cadre juridique transparent et efficace, permettant de régler les conflits d'affaires éventuels. Certains pays se sont également efforcés d'attirer les investissements étrangers en proposant des conditions fiscales avantageuses. En outre, une bonne qualité des institutions permet de fournir une garantie aux investissements étrangers. Elle est de ce fait un facteur déterminant dans le choix de localisation des firmes. Partant de ce constat, il est intéressant de savoir à quel moment intervient ce critère.

Les déterminants peuvent être regroupés en deux grandes familles de facteurs incitatifs qui sont citées ces dernières années dans la littérature : les déterminants économiques (les caractéristiques de l'économie) et les déterminants institutionnels (la qualité des institutions du pays d'accueil, plus particulièrement la réglementation liée à l'investissement direct étranger et les mesures adoptées pour encourager et faciliter l'entrée des investisseurs étrangers).

1-1- Les déterminants d'ordre Economiques :

Les critères de nature économique sont les premiers indicateurs du fonctionnement de l'économie. Parmi les déterminants les plus importants pour l'implantation des IDE à l'étranger, on peut distinguer :

- ✚ Les déterminants macroéconomiques (qui ont trait au climat d'investissement).
- ✚ Les déterminants liés à la dimension du marché : qui se divise à leur tour terme en d'offre et de demande.

1-1-1- Les déterminants du climat d'investissement :

Dit aussi déterminants macro-économiques ; pour choisir le pays hôte, l'investisseur étranger a besoin d'une évaluation du climat d'investissement. Ce dernier peut être évalué sur la base de stabilité de certains des variables macro-économiques du pays d'accueil qui sont :

1- Le taux de chômage :

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

Quant à un taux de chômage élevé, il renseigne sur la stagnation des activités au niveau de ce pays et sur des niveaux de salaire peu élevés.

2- Le taux de croissance :

La croissance d'une économie peut constituer un paramètre très important pour les investisseurs potentiels. C'est un facteur déterminant de l'attractivité de l'investissement.

L'investisseur s'intéresse d'avantage au potentiel d'une économie qu'à son état présent. Un taux de croissance faible ou en déclin indique que le manque de dynamisme de la demande et de la taille du marché du pays hôte ; d'où une faible rentabilité de l'investissement. Par contre, un développement rapide de l'économie du pays hôte représente une opportunité d'expansion supplémentaire pour l'investisseur une fois installé.

3- Le taux d'inflation :

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

De même, un taux d'inflation faible et instable rend l'estimation des prix des contrats à long terme plus difficile, il gêne les prévisions et le calcul économique de l'investisseur étranger et l'oblige à des incessantes opérations de couverture, tout en dépréchant rapidement les perspectives de profit futur.

4- L'investissement national :

Les investisseurs étrangers interprètent une augmentation de l'investissement national comme un signal d'existence d'opportunités intéressantes dans le pays hôte en question.

Il en découle que les pays devraient stimuler les investissements nationaux dans une logique de développement afin que les flux des investissements entrants trouvent leurs places dans le tissu productif national, d'où la nécessité d'existence des entreprises locales performantes qui ouvrent des opportunités d'investissement direct étranger par le canal des acquisitions. En effet le rachat des entreprises existantes et performantes donne à l'investisseur une part de marché, une capacité de production, un savoir faire technologique, un personnel

expérimenté, un réseau de distribution et même un carnet de clients ayant des contrats avec cette entreprise.

5- L'ouverture commerciale :

Concernant l'ouverture commerciale, il est difficile de lui établir une relation directe avec l'IDE. Elle agit de façon ambiguë sur les décisions d'implantation. D'une part, lorsque le commerce et les investissements directs sont substituables pour alimenter le marché étranger, le fait d'avoir des protections douanières plus élevées stimulera les entrées d'IDE. D'autre part, les protections douanières constituent un obstacle aussi bien pour les IDE horizontaux que verticaux, lorsque les flux de biens et de capitaux sont complémentaires. En revanche, un doute tourne autour des FMN, implantées dans un pays pour produire et réexporter ensuite, qui peuvent être tentées de vendre une partie de la production si le marché domestique offre des débouchés.

Les résultats des études empiriques décèlent une ambiguïté entre l'ouverture commerciale et les IDE. [Brainard 1997] trouve une relation négative entre le niveau moyen des droits de douanes et les Ide des firmes américaine. [Wheeler et Mody 1992] nous renseigne sur la relation négative entre les Ide manufacturier les les FMNs américaines.

6- Le taux de change :

Le taux de change a un impact sur les décisions d'investissement ; la dépréciation monétaire dans le cadre d'un marché financier imparfait peut augmenter la capacité d'investissement ce se qu'il passé avec la dépréciation du dollar en 1985 au USA dans le cadre de l'augmentation des acquisitions des firmes américaines [Froot et Stein 1991].

La volatilité du taux de change affecte l'IDE de diverses manières.[Cushman 1988] préconise que la production à l'étranger remplace les exportations, s'il existe une forte incertitude dans le taux de change du pays d'accueil. Cependant, si la production est partiellement réexportée cet avantage disparaît. Dans l'ensemble, si l'effet théorique de la volatilité du taux de change est tout à fait ambigu, d'un point de vue empirique,[Cushman 1988] trouve un impact positif de la volatilité sur l'IDE sortant.

1-1-2- Les déterminants liés à la dimension du marché:

i- Les déterminants en termes de la demande :

Ce déterminant est très important pour les FMN qui adoptent la stratégie horizontale qui cherchent à s'implanter là où existe une forte demande en produisant dans le pays hôte pour gagner une part de marché local. La recherche du marché va constituer un important déterminant d'IDE du fait, que les FMN se délocalisent le plus souvent vers des pays offrant

une forte demande. L'illustration parfaite est fournie par le groupe PSA (le groupement automobile français) qui a fermé son usine de montage en Belgique pour l'ouvrir en Argentine afin de satisfaire la demande intérieure. Donc la taille et l'importance du marché d'accueil ainsi que ses perspectives de croissance constituent des éléments de la rentabilité des investissements et motivent fortement les firmes multinationales à investir dans le pays qui remplit cette condition.

1- Le revenu par habitant:

C'est un paramètre important de la demande ; Il est comme indicateur du pouvoir d'achat moyen du marché et du niveau de productivité de la main d'œuvre disponible. Un niveau de revenu par tête plus élevé stimulera probablement plus les IDE horizontaux, mais aura un effet plus ambigu sur les IDE verticaux, selon que les firmes recherchent des avantages de coûts ou de productivité [Lim, 2001 ; Levasseur, 2002]. Le revenu par habitant élevé contribue à un fort pouvoir d'achat et donc à une forte demande ; selon [T.Mayer 1997]¹ «les pays désirant accueillir des investissements directs étrangers doivent s'efforcer d'augmenter le niveau de revenu moyen des habitants et à pratiquer des politiques de restructuration visant à améliorer la demande.

2- La taille du marché :

De même, la croissance des marchés, l'accès aux marchés régionaux et mondiaux, l'élargissement du marché interne ; les préférences des consommateurs, les préférences des marchés constituent également d'autres déterminants importants entrant dans l'incitation des investisseurs à la recherche des marchés potentiels car ils recherchent une production à grande échelle permettant la réduction des coûts. Les IDE horizontaux sont beaucoup plus attirés par les grands marchés offrant des possibilités de faire des économies d'échelle. Alors que les IDE verticaux sont indifférents à la taille du marché d'accueil (surtout lorsque la production est destinée entièrement à l'exportation). L'impact direct de la taille du marché sur l'IDE est susceptible d'être positif.

ii- Les déterminants en termes de l'offre :

Ces déterminants sont des facteurs liés directement à la production ayant trait aux ressources disponibles dans le pays hôte qui sont : l'accès aux ressources naturelles, le coût et la qualité de la main d'œuvre, les infrastructures et l'aménagement du territoire, le système de communication.

¹ Mayer T. (1997),—Les déterminants des investissements directs à l'étranger : les choix ide/exportations et les choix de localisation dans les modèles récents— in B. Lassudrie-Duchêne (ed) *Connaissances économiques*, Economica, Paris, pp.307-324, 357p.

1- L'accès aux ressources naturelles :

C'est le déterminant le plus attractif des IDE et le plus adopté par les FMN ; ce déterminant permet d'expliquer certains choix de localisation en particulier pour les entreprises qui utilisent des ressources naturelles du sol et du sous sol tel que : terre à cultiver, des ressources minières, d'un accès à la mer d'un fort ensoleillement ou tous autres avantages naturels. L'accès aux ressources naturelles qui a été considéré comme un facteur décisif pour les FMN est né avec l'apparition des IDE, mais il est beaucoup moins aujourd'hui du fait de la rapidité et la baisse des coûts de transport ; mais comme même il reste un déterminant notamment pour certaines industries telles que l'exploitation minière et l'industrie minière.

2- Le coût et la qualité de la main d'œuvre :

L'existence d'une offre locale de la main d'œuvre qualifiée est un facteur important pour les investisseurs étrangers. Les qualifications de la main d'œuvre, les possibilités de formation, le niveau d'instruction en général et l'expérience professionnelle sont d'une importance considérable pour l'investisseur étranger. Donc tous ces éléments influencent sur la rentabilité de l'investissement en termes de dépenses et recette de ce dernier.

En effet , l'attractivité des investissements directs étrangers est étroitement liée à la présence dans le pays hôte une main d'œuvre qualifiée pour éviter à ces firmes installées d'engager des coûts supplémentaires en termes de formation de la main d'œuvre locale ou de rémunération de la main d'œuvre qualifiée qu'elle se doivent ramener avec elle.

De plus, le coût de la main d'œuvre constitue un facteur clé dans l'attraction de l'investissement direct étranger dans la mesure où beaucoup de firmes se délocalisent pour tirer de profit de la disponibilité des facteurs de production, notamment du coût faible du facteur de travail qui est essentiellement retrouvé dans les pays en voie de développement PED. Sans oublier que la recherche de réduction des coûts de production est liée d'abord à la stratégie des IDE verticaux, qui sont stimulés directement par les coûts des facteurs les plus bas, mais elle est aussi favorable aux IDE horizontaux.

3- Les infrastructures et l'aménagement du territoire :

Une offre d'infrastructures suffisantes est adaptée et essentiellement recherchée par la firme pour l'implantation de son investissement. Lorsque sur un territoire l'infrastructure de base est développée le coût de l'investissement sera faible ainsi le coût d'exploitation ce qui augmente le rendement de l'investissement et de ce fait stimuler les IDE.

Les infrastructures de transport jouent un rôle très important dans l'attractivité des territoires du fait qu'ils conditionnent les relations entre les firmes et les différents partenaires (clients, fournisseurs, mains d'œuvre....etc) ; ainsi les différents modes de transports doivent

être développés autrement dit, le réseau routier local et international, le réseau portuaire et aussi le transport aérien ceci dans le but de faciliter le transport des biens et marchandises ainsi que d'assurer le déplacement rapide et confortable du personnel et dirigeants. Car les coûts de transport (la distance), pour les IDE verticaux orientés vers l'exportation (l'exportation des produits finaux vers le marché d'origine et l'importation des composants de production), les FMN peuvent être découragées par des coûts de transport élevés. Alors que les IDE horizontaux peuvent remplacer les exportations lorsque les coûts de transport sont trop élevés. Plus la distance est importante entre le pays d'origine et d'accueil, plus les IDE horizontaux sont favorisés.

4- Le système de communication :

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

La présentation des travaux empiriques regroupant ces paramètres sont repris par le travail de [Kamaly 2003] intégrant la taille du marché qui agit positivement sur les IDE et de manière importante. D'autres auteurs se sont préoccupés du paramètre capital humain. Ils considèrent que l'impact des IDE repose sur le capital humain. Le faible coût du travail, recherché pour minimiser les coûts de production, donne un « avantage comparatif » aux PED [Borensztein et al. 1998]. Un autre travail reprend les aspects commerciaux à travers les accords bilatéraux de libre échange ratifiés par les PED participe à la restauration de la crédibilité de leurs programmes de développement afin de rassurer les investisseurs étrangers. Ces accords sont venus dans la continuité PAS pour accélérer et consolider le changement institutionnel [Kebabdjian, 2004].

Il est à noter que d'autres facteurs de nature historique et culturelle comme la langue ou les anciennes colonies notamment, semblent importants dans les décisions de localisation des firmes. Les facteurs déterminants des IDE révélés dans la littérature expliquent le choix des firmes selon les conditions macroéconomiques et les politiques d'incitation et de facilitation opérées des pays d'accueil.

1-2- Les déterminants d'ordres Institutionnels :

Récemment, les institutions sont apparues comme une variable significative largement négligée par le passé. Leur rôle a été souligné surtout pour expliquer les différentiels de

croissance entre pays, et a été élargi à l'impact sur le commerce et plus généralement à l'ouverture économique et à l'IDE.

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

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

1-2-1- La stabilité politique et sociale :

La stabilité politique et sociale constitue un déterminant le plus souvent visé par les investisseurs étrangers, ces derniers cherchent avant tous un environnement sans risque politique ou risque social. Le risque politique est un facteur tout aussi important que les variables macroéconomiques dans l'explication des déterminants des IDEs. Si la probabilité d'une instabilité politique (coups d'Etat, guerre civil, attentat de terroriste...etc) est forte, les investisseurs étrangers demeurent réticents à se délocaliser même si la rentabilité du projet est attrayante (Singh & Jun 1995).

Cependant les investisseurs adopteront une aptitude de (WAIT & SEE) consistant à réduire leurs implantations au minimum afin de maintenir une présence qu'il leur permettrait d'observer attentivement l'évolution de la situation afin de marquer une présence suffisante car leurs intérêts consistent à suivre attentivement les opérations de leurs concurrents tout en développant une activité locale. Ce comportement est vérifié uniquement dans le cas où les perspectives de long terme sont attrayantes¹.

1-2-2- La Démocratie :

Ce paramètre a fait l'objet d'un traitement d'évaluation empirique différencié d'auteurs comme Barro(2000), Granger et Siroen(2002). Ils reconnaissent le lien fortement positif entre le développement de la démocratie, en reprenant différents indicateurs, le taux de réussite scolaire, justice sociales et publication ...etc et l'attractivité des investissements

¹ C.A.Michalet , "la séduction des Nations ou comment attirer les investissements ?" ; p05.

directs. Ils soutiennent que le type de la démocratie n'est pas un modèle donné mais il s'adapte aux circonstances et à l'histoire locale qui suppose un long processus de développement politique, d'apprentissage pour montrer que l'arrivé substantiel d'investisseurs étranger s'accommode avec ses paramètres qui sont largement vérifiés dans les pays développés démocratique étrangers. Ils trouvent que la mondialisation a fortement influencé la démocratie en favorisant la mise en place des institutions fondées sur des élections libre respectant la liberté civile toute en réduisant les champs d'intervention économique du politique. Ils trouvent que les pays les moins démocratiques sont en majorité des pays fermés, contrairement au nombre réduit des pays durablement démocratique fermé. Prenant exemple : (Algérie, Iran, Syrie...etc) comme pays fermés et non libres, contrairement au groupe classé comme pays ouverts et libres comme (Venezuela, Argentine, Jamaïque...etc).

1-2-3- Le degré d'ouverture du commerce extérieur du pays hôte:

Le degré d'ouverture d'une économie, mesuré par le niveau du développement du commerce extérieur (autrement dit : $X+M/Y$) la valeur des importations et des exportations sur le PIB, s'il est très élevé alors il est considéré comme un facteur attractif des IDE. En effet, un niveau élevé des importations renseigne sur l'absence des barrières tarifaires et non tarifaires à l'entrée des biens et services. De ce fait l'investisseur étranger aura la possibilité d'importer sans avoir à respecter les quotas et à ne pas dépasser, ni à supporter des tarifs douaniers élevé. Donc le niveau d'ouverture du commerce extérieur d'un pays a un effet positif sur les afflux des IDE¹.

Par contre les investisseurs étrangers peuvent apprécier la fermeture du marché local lorsqu'on est en présence d'in IDE de type horizontale. Ces barrières à l'entré peuvent constituer un facteur incitatif constituent en protégeant la production locale de la concurrence. Mais lorsqu'il s'agit d'un IDE à stratégie verticale ces barrières à l'entré pouvant êtres dissuasif en augmentant les coûts élevés des produits importés auraient pour effet d'augmenter les coûts de production et par conséquence diminuer la rentabilité de l'investissement². Néanmoins, l'impact de la fermeture d'un marché aux IDE n'est pas toujours regarder avec méfiance mais il dépend du type de l'investissement : dans le cas ou l'investisseur étranger serait orienté vers le marché local (investissement de type horizontal),

¹ C.A.Michalet, op.cité ; p80.

² C.A.Michalet, op.cité ; p80.

ces barrières seraient comme un facteur incitatif à l'investissement et par conséquent la production délocalisée sera protégée de la concurrence (produits importés).

1-2-4- Les incitations fiscales :

Ce déterminant à pour objectif de réduire le taux de pression fiscale globale sur l'investisseur étranger. Il peut prendre des formes très variées comme : l'exonération ou la réduction des impositions sur : les bénéfices, les chiffres d'affaires et la valeur ajoutée ; la réduction ou l'exonération des taxes à l'importation et à l'exportation, une réduction de la cotisation de la sécurité sociale assise sur le travail, l'exonération et/ou la réduction des droits de douanes à l'import et à l'export.....etc.

Raff et Srinivasan (1998) ont montré que les pays utilisent souvent des incitations fiscales pour signaler un environnement favorable à l'investissement, surtout lorsque les risques sont élevés ou lorsque la taille du marché et le stock d'IDE existant sont limités.

Les incitations fiscales peuvent être avantageuses pour tout type d'IDE. Les avantages fiscaux sont plus intéressants pour les IDE verticaux dont la stratégie est la minimisation des coûts de production. Les IDE horizontaux favorisent davantage la viabilité du marché d'accueil et accordent plus d'importance aux autres paramètres politiques (telles que les politiques protectionnistes) que les incitations fiscales. Les IDE dans les PED sont toujours accompagnés d'incitation fiscale qui joue un rôle très important. En effet une jeune entreprise réagit mieux à l'exonération des taxes sur l'équipement ou le matériel nécessaire à son fonctionnement pour diminuer les frais initiaux à l'inverse d'une entreprise en expansion qui préfère les exonérations sur les taxes et profits¹.

1-2-5- L'environnement juridique :

L'investisseur étranger s'intéresse à la stabilité du cadre juridique du pays d'accueil et à la fiabilité de l'appareil juridique, réglementaire et le respect des droits de propriétés dans l'application des traités internationaux. L'environnement juridique est un domaine important sur le plan institutionnel pour que l'investisseur soit rassuré et convaincu. La fiabilité d'un appareil juridique et réglementaire permet de protéger légalité internationale en respectant les contrats, les engagements avec les partenaires.

La modification fréquente des textes et lois sont considérées comme des obstacles à l'investisseur étranger qui a besoin d'un climat de confiance et d'éliminer les incertitudes. Par conséquent, la transparence et l'efficacité du système légal, réglementaire, judiciaire

¹ C.Oman; "concurrence fiscal et investissement direct étranger", problème économique, N°2680, 2000, p24

correspondent à un aspect de l'appréciation du climat d'investissement et de préférence de l'investisseur pour la stabilité, la transparence et l'absence de discrimination.

1-2-6- **Le climat des affaires :**

Le climat des affaires regroupe des paramètres comme la bureaucratie, la transparence, la corruption...etc. il s'agit des paramètres qui ont une influence sur le principe de comportement des gestionnaires sur le plan de l'équité, le traitement égalitaire...etc ;

Le premier paramètre est la bureaucratie qu'il s'agit des frais administratifs et procédures nécessaires pour l'implantation d'un investisseur étranger qui varient d'un pays à un autre. La bureaucratie dont le traitement a fait l'objet d'un travail qui a porté sur 32 pays en développement (incluant 20 pays africains, 07 pays de l'Europe de l'Est et 05 de l'Europe centrale) sur une période de 1997-2001 à travers lequel, il a été révélé que différents types de frais interfèrent à ce niveau pour décourager les investisseurs [Morisset et Neso]¹. Leur étude a révélé que les barrières les plus importantes concernent les procédures administratives d'accès au terrain, la disponibilité des moyens de communication ; l'enregistrement auprès des organismes de la sécurité sociale ; les administrations fiscales ;...etc).

Le second paramètre : qui concerne la transparence a été identifié comme « un des fondements d'un environnement stable et prévisible permettant la circulation des capitaux productif » OMC2003. L'engagement en faveur de politiques améliorant la transparence adresse un signal positif aux investisseurs. La transparence fournit aux acteurs économiques des renseignements sur les lois et réglementations régissant le fonctionnement de l'économie ainsi que sur les procédures servant à les administrer. Un climat d'investissement transparent devrait profiter à tous les investisseurs, quelle que soit leur origine.

La transparence du secteur public est positive pour les investisseurs, mais aussi pour une gouvernance publique et un développement efficaces. Transparence et diffusion de l'information économique peuvent certainement exercer un effet positif sur les institutions.

Une analyse sur la relation entre la transparence et IDE présentée par l'OCDE 2003 insiste sur le rôle instrumentale qu'elle joue pour accroître le sens de responsabilité dans les milieux des affaires et gouvernementale pour attirer les investisseurs étrangers. Ces derniers peuvent aussi contribuer de leur côté à l'amélioration de la transparence en démontrant que le droit des investisseurs à l'information va servir à compléter et appuyer les efforts généraux

¹ J.Morisset et O.Neso « administratif barriers to foreign investment in developing countries»; policy research; working paper N°2848, 2002,pp4-13

entrepris dans son domaine en affichant une aptitude aux caractéristiques spécifique des pratiques nationale de transparence.¹

Le troisième paramètre : qui est la corruption ; l'OCDE 2003 l'aperçoit comme une dimension cruciale des institutions et la cause majeure de la stagnation économique et de l'échec des réformes. Souvent présentée comme la conséquence directe de la faible capacité des institutions dans un pays, la corruption décourage l'IDE. Les recherches récentes sur la gouvernance ont montré qu'en général la corruption est l'une des principales contraintes pour les entreprises des PED et peut être à la fois la cause et la conséquence des barrières administratives élevées dans beaucoup de PED [Morisset et Neso, 2002].

Des exemples de corruption exprimés sous forme de pot de vain à des décideurs politiques et juridiques pour bénéficier un traitement de faveur pour les entreprises pour l'acquisition des marchés publics, projet d'infrastructure illustre des tensions par palpe créant un climat mal sein des affaires. Il s'agit des moyens illicites qui s'expriment comme étant une cause aux barrières administratives élevées dans les PED [Morisset et Neso, 2002].

Selon [Hellman et Kaufmann 2001]², les firmes se servent de la corruption comme un moyen de négociation avec les autorités. Ce comportement désigne la « captation de l'Etat » qu'il déploie les entreprises pour modeler les lois, politiques et réglementations à leur avantage en soudoyant les responsables publics.

2- Répartition géographique des IDE dans le monde:

Pour justifier les flux d'Ide reprends des éléments liés aux domaines : **Industriels** (coûts de transport, coûts d'implantation, de production, avantages technologiques, agglomérations d'activités...) ; **Commerciaux** (taille du marché, proximité de la demande, barrières à l'échange...) ; **Institutionnels** (la politique fiscale ou commerciale, les dispositions législatives en matière de rapatriement des capitaux ou de mouvement de capitaux, le risque pays, l'appartenance à une zone d'intégration...)³.

L'intérêt que présente l'IDE pour les pays d'origine et d'accueil à fait l'objet d'un traitement par de nombreux auteurs qui ne sont pas unanime quant à leurs effets positifs, néanmoins ils ont montré que l'IDE à évoluer de manière très importante pour qu'il soit le

¹ OMC, « transparence », groupe de travail des liens entre commerce et investissement, communication du CANADA, N°03-1923, avril 2003-pp2-4.

² J.Helleman ;D. Kauffman ; « la captation de l'Etat dans les pays en transition : un défi à révéler », finance et développement, volume 38 ; N°3,2001, pp31-35.

³ Fatima BOUALAM. « Les Institutions et Attractivité des IDE » Colloque International « Ouverture et émergence en Méditerranée » 17 et 18 Octobre 2008 Rabat- Maroc .Université de Montpellier I Sciences Economiques LASER.p4

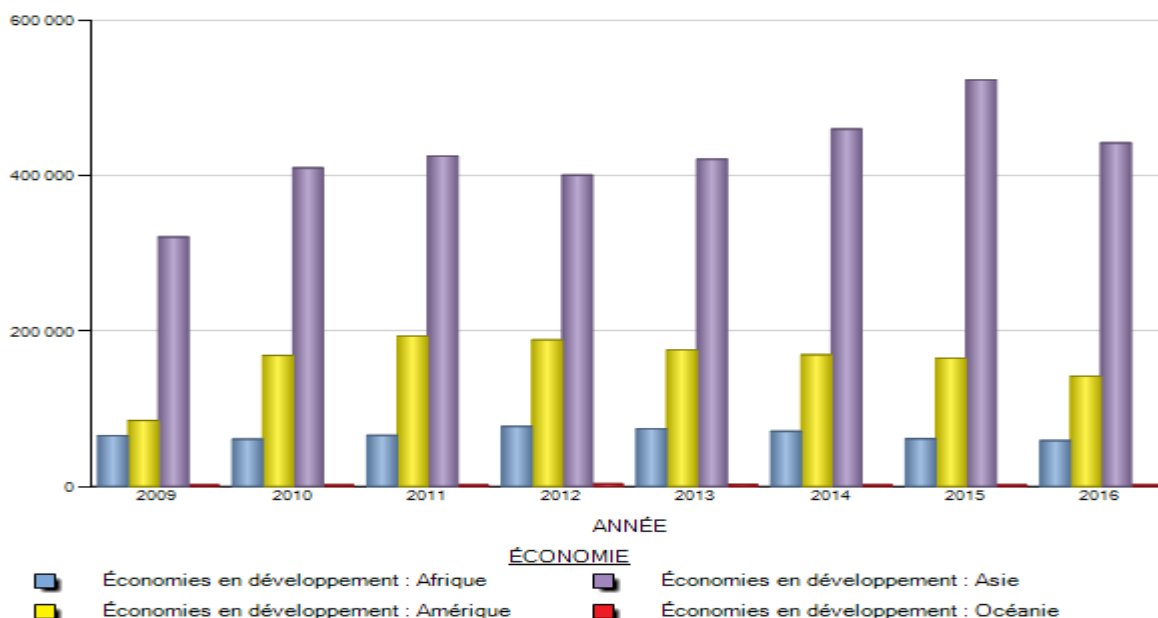
principe par déterminant dans les échanges entre les pays disposants des structures industrielles identiques (échanges intra-branche). Ils démontrent ainsi une caractéristique essentielle de leur polarisation dans les pays industrialisés même s'ils constatent une forte progression en pays en transition et PED. L'investissement direct étranger est bénéfique pour les pays d'origine et d'accueil et fait partie intégrante d'un système économique international ouvert et efficace et constitue l'un des principaux catalyseurs du développement.

Tableau N° 1-04 : Flux des IDE par région

Zone géographique	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
L'Afrique	61087,3	66018	77501,15	74550,54	71254	61494,81	59372,98
L'Amérique	169057,6	193644,4	188730,3	175914,5	169918,9	165399	142071,9
L'Asie	410424,2	425656,7	401176,8	421499,9	460315,7	523641,5	442664,8
L'Océanie	2120,58	2192,116	3589,896	2693,206	2291,885	1793,73	1920,719

Source : world investment report 2016 UNACTAD

Graphique N°1-01 : la répartition géographique des Flux des IDE dans le monde



Source : réaliser par l'étudiante suivant les données du tableau.

2-1- Les grandes tendances de l'évolution des IDE :

Les premières entreprises dont l'activité s'est mondialisée sont très anciennes (la Compagnie des Indes par exemple, créée par Colbert en 1664). Au XIXe siècle, l'exploitation de richesses des colonies contribue au développement d'activités de production. C'est pourquoi la majorité des pays d'accueil des IDE sont des pays en développement.

Jusqu'à la Seconde Guerre mondiale cependant, les FMN ne constituent pas, au niveau macroéconomique, un phénomène dominant; en effet, le montant des IDE reste faible et augmente peu. Depuis le début des années soixante, la multinationalisation s'est accélérée et s'est transformée. En effet, si les États-Unis dominent le processus, ils sont progressivement concurrencés par les pays européens et par le Japon. En outre, les nouveaux pays industrialisés émergent dans le club des pays investisseurs au début des années quatre-vingt-dix. Par ailleurs, les pays développés remplacent les pays du tiers monde comme principal pôle d'accueil des IDE.

2-2- La répartition mondiale de l'IDE :**2-2-1- Flux des IDE en Afrique :**

En 2015, les investissements étrangers directs en Afrique ont représenté 54 milliards de dollars, accusant une baisse de 7 % par rapport à l'année précédente. L'augmentation des entrées d'IED en Afrique du Nord a été plus que contrebalancée par une diminution des investissements en Afrique subsaharienne, surtout en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale. La baisse des prix des produits de base ayant découragé les IDE dans les pays dotés des ressources naturelles. En 2016, les investissements étrangers en Afrique devraient augmenter modestement sous l'effet des mesures de libéralisation adoptées et des privatisations prévues d'entreprises publiques.¹

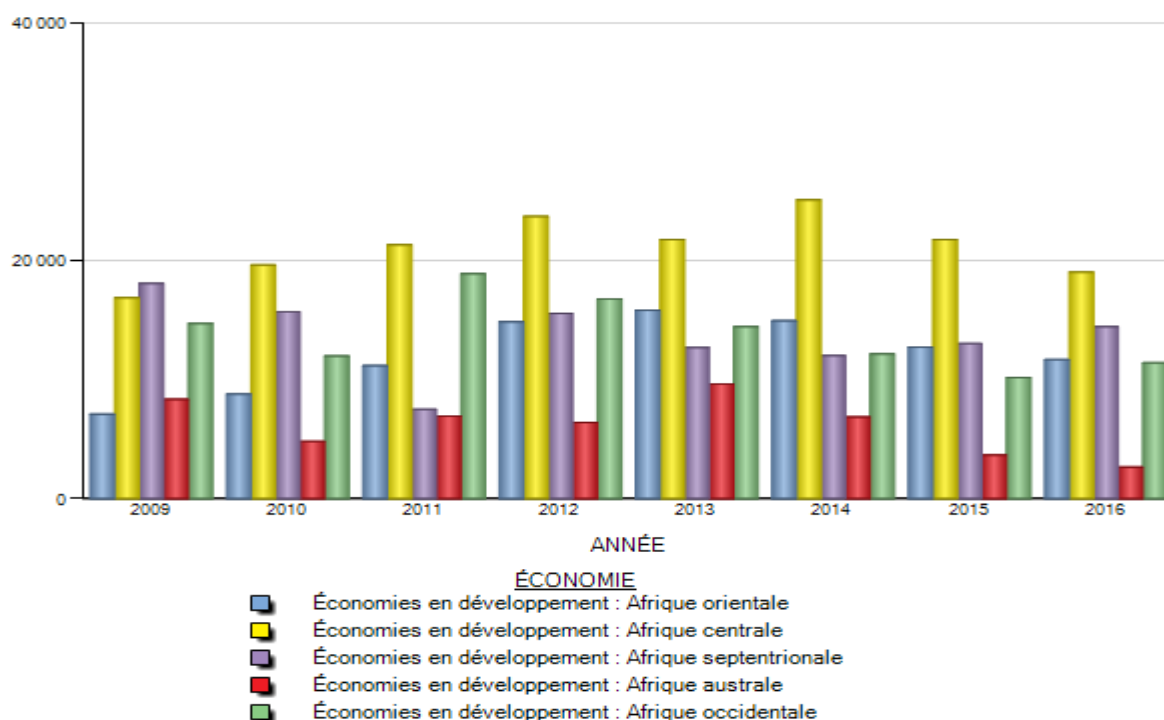
¹CNUCED "rapport sur l'investissement dans le monde année 2016: conférence des nations unies sur le commerce et le développement",pdf., p 8.

Tableau N° 1-05 : Flux des IDE en Afrique par million USD

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
L'Afrique orientale	7145,961	8801,13	11199,45	14902,17	15861,29	14977,7	12758,09	11701,4
L'Afrique centrale	16920,92	19682	21367,78	23771	21813,66	25149,35	21791,75	19072,83
L'Afrique septentrionale	18141,17	15745,92	7548,072	15597,97	12744,53	12045,06	13051,76	14488,54
L'Afrique australe	8373,817	4833,975	6976,421	6408,014	9651,843	6905,846	3704,419	2677,36
L'Afrique occidentale	14764,25	12024,28	18926,29	16821,99	14479,21	12176,05	10188,79	11432,85

Source : Source : <http://unctadstat.unctad.org>

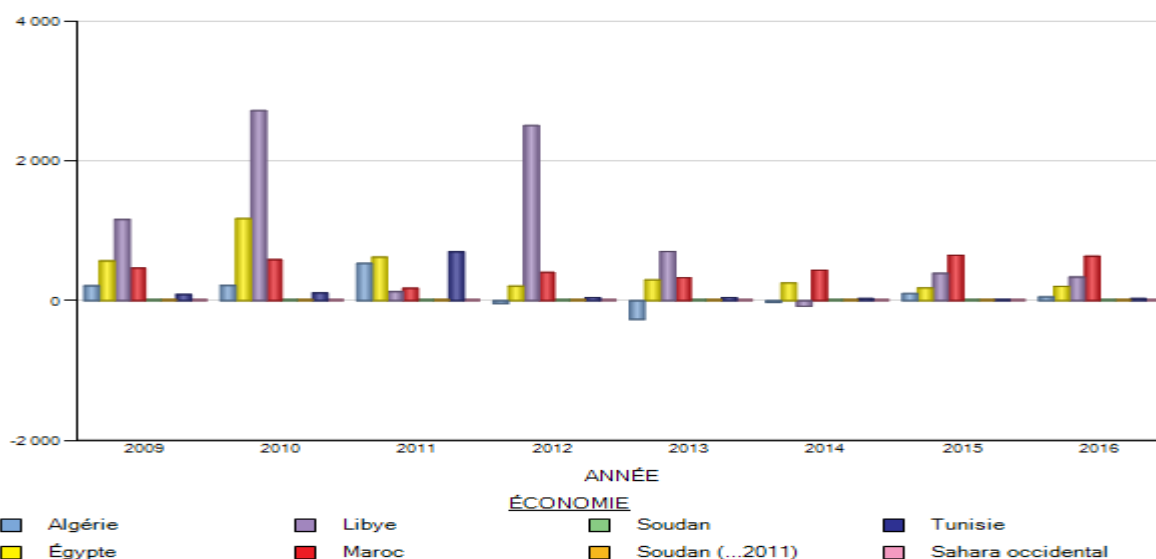
Graphique N°1-02 : Flux des IDE des PED en Afrique



Source : réaliser par l'étudiante suivant les données du tableau.

Concernant les pays de l'Afrique du Nord, le flux des IDE à destination de ces pays est faible en comparant à d'autres pays en voie de développement de même caractéristiques ; avant les événements du printemps arabe les pays possédant le flux le plus élevé c'est bien le Libye et l'Égypte qui a connu une chute libre de plus de 60% suivant ses événements et leurs conséquences de la non stabilité et le manque de sécurité. Tandis que le flux des IDE au Maroc qui est resté stable et n'a pas été influencé par ses événements.

Graphique N°1-03 : Flux des IDE dans les pays de l'Afrique du Nord



Source : Source : <http://unctadstat.unctad.org>

2-2-2- Flux des IDE en Asie :

Les flux d'IED à destination de l'Asie en développement ont augmenté de 16 %, atteignant un nouveau record à 541 milliards de dollars. Cette forte hausse s'explique en grande partie par les résultats des pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud. Les entrées d'IED devraient faiblir en 2016 et retomber à leur valeur de 2014. Les sorties d'IED des pays de la région ont reculé de 17 % environ, à 332 milliards de dollars – elles n'avaient pas enregistré de baisse depuis 2012.¹

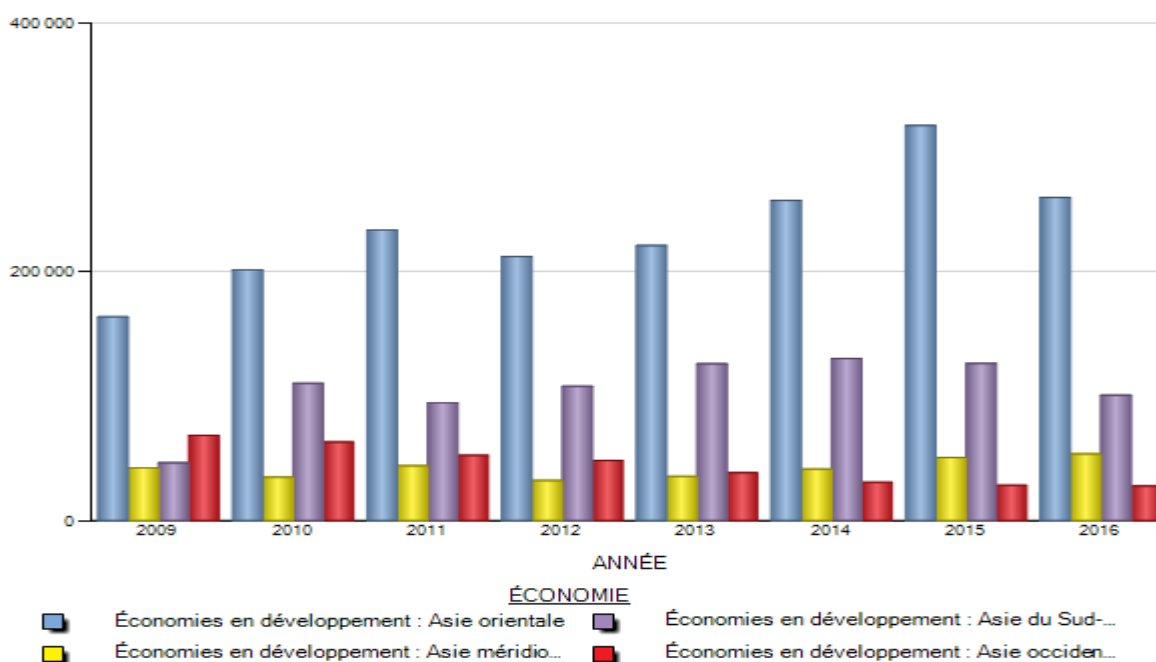
Tableau N° 1-06 : Flux des IDE des PED en Asie par million USD

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Asie orientale	163850,6	201806,4	233797,6	212356,7	221275,4	257486,9	317796,3	260033,2
Asie méridionale	42479,16	34911,8	44326,7	32316,8	35629,37	41417,22	50847,82	53735,46
Asie Sud-Est	46642,38	110559,4	94865,75	108095,4	126147,8	130427,6	126638,8	101098,9
Asie Occidentale	68546,98	63146,56	52666,68	48407,85	38447,33	30983,99	28358,61	27797,29

Source : <http://unctadstat.unctad.org>

¹ Idem ; p8.

Graphique N°1-03 : Flux des IDE des PED en Asie



Source : réaliser par l'étudiante suivant les données du tableau.

2-2-3- Flux des IDE en Amérique Latine :

Les flux d'IED à destination de l'Amérique latine et des Caraïbes, à l'exclusion des centres financiers extraterritoriaux, n'ont guère évolué en 2015, s'établissant à 168 milliards de dollars. Le ralentissement de la demande intérieure et la détérioration des termes de l'échange causée par la baisse des prix des produits de base ont freiné les entrées d'IDE, surtout en Amérique du Sud. En revanche, les flux d'IDE vers l'Amérique centrale ont augmenté en 2015 en raison des investissements réalisés dans le secteur manufacturier. Le contexte macroéconomique restant peu favorable, les investissements étrangers dans la région pourraient diminuer en 2016.¹

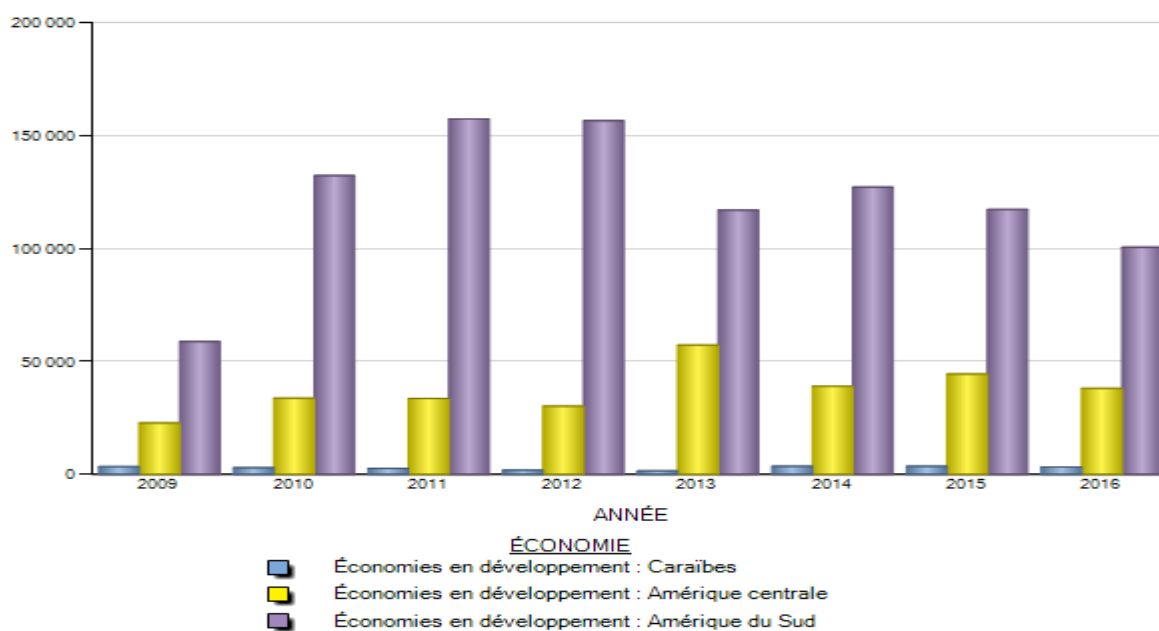
Tableau N° 1-07 : Flux des IDE de l'Amérique Latine

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
L'Amérique centrale	22832,22	33801,51	33610,96	30271,29	57290,26	39080,84	44454,36	38186,69
L'Amérique du sud	58795,69	132277,4	157364,9	156596,5	117063,1	127276,8	117303	100578,7
Iles Caraïbes	68630,4	65333,95	79174,49	86991,02	165180,7	65124,93	97188,11	108886,6

Source : <http://unctadstat.unctad.org>

¹ CNUCED "rapport sur l'investissement dans le monde année 2016: conférence des nations unies sur le commerce et le développement", pdf., p9

Graphique N°1-04 : Flux des IDE des PED en Amérique Latine



Source : réaliser par l'étudiante suivant les données du tableau.

2-2-4- Flux des IDE dans les pays en transition :

Les flux d'IED vers les pays en transition ont poursuivi leur baisse, retombant au niveau enregistré il y a près de dix ans, du fait de la faiblesse des prix des produits de base, du fléchissement des marchés intérieurs, ainsi que des effets des mesures restrictives et des tensions géopolitiques. Les sorties d'IED des pays de la région se sont également essouffées ; elles ont été freinées par un accès moins facile aux marchés internationaux de capitaux. Après avoir considérablement baissé en 2015, les flux d'IED vers les pays en transition devraient remonter quelque peu.

Tableau N° 1-08 : Flux des IDE dans les pays en transition par million USD

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Albanie	995,9297	1050,708	876,2683	855,4402	1265,55	1109,958	945,3574	1124,348
Arménie	760,0407	529,3214	653,2198	496,6367	346,0922	404,345	178,4529	338,0337
Azerbaïdjan	473,305	563	1465	2004,6	2632	4430,4	4047,7	4500
Bélarus	1876,5	1393,4	4002,4	1429,3	2229,6	1827,6	1667,9	1235,3
Bosnie-Herzégovine	249,9485	406,0891	496,5251	394,8732	276,362	529,0692	270,3043	285,2435
Géorgie	658,895	813,8375	1048,233	911,2857	949,917	1763,041	1575,967	1661,422
Kazakhstan	13242,5	11550,72	13973,07	13337	10321	8405,912	4012,083	9069,307
Kirghizistan	189,377	437,586	693,528	292,664	626,1	247,9537	1141,657	466,7805

Monténégro	1527,259	760,4408	558,0527	619,7529	447,3504	496,9943	699,0891	226,2561
République de Moldova	208,33	207,9	288,21	226,95	242,74	200,58	182,47	143,15
Fédération de Russie	27752,26	31667,97	36867,77	30187,66	53397,14	29151,66	11857,81	37667,63
Serbie	2896,059	1686,106	4932,253	1298,568	2052,528	1996,138	2346,639	2298,782
Tadjikistan	131,32	155,28	226,69	261,6	168,33	407,97	545,25	434,22
LERY de Macédoine	201,3953	212,5278	478,7697	142,9042	334,8625	272,1717	240,3567	396,5113
Turkménistan	4553	3632,3	3391,067	3129,615	3527,779	3830,131	4397,682	4522,482
Ukraine	4769	6451	7207	8175	4509	847	3050	3336
Ouzbékistan	842	1636,449	1635,145	563,0405	628,8664	631,7902	65,4032	66,50237
Albanie	995,9297	1050,708	876,2683	855,4402	1265,55	1109,958	945,3574	1124,348
Arménie	760,0407	529,3214	653,2198	496,6367	346,0922	404,345	178,4529	338,0337

Source : <http://unctadstat.unctad.org>

2-2-5- Flux des IDE dans les pays développés :

Après trois années consécutives de contraction, les entrées d'IED dans les pays développés ont enregistré une forte reprise, atteignant leur montant le plus élevé depuis 2007. Cette évolution s'explique essentiellement par le montant exceptionnellement élevé des fusions-acquisitions entre pays développés. Les investissements de création de capacités annoncés sont également restés élevés. Les sorties d'IDE de ce groupe de pays ont bondi. À moins d'une nouvelle vague de fusions-acquisitions internationales et de reconfigurations d'entreprises, il est peu probable que la reprise des flux d'IDE se maintienne en 2016 car la croissance économique observée dans certains grands pays développés s'est essoufflée vers la fin de 2015.¹

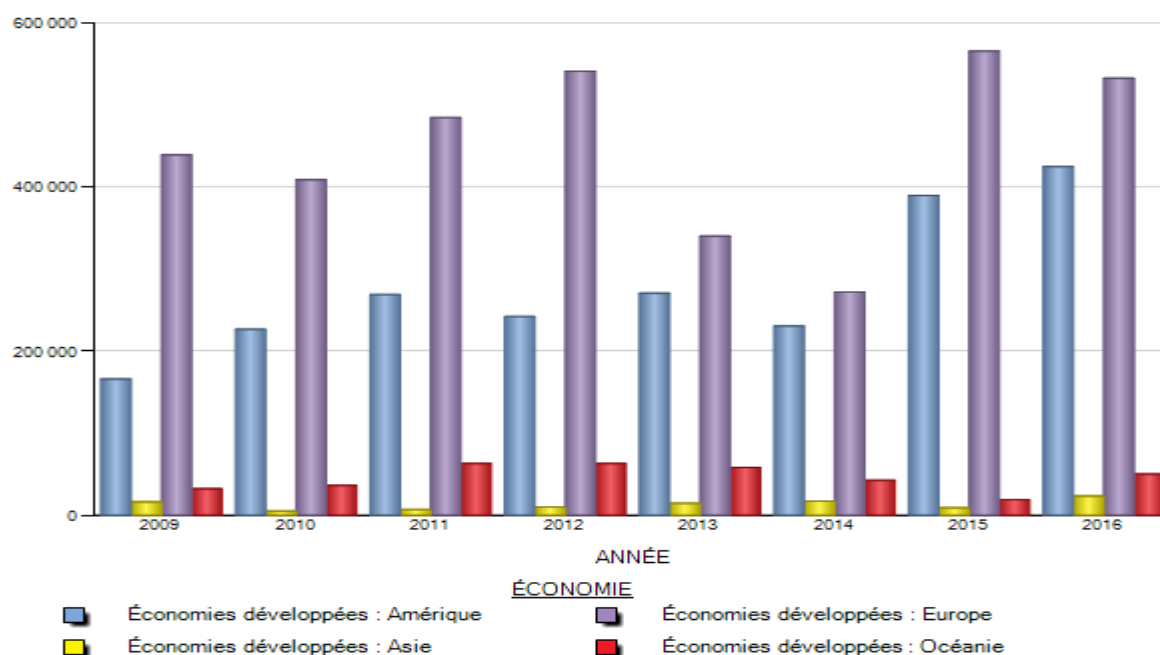
Tableau N° 1-09 : Flux des IDE dans les pays développés par million USD

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
L'Amérique	166233,3	226736,4	269244,6	242193,3	270877,2	230660	389770,9	425185,1
L'Asie	16545,37	5083,19	6969,758	10199,37	14751,72	17350,01	9259,957	23712,11
L'Europe	439240,4	409249,3	484932,4	541375,3	340466	272462,6	565933,7	532994
L'Océanie	32367,78	36381,65	63146,36	63211,02	58165,56	42857,08	19140,45	50481,88

Source : <http://unctadstat.unctad.org>

¹ Idem ; p9

Graphique N°1-05 : Flux des IDE dans les pays développés



Source : réaliser par l'étudiante suivant les données du tableau.

2-2-6- Flux des IDE dans les pays moins avancés :

Les IDE à destination des pays économiquement et structurellement faibles et vulnérables en tant que groupe ont enregistré une hausse modérée, soit 2 %, s'établissant à 56 milliards de dollars. Les pays en développement sont désormais des sources d'investissement importantes dans tous les groupes de pays. Les entrées d'IDE ont augmenté d'un tiers à 35 milliards de dollars dans les pays les moins avancés (PMA) ; elles ont diminué respectivement de 18 % et de 32 % dans les pays en développement sans littoral et dans les petits États insulaires en développement. L'évolution de l'IDE dans ces pays sera également différente en 2016. Les flux d'IED à destination des pays en développement sans littoral devraient croître, les perspectives restant dans l'ensemble peu encourageantes dans les PMA et les petits États insulaires en développement.¹

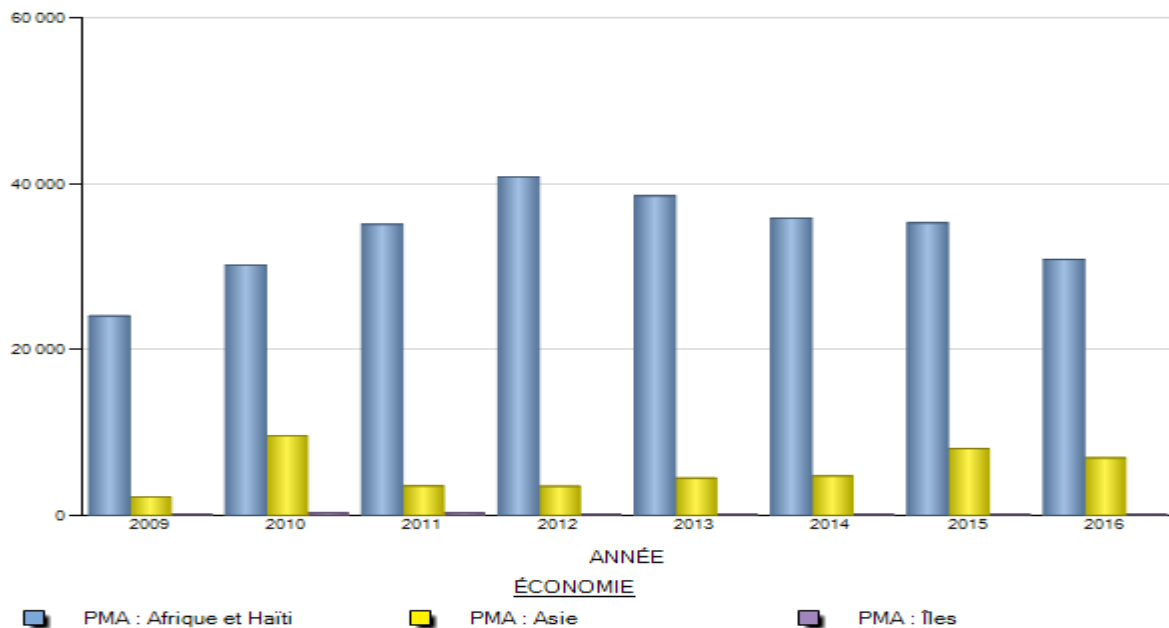
Tableau N° 1-10 : Flux des IDE dans les pays moins avancés par million USD

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
PMA : Afrique et Haïti	24046,14	30186,32	35123,1	40837,9	38562,75	35859,17	35280,51	30887,32
PMA : Asie	2236,069	9609,061	3591,578	3526,478	4503,382	4789,701	8085,487	6960,685
PMA : Îles	164,4962	307,1492	293,5763	171,1572	100,5273	92,98246	139,362	95,8514

Source : <http://unctadstat.unctad.org>

¹ CNUCED "rapport sur l'investissement dans le monde année 2016: conférence des nations unies sur le commerce et le développement", pdf., p9

Graphique N°1-06 : Flux des IDE dans les PMA (pays moins avancés)



Source : réaliser par l'étudiante suivant les données du tableau.

Conclusion :

L'interprétation de l'IDE a évolué dans le temps à travers les successions des théories des spécialisations internationales. L'IDE a été justifié dans un cadre statique justifiant les gains à l'étranger pour attirer les pays à beaucoup plus de souplesse afin de favoriser la délocalisation. Ensuite, il a été considéré comme un élément explicatif de différenciation dans les niveaux de croissance. Les pays ouverts, qui ont bénéficié d'un apport élevé d'IDE vont évoluer beaucoup plus vite, car ils intègrent des espaces d'échanges plus grands pour tirer davantage de gains.

Les stratégies des firmes (horizontal, verticale) ont une implication sur les motifs d'investissement et de localisation de leurs unités de productions ; Elles essaient de combiner leurs choix avec les impératifs de développement des pays d'accueil. L'incorporation des déterminants surtout institutionnel va permettre de renforcer les explications sur la délocalisation des IDE. Il a été repris dans de nombreuses études pour montrer que les FMN préfèrent évoluer dans un cadre institutionnel stable, transparent...etc. ce choix de paramètre est dicté par des perspectives de développement à long terme dans la mesure où la rentabilité de projet rentre dans ce sens.

Les pays en voie de développement tentent d'attirer les FMN sur leurs territoires pour activer leur processus de développement. Ces pays s'attendent à un transfert de savoir faire

technologique et managérial, tout aussi important que le transfert de capitaux. Dans le chapitre suivant, nous reprenons les différents travaux qui portent sur les déterminants d'attractivité des IDE. La littérature actuelle relate l'existence de déterminants économiques et institutionnels. La qualité des institutions est un paramètre crucial tout aussi important que les données économiques du pays d'accueil. Un intérêt particulier est porté aux travaux qui traitent des PED, pour expliquer les éléments qui motivent les FMN à une implantation dans un pays donné et pas un autre.



Chapitre 2

L'économie institutionnelle et la Qualité des institutions

Introduction :

L'analyse économique des institutions fut marquée au début du XX^e siècle par des travaux classés généralement comme étant hétérodoxes, tels que ceux de Veblen, Mitchell et Commons. A partir des années 1970, l'économie institutionnelle va se renouveler sous l'impulsion de nouveaux travaux que l'on regroupe de nos jours, sous l'appellation de la Nouvelle Economie Institutionnelle, et parmi lesquels on trouve ceux de Coase, North, Williamson. La Nouvelle Economie Institutionnelle consiste en un développement des outils néoclassiques pour l'analyse du rôle des institutions dans la coordination et la réalisation des activités économiques (North, 1993 ; Williamson, 2000).

L'Ancien institutionnalisme comme la Nouvelle Economie Institutionnelle, constitue un programme de recherches qui repose sur des objectifs bien identifiés dont l'institution est le noyau dur. Les questions centrales telles que pourquoi les institutions existent, pourquoi se développent elles de manières différentes ainsi que sur leur efficacité sont posées par les deux mouvements. Il paraît donc, légitime de s'interroger sur les liens existant entre ces deux courants. Mais on constate que même si Williamson porte un intérêt particulier sur Commons, en reprenant l'utilisation de catégories analytiques comparables, il n'en reste pas moins que la confrontation des deux conceptions a tachées à ces catégories, conduit à rejeter l'hypothèse d'une affiliation directe entre les deux courants.

L'institutionnalisme est l'outil de notre analyse donc avant de développer la recherche on doit en premier lieu jeter un coup d'œil sur ce courant qui date depuis le 19^{ème} siècle et ressemant est devenu un domaine riche et indispensable dans toute interprétation économique.

Dans le cadre de l'exercice de son activité, la firme est confrontée aux lois et réglementations propres au pays d'accueil, autrement dit à ses institutions. En établissant leur politique d'attractivité, les pays empruntent la voie de la séduction en ayant des codes d'investissements avantageux qui tiennent compte du cadre légal d'application des lois et règlements. Récemment, les institutions sont apparues comme une variable significative largement négligée par le passé. Leur rôle a été souligné surtout pour expliquer les différentiels de croissance entre pays, et a été élargi à l'impact sur le commerce et plus généralement à l'ouverture économique et l'IDE.

Ce deuxième chapitre est consacré à l'économie institutionnelle et la qualité des institutions ; il est divisé en quatre sections dont la première est consacrée à l'Ancienne Economie institutionnelle. Dans la deuxième section on va étudier la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI) ; la troisième section est consacrée pour des définitions et classifications

des Institutions ; quant la quatrième et dernière section elle a pour objet de définir la Qualité des institutions et leurs relations avec les IDE en matière de l'attractivité.

SECTION 1 : L'ANCIENNE ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE

1- Présentation du courant :

L'institutionnalisme est un courant de pensée qui est apparu aux États-Unis vers la fin du 19^{ème} siècle et le début du 20^{ème} siècle avec des économistes américains (Thorstein Veblen, J. Commons et Wesley Mitchell) qui sont considérés comme les précurseurs de ce mouvement.¹

Les institutionnalistes insistent sur le fait que les habitudes communes et spécifiques sont renforcées par des normes sociales spécifiques. Ils se basent sur plusieurs disciplines comme la psychologie, l'anthropologie, la sociologie et la philosophie pour analyser et expliquer la nature du comportement humain. Ces économistes avancent que les individus vivent dans un environnement institutionnel, que les institutions perdurent et structurent l'action humaine.

Ils ont ainsi tenté d'analyser certaines institutions spécifiques (les habitudes, les droits de propriété ...). L'école institutionnaliste diverge des autres écoles classiques et néoclassiques dans l'explication des phénomènes économiques.

En revanche, tout au long du 20^{ème} siècle les économistes ont étudié le fonctionnement du marché, d'une part, sans s'interroger sur les conditions nécessaires à son existence et à son fonctionnement, et d'autre part en négligeant l'importance d'autres institutions vitales pour le bon fonctionnement d'une économie. L'ensemble des approches institutionnalistes se proposent d'étudier l'émergence, le fonctionnement et l'évolution des institutions qui encadrent les interactions économiques.

Le développement de la pensée institutionnaliste est ancien. Elle est apparue en Allemagne et aux États-Unis, avec respectivement, l'École historique allemande et l'Institutionnalisme américain, pour se développer à partir d'une critique de l'économie marginaliste. Le déclin de ces deux courants est attribué à l'ignorance du rôle des institutions et se n'est qu'après les années 1970, que l'économie standard va tenter d'intégrer les institutions dans son cadre d'analyse.

1-1- L'École historique allemande :

L'École historique allemande prend racine vers la fin de la première moitié du 19^{ème} siècle. Dans laquelle on distingue trois générations dans ce courant.

¹ Bernard Chavance ; **Ouvrage- Institutional economics ; 2009**; Edition La Découverte, Paris, p1 ; <http://test.scholarvox.com.www.snd11.arn.dz/reader/index/docid/41000846/searchterm/institutional%20economics>

- La première génération menée par Wilhelm Roscher (1817-1894) ; il a développé une critique fondée de l'économie classique de l'époque.
- La seconde génération menée par Gustav Schmoller (1838-1917), est parvenue à établir une véritable analyse économique des institutions.
- Et la dernière, représentée par Werner Sombart et Max Weber qui ont surtout insisté sur les théories organisationnelles, mais ont évité de l'associer en tant qu'agent économique institutionnel.

Ce n'est qu'à partir des années 1900 où l'importance des normes sociales des coutumes et des droits des phénomènes sociaux ont été soulignés dans la vie économique (G. Schmoller 1902). Il considère que l'institutionnalisme a plusieurs facettes, dans un cadre social. Il avance que *«Toute action humaine est le produit des sentiments de plaisir et de douleur et des impulsions qu'elle provoque ; mais c'est sous l'action de la réflexion, de l'empire sur soi-même, des sentiments plus élevés d'une part, et du milieu social et de ses buts d'autre part, que naissent les institutions cérémonielles »*¹. Il ajoute ensuite que *«Les institutions religieuses et ecclésiastiques de ces anciens temps sont en même temps les instruments les plus importants de l'organisation sociale, politique et économique »*².

Dans un cadre strictement économique, en tentant de cerner le fonctionnement de l'économie nationale, il estime que *« les phénomènes les plus importants de l'économie, comme la propriété, la monnaie, le crédit, se présentent à nous sous une forme très individualisée, mais qu'il y a une évolution de ces formes ... Si cela est vrai de la monnaie et du crédit, cela est plus vrai encore de l'économie familiale, de la division du travail, de la formation des classes sociales, des formes des entreprises, du marché, des différentes institutions commerciales, des corporations, de la liberté industrielle, des formes de la vie agricole, en un mot de toutes les formes typiques et des organisations que l'on peut considérer comme des institutions économiques »*³.

On peut remarquer à son niveau, l'importance qu'il donne aux institutions dans la compréhension du fonctionnement de l'économie. Il se distingue des économistes classiques en affirmant que le marché est une institution dont le fonctionnement dépend lui-même des autres institutions qui l'entourent. Les thèmes développés par Schmoller ont été repris par Weber et Sombart, mais leur grand intérêt porté à l'analyse socio-économique et historique du capitalisme dit « moderne » ou « rationnel », a fait que la pensée institutionnaliste s'est étendue pour

¹ Gustav Schmoller « *Politique sociale et économie politique* », page 257

² Op. Cit, page 258

³ Op. Cit, page 282

poursuive son développement ailleurs qu'en Allemagne. C'est essentiellement aux États-Unis au début du 20^{ème} siècle que le concept d'institutions se développa.

1-2- L'Institutionnalisme dans la pensée américaine :

Le pouvoir des institutions dans l'analyse économique a été véritablement posé en tant que tel chez les Américains même si un léger intérêt a été perceptible à la même époque en France et en Allemagne dont les préoccupations avaient des points en commun mais l'impact n'était pas comparable. Ce courant institutionnaliste a réussi à se développer aux États-Unis entre 1890 et 1940 sans aucune réticence parce que les idées restrictives (extrémiste) n'ont jamais eu d'influence comparativement en Europe (Augtson 1994).

L'Ancien institutionnalisme ne repose sur aucune théorie il ne constitue qu'une collecte normale de données. (Willimason, North, ...) ses auteurs de la NEI semblent être indifférents aux messages envoyés par ceux de l'ancien courant institutionnaliste désirant instaurer un dialogue et une réconciliation avec les auteurs de la théorie moderne des institutions. L'ancien courant, qui a été très connu durant la période entre deux guerres représenté par les travaux T. Veblen et de J. Commons tend à disparaître progressivement après la seconde guerre mondiale pour se focaliser ensuite sur une représentation cohérente du processus de l'économie dans le système social et dont les interactions sont très complexes. Historiquement daté et historiquement marqué, l'institutionnalisme américain s'est construit à partir d'une pluralité de travaux, relativement indépendants. Il ne représente pas une pensée unifiée et bien définie en termes de méthodologie et de programme de recherche.

1-2-1- L'approche Veblennienne :

Ce courant est né avec l'œuvre célèbre de T. Veblen il s'agit d'un article « *Why is Economics Not an Evolutionary Science* » publié en 1899¹, considéré comme le texte fondateur de la pensée institutionnaliste américaine avant et après la première guerre mondiale. Il insiste sur les deux éléments fondamentaux de ce courant: les institutions et l'évolution.

La théorie veblennienne du comportement humain part d'une critique de la théorie classique qui tend à interpréter tous les événements relativement à une conception de normalité. Cette présupposition de normalité influence fortement les théories économiques, ce qui empêche la science économique de franchir le cap et devenir une science évolutionnaire. Autrement dit, Veblen estime que la théorie classique tend à dire ce qui devrait être et non ce qui est. Cette tendance d'interprétation est qualifiée par Veblen d'« animisme ».

¹ (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/fr/>) - CHAN Narith - Université Lyon 2 - 2011

Il est généralement considéré comme le principal Instigateur du courant de pensée institutionnaliste américain. On peut mesurer cela au fait que tous les auteurs se situant au sein de l'approche institutionnaliste se référeront, parfois de manière extensive, à l'œuvre de Veblen. Parmi ces derniers, on pourra notamment citer John R. Commons, Wesley C. Mitchell, Clarence E. Ayres, John K. Galbraith.

T. Veblen s'est inspiré de la théorie évolutionniste de l'école historique allemande pour fonder sa propre théorie institutionnaliste sur l'évolution des habitudes d'action. Les partisans de l'école historique allemande ont introduit durant le 19^{ème} siècle les institutions dans l'explication des phénomènes économiques. Ils introduisirent des concepts tels que les coutumes, les conflits d'intérêt, les droits de propriétés...etc. ces derniers n'étaient pas pris en compte par les écoles passées (classiques, néoclassiques...).

Veblen définit l'économie évolutionnaire ainsi: « la science économique doit être la science de l'évolution des institutions économiques et du comportement humain »¹. Cette évolution ne peut être possible qu'en condition de l'abandon de la conception « hédoniste » de l'individu. En effet, l'approche hédoniste de l'individu a pour effet d'ignorer les faits et les éléments culturels et institutionnels et donc de ne pas les analyser. Dans ces conditions la science économique ne produit que des analyses statiques, pour sortir de cette impasse. Il affirme qu'il faut déplacer le point d'analyse de l'économie en prenant en compte l'environnement de l'individu à savoir la culture et les institutions. Celui-ci voit dans l'évolution des institutions le produit du comportement humain. C'est à travers ce comportement qu'émergent les institutions, et en retour, ces mêmes institutions agissent sur les comportements humains. C'est cette dialectique, qui selon Veblen, doit être l'objet d'analyse de l'économie.

Bien que Veblen n'ait pas laissé un système théorique de taille importante comme de grands théoriciens, il a laissé une porte ouverte pour une approche économique bien impressionniste à ceux qui le suivent. Le système de Veblen se constitue autour du concept de la dichotomie fondamentale entre aspect pécuniaire et industriel de l'économie. De manière plus large, le programme de recherche associé à l'œuvre de Veblen se concentre sur l'investigation des effets de la nouvelle technologie sur le système institutionnel et la manière dont les conventions et les intérêts sociaux résistent à ce changement [Corei, 1995].

L'évolutionnisme de Veblen semble être empreint d'un pessimisme s'appuyant tantôt sur son analyse de la dynamique décalée des institutions, tantôt sur la nature de l'évolution des

¹ T. Veblen « *Why is Economics Not an Evolutionary Science ?* », p 77

systèmes industriels dont la complexité grandissante est de nature à remettre en cause sa fiabilité et à en augmenter la fragilité.

Historiquement, l'utilisation du terme *Institutional Economics* semble se développer entre 1916 et 1918. En 1916, Hamilton a mentionné que Hoxie s'est prénommé comme étant un « *économiste institutionnel* ». C'est à ce moment là que le terme est utilisé, mais son usage reste encore limité. « *The institutional Approach to Economic Theory* » était la première conférence sur l'institutionnalisme américain organisée par Hamilton dans le cadre de L'*American Economic Association* en 1918 et les papiers issus de cette conférence étaient publiés en 1919. Le terme *institutional approach* et *institutional economics* ont commencé à être utilisé de manière générale en 1927 et le terme s « institutionnalisme » et « institutionnaliste » ne sont apparus dans les publications qu'en 1931 (Rutherford, 2000).

Selon T.Veblen, une institution se définit comme « *une régularité du comportement ou une règle, généralement acceptée par les membres du groupe de la société, qui spécifie le comportement dans une situation spécifique et qui peut faire respecter par soi-même et par une autorité externe* ». ¹ Le théoricien avait besoin de deux termes primordiaux pour définir les institutions: les instincts et les habitudes.

1- **Les instincts** : Veblen conçoit les instincts *comme des buts ou des propensions universelles qui sont innés chez l'agent humain et qui sont transmis de manière héréditaire*. Donc les instincts sont biologiquement hérités, mais ils ne peuvent se suffire à eux-mêmes, ils ont besoin d'être mis en action par les habitudes. Veblen a souligné qu'il existe différents comportements sociaux dus à la diversité des instincts :

- **Instinct de travail** : il ya des individus qui veulent travailler afin de réaliser l'efficacité économique ;
- **Instinct social** : relatif à un comportement d'entente avec les autres et la création de liens sociaux ;
- **Instinct de prédation** : se dit de personnes voulant s'enrichir au dépend des autres.

Par conséquent, la société peut tendre soit vers l'équilibre (l'harmonie) lorsque l'ensemble des individus se comportent d'une façon convenable, ou bien vers le conflit.

2- **Les habitudes** : les habitudes correspondent à des routines qui permettent à l'individu d'interagir avec son environnement.

¹ Narith Chan ; institutions et investissement ; 2011 ; thèse de doctorat ; p11. Définition citée par Rutherford (1994) P. 128.

C'est la recherche de la satisfaction des instincts qui mène à la formation des habitudes. Ces derniers sont des dispositions à agir qui ne se concrétisent pas forcément en action. En d'autres termes, les institutions se rapportent à l'aspect social du comportement humain et sont la concrétisation au niveau social de *certaines* habitudes mentales présentes chez les individus de la société. Donc, selon Veblen, les institutions sont d'une part l'effet émergent de l'association des habitudes mentales qui peuvent se concrétiser en action par l'individu, et d'une autre part, en tant que normes conventionnelles stables, ont pour effet d'orienter les comportements vers la poursuite de certaines finalités.¹ L'influence de la technologie, notamment des machines, sur les habitudes mentales des individus, par leur simple observation du fonctionnement des machines a été estimé par ces successeurs insuffisant pour développer une théorie comportementale capable d'analyser une économie évolutionnaire sous l'influence du progrès technique. Le mécanisme par lequel la technologie influencerait les schémas mentaux et cognitifs n'a jamais été expliqué d'une manière satisfaisante par T.Veblen.

1-2-2- La théorie de J.Commons :

Dans l'entre deux guerres, J.Commons (1931) a pris la suite avec le principe d'une analyse commune de la vie économique et des institutions conditionnant la vie en société. Cette influence allemande a disparu jusqu'à ce que cet auteur ne s'y intéresse. Même s'il n'accepte pas tout l'héritage de l'école historique allemande, il s'est intéressé au rôle des institutions dans l'évolution historique des sciences économiques. Il a insisté sur les deux éléments fondamentaux de ce courant: les institutions et l'évolution.

L'auteur considère que l'économie doit porter son étude sur l'action collective et sur les relations entre les hommes. C'est à cette fin qu'il mobilise les concepts de transaction et d'institution. Pour Commons l'unité d'analyse dans l'économie doit être l'action des individus dans les transactions où cette dernière représente un lien social, elle est l'unité première des interactions humaines. Les transactions apparaissent comme le point stratégique où se négocient les règles des actions futures, des actions collectives.

Selon Commons, l'objet d'analyse de la science économique doit porter sur l'action collective, qui peut être une institution si toutefois elle constitue une expansion à l'action individuelle. Dans cette optique, Commons définit l'institution comme « *l'action collective dans le contrôle, la libération et l'expansion de l'action individuelle* », et donc, les institutions constituent les règles qui permettent aux individus de sécuriser leurs anticipations quant aux actions que les autres individus entreprendront. On comprend aussi qu'elles *contrôlent* l'action

¹ T.Veblen « *Théorie de la classe des loisirs* » Traduction de l'anglais par L.Evrard, p 125

individuelle, car elles mettent en œuvre des règles que les individus ne peuvent dépasser sous peine de sanctions.

L'objectif de Commons est de pouvoir aboutir à un « *capitalisme raisonnable* », l'importance des institutions se voit donc quant à leur capacité à régler les conflits inévitables lors des négociations dans un contexte de rareté, voilà pourquoi Commons articulait constamment dans ses œuvres les considérations juridiques, en essayant de réunir droit, éthique et économie.

Commons définit les institutions comme « *l'action collective dans le contrôle de l'action individuelle, et ce sont des éléments importants pour garantir la sécurité des agents.* »¹. Dans son livre « *Legal foundation of capitalism* », il étudie la relation qui existe entre les lois et l'économie. Il souligne que le monde est caractérisé par la rareté de ressources liées à la propriété des choses. Cela entraîne des conflits d'intérêt entre les individus qui sont propriétaires et ceux qui ne le sont pas. Il aborde ainsi deux concepts clés : la propriété et la transaction.

Le cadre théorique proposé par Commons a l'ambition de concilier, dans une économie institutionnaliste, la dimension éthique, juridique et économique de l'activité économique [Gislain, 2000]. Le programme de recherche issu des œuvres de Commons est centré essentiellement sur les règles, les droits de propriété et les organisations, avec son évolution et son impact sur le pouvoir légal et pouvoir économique dans les transactions économiques ainsi que dans la distribution de revenu.

- **La propriété :**

Commons considère la propriété comme le pouvoir de détenir les biens et de les garder. Il donne à la fonction juridique un rôle intrinsèque dans la protection des droits de propriétés par des contrats légaux.

Dans ce sens il étudie l'évolution des normes juridiques et affirme que le système juridique qui crée des règles doit s'adapter à l'environnement économique. Or, il demeure insuffisant pour résoudre tous les problèmes socio-économiques. Il doit donc être complété par un système Politique efficace.

Ainsi, l'existence d'un mode d'élection scrutin peut permettre à un groupe privilégié de bénéficier d'un pouvoir qu'il utilise pour mettre en place des lois servant son intérêt au détriment de la majorité de la population. Il aborde plusieurs types de propriété :

Propriété corporelle ; Propriété incorporelle ; Propriété intangible.²

¹ Staffan Hulten, **Historical** Dimitri della Faille et Marc-André Gagnon; op.cit ; **School and institutionalism; 2005**; Journal of economic studies, vol 32 N°02 Emerald articles, p172; <http://www.emeraldinsight.com>.www.snd11.arn.dz

² Philippe Broda ; **Commons : une piste raisonnable en économie de développement ; 2010**; Revue intervention

- **La transaction :**

Commons définit les deux concepts de transaction et d'institution en partant du principe de futurité. Il considère la transaction comme un échange entre individus détenant des droits de propriété non limités dans le temps. Il avance que les institutions sont indispensables dans la régulation des transactions économiques et dans la résolution des conflits entre les individus.

1- Le principe de futurité :

Commons aborde le principe de futurité selon lequel les individus agissent en fonction de leur prévision. Ce principe permet de comprendre le passage de l'action individuel vers l'action collective.

En effet, les individus font des projets en commun à partir de leur prévision. Chaque individu est ainsi contraint par le comportement des autres et doit se soumettre à ces contraintes.¹

2- Les types de transaction :

Commons classe les transactions selon des critères économiques et juridiques. Il propose ainsi trois types de transaction :

- **Transaction marchande :**

C'est un échange de richesse qui s'effectue entre des individus qui sont égaux aux yeux de la loi. Cet échange permet le transfert de droit de propriété entre les parties de la transaction (mais ces individus n'ont pas le même pouvoir de marchandage).

- **Transaction de répartition :**

Echange qui se fait entre des individus membre d'une organisation pour la distribution de la richesse.

- **Transaction de direction :**

Cet échange apparaît dans le processus d'organisation et de contrôle de la production qui reflète des relations de commandement et d'obéissance. Prenant en exemple la relation entre l'employeur et ses employés.

Selon Commons, la transaction repose aussi sur des règles qui régissent les comportements humains. Ces règles ont pour rôle de montrer aux individus ce qu'ils doivent faire ou ne pas faire.²

2- Les raisons de dégradation de l'ancienne économie institutionnelle :

G.Hodgston(2000) estime que dans les travaux de Commons il y a un traitement inadéquat de l'aspect spontané et auto-organisationnel des institutions. Cela a été un échec tragique pour l'économie institutionnelle, de même, dans les années 1930, les universités

économique n42 ; p2-3 ; <http://interventionseconomiques.revues.org/1215>

¹ Christophe Beaurain et Élodie Bertrand ; **La transaction dans l'économie institutionnaliste américaine : De Commons à Cause ; 2009**, Revue pensée plurielles n°20 ; p17 ; <http://www.cairn.info/www.snd11.arn.dz>

² Jean-Jacques Gislain ; **Pourquoi l'économie est-elle nécessairement instituée : une réponse commenciennne à partir du concept de futurité ; 2010** ; Revue intervention économique n° 42 ; p7 ; <http://interventionseconomiques.revues.org/1195>

américaines n'étaient pas dans une ambiance intellectuelle qui pouvait accepter une approche basée sur la philosophie pragmatique¹ et les principes darwiniens² qui ont fortement influencé les écrits de Commons.

Mettre l'accent sur l'importance de la culture et des institutions a permis de maintenir en vie l'institutionnalisme en Amérique pour en moins deux autres décennies. Au début des années 1940 une jeune génération d'économistes néoclassiques (John Hicks, Alvin Hansen et Paul Samuelson) a synthétisé une théorie d'équilibre général de Walras avec une version formalisée de la macroéconomie keynésienne. Au moment où Commons n'a pas élaboré un système théorique adéquat, Samuelson et d'autres ont triomphé. Dans ces conditions il était très difficile pour Commons ou d'autres institutionnalistes de réussir. Ce n'est qu'en 1970 que l'institutionnalisme reprend ces marques sous le nom du « néo institutionnalisme » grâce à l'émergence de la Nouvelle Économie Institutionnelle.

De nombreux facteurs peuvent être mobilisés pour expliquer la dégradation de l'institutionnalisme américain. Hodgson (2009) en distingue deux groupes : les facteurs internes et les facteurs externes. Pour cet auteur, le changement de l'environnement intellectuel, la grande crise et la deuxième guerre mondiale sont autant de facteurs externes de déclin qui s'ajoutent à d'autres facteurs internes.³

3- L'organisation économique pendant les 30 glorieuses :

Entre 1940 et 1970 [.....] les caractéristiques technologiques déterminaient l'organisation de la firme et du marché. L'allocation de l'activité économique en général, comme celle entre les firmes et les marchés, était prise comme une donnée, les firmes étaient caractérisées autant que fonctions de production, les marchés servaient comme un système de signaux, la contractualisation était accomplie par l'intermédiaire d'un commissaire-priseur, les conflits étaient méconnus à cause de l'efficacité présumée du fonctionnement des tribunaux »⁴. C'est ainsi que Williamson a analysé cette période, marquée par une dominance néoclassique qui considérait la coordination par le marché comme meilleur et unique système de coordination économique.

¹ La philosophie pragmatique est une philosophie américaine dont le fondateur est Charles Sanders Peirce (1878), pour qui le pragmatisme représente une méthode de pensée, où penser une chose revient à identifier l'ensemble de ses implications pratiques, ces implications sont les seuls à pouvoir donner un sens à la chose pensée.

² Le Darwinisme et plus précisément le Darwinisme social est une doctrine qui avance que la survie des hommes est conditionnée par l'état naturelle des relations sociales, les conflits sont donc à l'origine du progrès et de l'amélioration de l'être humain, l'existence d'une sélection naturelle (Darwin,) aboutit à la survie du plus fort. C'est plutôt l'aspect du transfert génétique qui a été repris dans l'analyse de Commons.

³ Narith Chan ; institutions et investissement ; 2011 ; thèse de doctorat ; p14.

⁴ O. Williamson « les institutions de l'économie », P 25.

Malgré cette dominance certains économistes ont résisté au courant néoclassique, notamment Friedrich Hayek (1945) a maintenu que « *le problème économique d'une société est principalement celui de son adaptation rapide aux changements dans des circonstances particulières de temps et de lieu* »¹. Autrement dit, l'économie d'un pays n'est pas statique, si toutefois elle se voit confrontée à des complexités dans la nature des phénomènes économiques elle devrait les étudier plutôt que les ignorer. Arrow (1959) a avancé dans une critique de l'orthodoxie économique à travers une étude sur l'importance de l'information dans l'organisation économique que « la théorie économique traditionnelle souligne que le système de prix est une source d'informations suffisantes, est ceci est assez vrai à l'équilibre. En cas de déséquilibre, [cependant], une prime est payée pour l'acquisition d'informations issues de sources autre que les prix et les quantités »², Arrow faisant allusion à la capacité des firmes à accéder à ces informations.

(Ronald Coase 1972) a considéré qu'un mécontentement à l'égard d'une utilisation exclusive de la théorie néoclassique des prix se faisait sentir. Mais ce n'est que deux ans plus tard que (Vernon Smith 1987) déclara la mort de l'orthodoxie et prédit l'émergence d'une nouvelle théorie microéconomique qui « s'occupera et devrait déjà s'occuper des informations économiques des formes d'organisation et d'institution. Ceci requiert de notre part la disposition d'une théorie économique de l'information et d'un traitement plus sophistiqué de la technologie des transactions »³. Par étude microéconomique, V.Smith (op. cité) désigne une étude du fonctionnement de la firme, de là émerge un nouveau courant qui donne une série de théorie de la firme qui ont pour objectif d'ouvrir cette boîte noire par des outils institutionnels, voilà donc la naissance de la nouvelle économie institutionnelle.

SECTION II : LA NOUVELLE ÉCONOMIE INSTITUTIONNELLE (NEI):

La NEI s'est constitué et s'est articulé autour de la question des institutions, mais comme son nom l'indique, elle se distingue de l'ancien institutionnalisme américain. La NEI a pris son apogée à partir des années soixante-dix, et s'est constitué un programme de recherche progressif. Elle a visé l'explication théorique des institutions sociales dans des domaines aussi divers que l'histoire, le droit et l'organisation industrielle, à travers une référence commune à la minimisation des coûts de transaction.

¹ Op. Cit, p 26

² Op. Cit, p 27

³ Op. Cit, p 26

1- Présentation de la NEI :

Introduit par Williamson en 1975, le terme « *New Institutional Economics* » devient un terme standard sous lequel les économistes qui s'intéressent aux aspects de l'économie des institutions se sont rassemblés. Les concepts de coûts de transaction, de la rationalité procédurale et de l'idéologie ainsi que celui de l'approche de science cognitive de la NEI s'intègrent difficilement aux hypothèses de l'économie néoclassique. Son but est de faire évoluer l'analyse courante avec qui pourrait être non compromettante dans un paradigme qui ouvre un ensemble d'objectifs relatifs aux méthodes de recherche.

Le terme de NEI a été considéré comme étant une nouvelle direction, permettant aux économistes de s'extirper de leurs vieux et stériles arguments à répétition [Langlois, 1986]. La première conférence internationale de la NEI a été organisée en 1983 pour qu'ensuite différentes contributions de la NEI ont continué à être organisées chaque année.

La question de la nature de la firme développée par (R.Coase 1937) et celle du rôle de l'autorité précisée par Barnard (1938) ont marquaient le début de la NEI. Ajoutant à ces travaux, le modèle de (Simon 1951) sur la relation d'emploi et le travail (d'Arrow 1964) et sur le rôle du contrôle dans la hiérarchie ont marqué le début du mouvement (Ménard, 2005). A partir de ce moment, de nombreuses publications ont participé à la formation de cette approche. (O.Williamson 1971) a mis en évidence le rôle des coûts de transaction dans l'étude de l'intégration verticale¹. Il replace l'idée du programme de recherche sur le meilleur mode de gouvernance est née. Il a aussi montré le contrat comme un élément clé.

Les attributions des prix Nobels à R.Coase en (1991) et D.North/Fogel en (1993) témoignent de la reconnaissance des courants de la « Nouvelle Economie Institutionnelle ». L'approche néo-institutionnelle repose sur un noyau dur de concepts s'appliquant à des domaines bien identifiés, les modes de gouvernance, l'environnement institutionnel où ils trouvent racine, et l'interaction qui les anime. L'approche néo-institutionnelle s'est constituée pour s'articuler autour de la question des institutions qui seront bien détaillées dans la section qui se suit.²

¹ Selon Williamson (1985) : une firme est intégrée lorsqu'elle contrôle plus d'un des stades successifs de production d'un bien (les différents types d'IV : intégration en amont : intégration précédente de l'étape de production ; intégration en aval : intégration de l'étape suivante de la production et intégration latérale : intégration d'une étape située en même niveau).

² Fatima Boualem, investissement direct à l'étranger; thèse de doctorat ; 2010 ; pdf ; p119

2- Les théories de la Nouvelle Economie Institutionnelle :

Les institutions sont nécessaires pour la croissance et le développement économique. En particulier, de bonnes institutions de minimisation des coûts de transactions et de protection des droits de propriété privée stimulent le développement de l'investissement et une meilleure allocation des ressources économiques (North et Thomas, 1973 ; North, 1981 ; Jones, 1981).

De même, des travaux empiriques réalisés déterminent en évidence le rôle des institutions de droits de propriété privée et les coûts de transaction pour le développement de l'investissement privé, la productivité et l'investissement agricole (Besley, 1995; Johnson et al, 2002 ; Goldstein et Udry, 2005, 2008; Field, 2007). Le rôle des institutions pour de bonnes performances économiques semble donc bien établi dans la littérature.¹

La NEI s'articule autour des trois théories fondamentales qui sont :

- La théorie des couts de transaction ;
- La théorie des droits de propriété ;
- La théorie de l'Agence.

2-1- La Théorie des Coûts de Transaction :**2-1-1- L'évolution historique de la Théorie des Coûts de Transaction :**

La théorie de Williamson (1977) a fait redécouvrir le concept des « coûts de transaction » de Coase (1937). La principale raison pour mettre en place une firme, est qu'il existe un coût à l'utilisation du mécanisme des prix, ce coût est appelé coût de transaction. Un des principaux coûts est la découverte des prix pertinents de l'utilisation d'une ressource ou d'un service. Aussi la multiplication des contrats impliquée par l'utilisation du marché constitue un coût important pour la firme qui peut l'économiser en mettant en place des contrats de long terme afin d'éviter le rétablissement des contrats, leur renégociation, c'est ce que Coase appelle par internalisation. En essayant de concevoir une vision contractuelle de la firme, Coase a posé deux questions majeures :

- ✚ Pourquoi certaines activités sont réunies dans la firme, plutôt que d'être coordonnées par le marché, qu'est ce qui explique le choix et les limites de l'internalisation ?
- ✚ Qu'est ce qui fait la différence entre la coordination dans la firme et la coordination par le marché ?

R.Coase (op cité) a estimé que connaître la limite de l'internalisation serait de déterminer la taille de la firme qui peut se faire en déterminant le coût de la meilleure allocation des facteurs

¹ Abdoul' Ganiou MIJIYAWA, institutions et développement ; thèse de Doctorat; université D'Auvergne-CLERMONT I ; 2010 ; p18.

de production d'une certaine taille, et les coûts de la coordination à partir d'une certaine taille d'une façon à ce que la coordination dans la firme soit moins coûteuse que celle par le marché.

Williamson (op cité) se distingue des approches néoclassiques, par des hypothèses sur les comportements des agents économiques. Il reprend le concept de « *la rationalité limitée* » d'Hubert Simon (1962), qui estime que les agents ont des capacités cognitives limitées. Ils ne peuvent pas envisager tous les événements possibles et calculer les conséquences de leurs actes. Donc selon Williamson, les contrats seront, le plus souvent, « des contrats incomplets ». Cette incomplétude peut entraîner la nécessité d'une renégociation qui va permettre, dans de telles circonstances, des comportements dits « *l'opportunisme* », à travers une manipulation de l'information par les agents. Williamson trouve que c'est là où se situe le problème essentiel.

La manière de se protéger de l'opportunisme constitue le cœur de la théorie des coûts de transaction.

Puisque la gestion des événements imprévus est impossible au niveau du marché, la coordination par la firme se propose comme solution en prenant des décisions adaptées aux événements, et donc une adaptation qui évite une renégociation.

L'avantage de l'intégration (ou l'internalisation), est d'accroître la capacité d'adaptation de la firme à son environnement, mais cette internalisation a été très discutée. Selon plusieurs économistes, la firme, tout comme le marché, peut contenir et donner occasion à des comportements opportunistes. Pour que cet opportunisme n'existe pas dans la firme il faudrait un certain degré de confiance dont n'en jouissent pas toutes les firmes.

2-1-2- Définition des Coûts de Transaction :

Ronald Coase a défini les coûts de transaction comme « *les coûts d'utilisation du système de prix* » ou *les coûts d'effectuation des échanges dans un marché libre. Ainsi, les coûts de transaction dans un marché financier sont les coûts d'investissement dans la bourse des valeurs (commissions, taxes, coûts d'opportunité, coût d'accès à l'information financière)* ». ¹

Kenneth Arrow les définit ainsi : « *ce sont les coûts de fonctionnement du système économique* »

Selon Yoram Barzel « *ce sont les coûts associés au transfert, à la capture et à la protection des droits.* »

¹ Ning Wang, **Measuring transaction costs : an incomplete survey**, 2003; Ronald Coase Institute, working paper number 2, p 2; <http://www.coase.org/workingpapers/wp-2.pdf>

Tharaimn Eggertsson : « les coûts de transaction surviennent lorsque les individus s'échangent les droits de propriété sur les actifs économiques et font respecter leurs droits exclusifs ».

Eric Furubotuan-Rudoff Richter : « les coûts de transaction englobent : les coûts des ressources utilisées pour la création, la maintenance, l'utilisation, la modification...des institutions et des organisations. Lorsqu'on parle de propriété ou des droits contractuels, les coûts de transaction se composent des coûts de la détermination et de la mesure des ressources ou des réclamations, ainsi que des coûts d'utilisation et d'exécution des droits spécifiés ».¹

2-1-3- La raison d'existence des coûts de transaction :

En raison de l'expansion des échanges, l'organisation économique devient complexe et le nombre de personnes engagés dans la transaction augmente.

La transaction ne devient plus une opération d'échange entre deux personnes seulement, elle nécessite l'intervention d'autres acteurs tels que les banquiers, les avocats, les notaires, les comptables, les politiciens, les managers...etc.

Ce processus d'échange devient donc coûteux pour de nombreuses raisons :

- La nécessité de beaucoup de ressources pour mesurer les attributs et les droits de propriété induits par les échanges (droit d'usage du bien, droit de cession, le rendement tiré de la propriété du bien ou du service).
- La taille du marché affecte les coûts de transaction : plus le marché est large, plus l'échange impersonnel prend de l'ampleur. Ce dernier se caractérise par l'incertitude, l'opportunisme,...
- L'exécution et le respect de la propriété deviennent complexes. Une économie où le système judiciaire est inefficace et n'inclut pas un système de compensation pour la partie touchée -lors de la violation des termes du contrat- est caractérisée par des coûts de transaction élevés.²

2-1-4- L'impact de l'environnement institutionnel sur les Coûts de Transaction :

L'environnement institutionnel influe sur les coûts de transaction. Leur degré et leur structure dépendent de l'efficacité et la performance des institutions politiques, économiques et sociales.

¹ Alexandra Benham- Lee Benham; **The cost of exchange;2001**; Ronald Coase institute- working paper number 1; p2;<http://www.coase.org/workingpapers/wp-1.pdf>

² Douglas North, **Transaction costs, institutions and economic performance**, 1992; International center for economic growth publication, San Francisco; p6, 7 ; http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNABM255.pdf

▪ Si le gouvernement procède au changement des structures institutionnelles afin d'alléger et faciliter les procédures bureaucratiques pour les acteurs qui veulent créer des entreprises locales ou étrangères, alors ce nouvel arrangement institutionnel permettra de réduire les coûts de transaction dans l'économie, et assurera aux entrepreneurs un rendement meilleur de leur investissement¹. Un système judiciaire performant qui assure la protection des droits de propriété et fait respecter les contrats permet le développement d'un processus d'échange complexe où les coûts de transaction sont faibles. Par conséquent, les acteurs peuvent tirer le meilleur profit lié à la division et de spécialisation du travail². De bonnes institutions peuvent réduire l'incertitude en offrant les informations nécessaires pour les investisseurs.

2-1-5- Les raisons d'existence de la firme :

Les classiques et les néoclassiques pensaient que le mécanisme de prix peut à lui seul faire fonctionner le marché. Ainsi l'ajustement de l'offre à la demande ou de la consommation à la production se fait automatiquement. Dans ce cas, Coase se pose la question suivante : *pourquoi les firmes existent ?*

R.Coase affirme que la coordination des transactions par le marché via le mécanisme des prix engendre des coûts qui sont liés :

- Au processus de recherche des prix pertinents ;
- A la négociation et l'exécution des contrats séparés sur le marché. *La firme émerge ainsi pour la réduction de ces coûts.*³

Les coûts de transaction permettent de comprendre les différentes formes d'organisation économique (le marché ou la firme). C'est la *nature de la transaction* qui définit la meilleure forme d'organisation du système économique. Selon Williamson, lorsque les échanges sont occasionnels et les actifs ne sont pas spécifiques, la meilleure forme d'organisation est *le marché*.⁴

Williamson a approfondi la théorie de Coase, en procédant à un arbitrage entre la firme et le marché pour organiser les transactions économiques au moindre coût. Il estime que beaucoup d'économistes ne prennent pas en considération *l'hypothèse du comportement humain* dans l'organisation économique. Par ailleurs, les néo-institutionnalistes, en particulier les

¹ Mathias P Altmann, **Ouvrage : Contextual development Economics, Chapter 3 : Transaction costs**, Volume 8, 2011, P29, <http://www.springerlink.com/www.snd11.arn.dz/content/978-1-4419-7230-9/#section=812839&page=1>

² Douglas North, **Transaction costs, institutions and economic performance**, op.cit,p8

³ Ronald Coase, **the nature of the firm**, *Economica*, November 1937; New series, vol 4 N°16, , p386-405; <http://www.tfasinternational.org/aipe/academics/morriss2012/thenatureofthefirm.pdf>

⁴ Mathias Almann, op.cit; p31.

partisans de la théorie des coûts de transaction, montrent un intérêt particulier à l'étude de la psychologie humaine pour comprendre les actions et les choix que prennent les acteurs.¹

En se basant sur l'analyse et le calcul des coûts, l'entrepreneur choisit la meilleure forme.

Williamson affirme que si le coût d'organisation (internalisation des activités) au sein de l'entreprise est élevé, l'entrepreneur devrait passer par le marché. Il insiste sur la notion des contrats en reprenant l'idée de Simon, selon laquelle la rationalité des agents est limitée en raison :

- De l'incertitude du marché : les individus ne peuvent pas prévoir tous les événements possibles et imaginables.
- Le manque d'information due à la complexité de l'environnement et la faible capacité cognitive des agents pour traiter, analyser et stocker toutes les informations disponibles.

L'internalisation des transactions permet d'économiser les coûts d'information sur les prix et les coûts de négociation des contrats. La substitution du marché par les entreprises permet aux entrepreneurs de réaliser des gains suite à l'internalisation de certaines activités.

- **L'incomplétude des contrats :**

Les contrats sont conclus entre les agents d'une entreprise. Ils déterminent le lien entre l'entrepreneur et ses employés ou l'entrepreneur avec les autres parties prenantes de la firme. Ces contrats définissent le cadre générale des transactions. Ils définissent aussi les modalités de négociation des contrats. Cependant, ils ne prévoient pas tous les événements qui surviendront dans le futur, ni les droits et obligations des contractants dans tous les états possibles d'où leur incomplétude.

- **L'opportunisme des agents :**

Williamson avance que les agents sont prêts à utiliser toutes les formes de tricherie en particulier la ruse, pour arriver à leur fin. Grâce aux contrats, les agents sont protégés par des droits et engagements. Dès lors ils peuvent accéder à un certains nombres d'informations que ne leur fournissait pas le marché. Dans ce cas, la firme est meilleure que le marché dans l'organisation des transactions.²

¹ Oliver Williamson, **ouvrage : Handbook of industrial organization** ; volum I; 1989; chapter 3: Transaction cost economics; Elsevier Science publishers B.V- university of California, p138;

² Gilbert Koenig ; **Ouvrage : les théories de la firme, 1998** ; Edition Economica , Paris ; p64- 65.

2-2- La théorie des Droits de Propriétés :

2-2-1- Définition:

Selon Pejovich et Furnbotn (1963), les droits de propriété sont « *des relations codifiées sur l'usage des choses. Le non respect de cette relation se traduit par un coût, cette sanction permet de préserver et de protéger les droits de chaque agent.* ».¹

Libecap définit les droits de propriété ainsi : « *les droits de propriété sont les institutions sociales qui définissent ou délimitent l'ensemble des privilèges octroyés aux individus sur des ressources spécifiques tels que les terrains ou l'eau* ».²

Autre pionniers de cette théorie H. Demsetz (1967) qui a défini les droits de propriété : « *un moyen permettant aux individus de savoir ce qu'ils peuvent raisonnablement espérer dans leurs rapports avec les autres membres de la communauté* ». Demsetz po cité est surtout connue par sa collaboration avec Alchian dans leur article « *Production, Information Costs, and Economic Organisation* » (1972), qui est devenu une référence pour toute recherche sur les formes de l'organisation économique. Alchian et Demsetz sont connu d'avoir tenté de corriger les défauts de la conception de la firme en tant que fonction de production. Pour eux la firme « *capitaliste* » est la forme d'organisation la plus efficiente quand la technologie impose le travail en équipe, c'est-à-dire quand c'est difficile de déterminer la productivité marginale de chaque employé.

Dans cette perspective les droits de propriété protègent les efforts des individus qui sont plus sérieux que d'autres, ils permettent aussi de diminuer les coûts qui résultent de la tricherie et préserver les gains du propriétaire.

La diversité de la définition des droits de propriété fait que leur importance se situe dans : comment s'exercent ces droits plutôt que comment ils se définissent. Cela nous amène à conclure que les droits de propriétés se définissent par leurs attributs, qui sont : l'exclusivité l'appropriation et le transfert.

2-2-2- Les attributs des Droits de Propriété :

Les droits de propriété sont défini par les pratiques qu'ils autorisent.

- Usus : l'utilisation du bien possédé par l'individu ;
- Fructus : le propriétaire bénéficie du rendement résultant de l'utilisation de son droit usus ;
- Abusus : le propriétaire obtient le droit de transmettre son droit à d'autres personnes, le détruire ou le vendre.¹

¹ Jacques Igalens-Sebastien Point, **Ouvrage : Vers une nouvelle gouvernance des entreprises face à ses parties prenantes**, 2009 ; édition Dunod ; Paris ; p50.

² Joseph Mahoney; **Ouvrage: Economic foundations of strategy**; Property right theory, chapter 3; 2004; A sage ublication series; p111; http://www.sagepub.com/upm-data/5030_Mahoney_Chapter_3.pdf

On peut aussi citer les critères des droits de propriété d'une autre manière :

- L'exclusivité : les DDP sont des droits exclusifs, l'individu qui détient la propriété sur un actif bénéficie du droit d'exclure d'autres personnes de l'accès à cet actif.
- L'appropriation : la propriété privée offre à son détenteur le droit de s'approprier les bénéfices ou gains engendrés par l'utilisation ou l'investissement de ces ressources.
- Le transfert : le propriétaire peut céder sa propriété soit par la vente ou bien la location par exemple.²

Tableau N° 2-01 : la nature des droits de propriété et forme d'organisation

Caractéristiques des droits	Individu Propriétaire	Individu Propriétaire	Propriété Collective (individus)	Propriété collective (Etat)
Exclusif	Oui	Oui	Oui	Oui
Usus	Oui	A l'employé	Oui	Oui
Fructus	Oui	Au propriétaire	A l'employé	A la collectivité
Cessible	Oui	Parfois limité	Non	Non
Abusus	Oui	Partagé	Eventuellement aux employés	Non
Type de propriété	Propriété privée	Propriété privée Atténué	Propriété Collective atténué	Propriété publique
Type d'entreprise	Entreprise capitaliste	Entreprise Managériale	Entreprise Coopérative	Entreprise d'Etat

Source : Mathieu Simons, l'économie des conventions, FUNDP, p8,

2-2-3- La protection des Droits de Propriété :

Les institutions qui garantissent la sécurité des droits de propriété sont appelés « *institutions des droits de propriété* ». Ce sont des règles écrites et/ou des normes et des coutumes sociales qui décrivent la façon dont la propriété est légalement acquise, ainsi que les organismes politiques et administratifs qui imposent et veillent au respect de ces droits.

La garantie des droits de propriété suppose l'existence de normes sociales partagées qui reconnaissent la propriété individuelle au même titre que la propriété commune.

Le respect de ces règles nécessite l'intervention d'entités politiques, administratives et judiciaires pour garantir l'exécution efficace des droits de propriété en protégeant les investisseurs de l'expropriation.³

Il existe deux types de prédatons : L'expropriation de la part de l'état ; La violation de la propriété de la part des parties privées.¹

¹ Jacques Igalens-Sebastien Point, op.cit,p8

² Joseph Mahoney; Op.cit,p111

³ Andrea Asoni ,**protection of property rights and growth as political equilibria**, 2007; Reseach institute of industrial economics , IFN Policy Paper No. 12 ; p4,8, www.ifn.se/BinaryLoader.axd?...PropertyName...

2-2-4- Le rôle de la sécurité des Droits de Propriété dans la performance :

Les institutions de droits de propriété fournissent les incitations à l'accumulation du capital (investissement, innovation...), facilitent la production, réduisent l'incertitude et les coûts de transaction et empêchent l'expropriation.

- Demsetz (op cité) souligne que les droits de propriété sont émergés suite au développement des connaissances et des innovations dans le processus de production. Ces droits ont permis de répondre aux désirs des personnes en interaction afin qu'ils puissent s'adapter aux nouvelles possibilités des coûts /bénéfices. Il affirme ainsi que la fonction principale des droits de propriété est l'internalisation des externalités positives et / ou négatives (l'octroi de brevet ou licence pour les innovations et l'imposition des taxes pour réduire la pollution, qui peut surgir suite aux évolutions technologiques.²
- De Soto (1997) souligne que la protection des droits de propriété permet de transformer le capital mort en un capital productif qui peut être investi et engendrer plus de rémunération. Il peut servir aussi de garantie pour l'obtention d'un crédit bancaire.

Selon une étude de De Soto, une somme estimée à 9,3 milliards de dollars constituée de capital mort était détenue par les PED. Ces pays ne pouvaient pas rendre leur ressource productive à cause de l'absence d'institutions protégeant les droits de propriété.

Dans un premier temps, il a tenté de définir la relation qui pouvait exister entre la protection des droits de propriété et Le développement économique et il est arrivé au résultat suivant : Un indice élevé de la protection des DP augmente le niveau de développement.

Dans un deuxième temps, il s'est intéressé au lien qui existe entre la protection des DP et l'accès au crédit et à obtenu le résultat suivant : les titres de propriété légaux et biens protégés peuvent servir de garantie pour les banques pour l'octroi de prêts. Dans un troisième temps, il a lié la protection des droits de propriété à la formation du et a trouvé que la sécurité des DP permet d'élargir la capacité du crédit et augmente donc la formation du capital.³

¹ Claudia R Williamson- Carrie B. Kerekes, **securing private property right : Formal versus informal institutions**; 2011; the journal of law and economics- vol. 54, issue 3; p6; nyudri.files.wordpress.com/2011/10/driwp50.pdf

² Harrold Demsetz, **Toward a theory of property right**, 1967; The American Economic Review, Vol. 57, No. 2, Papers and Proceedings of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association, p348; www.er.uqam.ca/.../Demsetz_JLegStud2002.pdf

³ Claudia R Williamson, **The two sides of De Soto : property rights, land titling and development**, 2011; the annual proceedings of the wealth and well-being of nations; Mississippi State University p97-98,100-101; http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1940201

2-2-5- Les sources de la limitation des Droits de Propriété :**1- L'expropriation de la richesse privée :**

L'expropriation concerne les actifs physiques et l'imposition d'emprunts par le gouvernement. Ce phénomène naît dans les régimes politiques où l'absence de lois écrites ou de normes qui limitent le pouvoir des élites ou le manque d'application de ces lois lorsqu'elles existent. Le dirigeant possède ainsi un pouvoir excessif et arbitraire qui lui permet de manipuler la loi et le système judiciaire en sa faveur. Dans un tel régime, les incitations à l'investissement dans les facteurs de production sont très faibles. Par conséquent les ressources sont orientées vers d'autres secteurs à faible rendement social et privé. Il faut souligner aussi que les pays souffrant d'instabilité politique (les révolutions militaires) ont un risque de dépossession et de violation des libertés individuelles très élevé.

2- L'inefficacité et la corruption des fonctionnaires :

Ce mécanisme entrave le processus de croissance économique. Il fonctionne via la mauvaise allocation des ressources humaines et financières.

Les droits de propriétés sont mal protégés lorsque les individus payent des pots de vin aux fonctionnaires d'état pour la création d'une entreprise, l'accès à des marchés publics, l'obtention d'emprunts¹...etc. Dans un tel environnement, les activités de recherche de rente dominent le marché économique et les investisseurs préfèrent investir dans ce secteur plutôt que dans des secteurs productifs où les coûts de transaction sont élevés.

3- La taxation :

Lorsque le niveau d'imposition fiscale est élevé, il y a une plus grande redistribution des ressources des riches vers les pauvres. Ceci décourage l'investissement des entrepreneurs privés et provoque un ralentissement de la croissance. Une assiette fiscale très large et des taux d'impositions très élevés accentuent l'expropriation du revenu attendu de l'investissement ce phénomène provoque par la suite la délocalisation des investissements.²

4- Les barrières à l'adoption de nouvelles technologies :

[Acemoglu 2008] pense que les barrières imposées à l'entrée restreignent les droits de propriété des futurs entrepreneurs entrants. Dans les sociétés oligarchiques, il existe un groupe de producteurs qui possèdent un pouvoir politique lui permettant d'imposer des contraintes. Dans ce cas, ce groupe domine la production et profite de la faible taxation et de son pouvoir pour évincer les concurrents. Ce phénomène peut être bénéfique à court terme, alors qu'à long terme il

¹ Andrea Asoni ,op.cit,p 12-13.

² Andrea Asoni ,op.cit,p15-16.

devient nocif car le matériel devient obsolète et entraîne par la suite un ralentissement ou une stagnation de la croissance.¹

Jusque là, la firme a constitué le centre d'intérêt du courant institutionnel. Tenter d'ouvrir cette boîte noire et analyser le fonctionnement de la firme qui se présente désormais comme un système de coordination qui se substitue à celui du marché est considéré comme l'analyse microéconomique du courant institutionnel. Au début des années 1990, les institutionnalistes ont commencé à s'intéresser à l'aspect macro économique des institutions, notamment Douglass North qui est considéré comme pionnier de cette nouvelle conception de la théorie institutionnelle.

2-3- La théorie de l'Agence :

La théorie de l'agence est classiquement appliquée en économie pour analyser les relations dans lesquelles le principal (celui qui délègue un pouvoir décisionnel) délègue son pouvoir de choix à un second, l'agent ou le mandataire. La théorie de l'agence analyse les relations de délégation et de contrôle établies entre les différents acteurs, notamment entre les propriétaires et les dirigeants d'une entreprise. Appliquée à l'occasion d'une augmentation de capital, la théorie de l'agence met notamment en avant le fait, qu'un financement par augmentation de capital oblige les dirigeants d'une entreprise, qui pourrait y préférer l'autofinancement ou le crédit, à faire paraître une série d'informations financières qui ne sont pas toujours données en temps habituel. La théorie de l'agence est due notamment à Michael Jensen et William Meckling (1976).

Toute organisation est constituée d'un ensemble de contrats qui définissent les relations des acteurs. Parmi ces relations, les auteurs distinguent les « relations d'agence ». Le terme « agence » est à entendre dans le sens étymologique « faire », « agir ». Il y a un « mandant » qui fait faire à un « mandataire ». Par exemple un actionnaire fixe des objectifs à un dirigeant d'entreprise qui « est agi ». On peut se reporter aux travaux de JENSEN, MECKLING aux États-Unis, et en France, à ceux de CHARREAUX (1998 et de 1999). Pour qu'il y ait relation d'agence il faut trois conditions :²

1- L'asymétrie informationnelle : Des acteurs ont des informations que d'autres n'ont pas. Par exemple les dirigeants ont une connaissance de la vie de l'entreprise, les actionnaires savent quel avenir ils attendent de l'entreprise.

¹ Andrea Asoni ,op.cit,p15-16.

² <http://eco-maroc.over-blog.com/2014/02/la-th%C3%A9orie-de-l-agence.html>

2- L'incertitude sur l'attribution des résultats : La réussite et l'échec ne peuvent pas être attribués à tel acteur plutôt qu'à tel autre, car les acteurs sont solidaires dans les résultats obtenus. Lorsque sont atteints totalement, partiellement ou pas du tout, les objectifs fixés par les actionnaires à des dirigeants qui les mettent en œuvre, on ne sait pas si la réussite ou l'échec viennent de la définition des objectifs ou du choix des moyens mis en œuvre.

3- La disparité des rôles : Le « mandant » oblige le « mandataire » à mener son action dans le sens qu'il lui a fixé, tandis que le « mandataire » jouit d'une marge de manœuvre par rapport au « mandant ». Ainsi les administrateurs, représentants les actionnaires, fixent des objectifs aux dirigeants qui disposent d'une certaine marge de manœuvre pour les atteindre.

Pour certains auteurs, la théorie de l'agence édicte des normes d'action de trois types.

- **Règles de fonctionnement**

- mise en place d'un système de contrôle par la hiérarchie, par la surveillance mutuelle, par le Conseil d'administration
- mise en place d'instruments de gestion (suivi, comptabilité...)
- diversification des risques pour ne pas mettre en péril l'organisation et accroître sa « résilience » (sa capacité à résister aux événements externes par des ressources internes).

- **réduction des coûts d'agence**

Il y a des coûts d'agence que chaque acteur tend à réduire à son profit. L'organisation qui sait le mieux réduire ces coûts est celle qui perdure.

Les coûts de surveillance : Des instruments de gestion et de prévision permettent de mesurer les coûts d'énergie dépensée, de temps passé, de compétences à trouver ou acquérir, d'usage des équipements, etc.

- **Les coûts d'obligation** : Le mandant est obligé de définir ses choix. Le mandataire est obligé de formuler ses besoins, d'argumenter ses projets, de rendre des comptes.
- **Les coûts « résiduels »** : Ce sont les coûts liés aux risques : financier des actionnaires, professionnel des dirigeants (perte d'emploi), crédit social des administrateurs et des dirigeants (réputation).

4- Incitations au respect du contrat

Pour que ces règles de fonctionnement et la réduction des coûts soient admises de tous, il faut : échanger des informations, s'entendre sur des critères d'appréciation des résultats, définir des objectifs communs ; Ces incitations doivent permettre ainsi de mieux partager les risques, mieux équilibrer les intérêts entre chaque acteur, compenser les obligations de surveillance.

SECTION 3 : DÉFINITION ET CLASSIFICATION DES INSTITUTIONS

1- La définition des Institutions dans la NEI :

Pour la définition des institutions, les économistes se réfèrent à la définition donnée par Douglass North (op cité), qui perçoit un monde structuré en trois niveaux, les institutions, les organisations et les individus. Son analyse est plutôt de nature macroéconomique par rapport aux théories précédentes qui se sont intéressé au fonctionnement de la firme et son interaction avec son environnement.

D'après North (2005), les institutions sont des contraintes humaines qui structurent les interactions politiques, économiques et sociales. Il s'agit de « l'effort généralisé des humains pour rendre leur environnement intelligible, réduire ses incertitudes et apporter plus de prévisibilité ». North (2005) définit les institutions d'une société comme « *l'ensemble des règles de jeu* ». Elles sont créés par les hommes pour structurer leurs relations et réduire l'incertitude, et correspondent à la société pour laquelle ont été créés. Elles construisent des structures d'incitations et définissent la façon dont le jeu est joué. Plus simplement, une institution est une règle collectivement acceptée dans un espace social donné.¹

Plus simplement, une institution est une règle collectivement acceptée dans un espace social donné. North (2005, p.25) propose le terme de « matrice institutionnelle » pour désigner un ensemble de règles formelles (Constitution, lois, décrets,...), de contraintes informelles (coutumes, habitudes, conventions,...) et des moyens mis en oeuvre pour les faire respecter.

Ainsi « *Les institutions sont constituées de règles formelles, des contraintes informelles et leur mise en application* ».²

Ménard (2003) définit les institutions comme « un ensemble de règles durables, stables, abstraites et impersonnelles, cristallisées dans des lois, des traditions ou des coutumes, et encadrées dans des dispositifs qui implantent et mettent en oeuvre, par le consentement et/ou la contrainte, des modes d'organisations des transactions ». Les « coûts de transactions » se situent au coeur de l'activité économique.³

Hodgson définit les institutions ainsi : « *les institutions sont des systèmes durables de règles sociales établies pour structurer les institutions sociales, ... Ainsi, la langue, la monnaie,*

¹ Douglass North, **Institutions**, 1991; The Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, No. 1; published by American association, p97, <http://www.econ.uchile.cl/uploads/documento/94ced618aa1aa4d59bf48a17b1c7f605cc9ace73.pdf>

² Douglass North, **The role of institutions in economic development**; 2003; United Nations Economic commission for Europe, Discussion paper series n°2, Geneva, p2; http://www.unece.org/fileadmin/DAM/oes/disc_papers/ECE_DP_2003-2.pdf

³ Fatima Boualam; les investissements direct é l'étranger; these de doctorat 2010; p120.

les systèmes de poids et de mesure, les conventions commerciales, les bonnes manières à table, les entreprises et d'autres organisations sont tous considérés comme des institutions ». ¹

On remarque qu'il existe une ressemblance entre les deux définitions précédentes. Hodgson considère les organisations comme étant des institutions, North distingue les institutions des organisations.

Donc la définition des institutions recouvre :

Les conventions sociales, les coutumes, les habitudes, les routines, les règlements particuliers à une organisation, les règles légales, les contrats, les constitutions, les traités, les ordres, mais aussi les associations, la hiérarchie, l'entreprise, les organisations syndicales, patronales, professionnelles, les églises, les universités, les partis politiques, le gouvernement, les administrations, les tribunaux, l'Etat, les organisations internationales.

2- Les différentes formes et classification des institutions :

Il existe plusieurs classifications des institutions suivant leur type, fonction et nature.

2-1- Classification selon Rodrik :

Dani Rodrik (2005) et Arvind Subramanian proposent quatre catégories d'institutions qui influencent la croissance et le développement, auxquelles nous en ajouterons des institutions politiques. Selon l'auteur Il peut exister plusieurs types d'institutions économiques. Il distingue : les institutions de création du marché (exemple institutions de droits de propriété), les institutions de régulation du marché (exemple les organismes de régulation), les institutions de stabilisation du marché (exemple les institutions monétaires et budgétaires) et les institutions de légitimation du marché (exemple les institutions de protection et d'assurance sociale).

2-1-1- Les institutions génératrices du marché : Elles ont pour rôles : le respect des contrats, la protection des droits de propriété, la lutte contre la corruption. Leur absence risque d'influencer négativement le fonctionnement des marchés. Leur renforcement peut contribuer à favoriser l'investissement et l'esprit d'entrepris. Illustration : un pouvoir judiciaire indépendant, une police efficace, contrats applicables.

2-1-2- Les institutions de régulation du marché : La mission de ces institutions et la gestion des défaillances du marché : l'imperfection de l'information. Ce sont les institutions qui limitent le pouvoir des monopoles, gestion des biens publics. Illustrations: agences de réglementation des télécoms (ANRT au Maroc), des transports, des ressources hydrauliques et forestières et les services financiers.

¹ Geoffrey-M.Hodgson, **the evolution of institutions: An agenda for future research,2002**; Constitutional Political Economy, Kluwer Academic Publishers; Netherlands,p113; <http://geoffreyhodgson.info/user/image/evolinstagenda.pdf>

2-1-3- Les institutions de stabilisation du marché : Elles ont pour fonctions : assurer une inflation faible, la stabilité macroéconomique, la stabilité fiscale et éviter les crises financières. Illustrations : banques centrales, systèmes de change, ministères des finances, ministères du commerce extérieur.

2-1-4- Les institutions de légitimation du marché : Elles assurent une protection et une assurance sociales, redistribuent les revenus et gèrent les conflits. Elles protègent les individus et les sociétés contre les dysfonctionnements des marchés. Illustrations : systèmes de retraite, d'assurance-chômage, prestations sociales.

2-1-5- Les institutions politiques : Elles déterminent les modalités de gouvernement de la société : presse libre, élections, concurrence des partis politiques, politique participative, etc.¹

2-2- Classification selon Douglass North : Selon le théoricien les institutions sont classifiées en deux grandes catégories formelle et informelle qui seront détaillées ci-dessous.

2-2-1- Les institutions formelles :

L'auteur définit les institutions formelles sont l'ensemble des contrats, règles politiques, juridiques et économiques écrits, explicites et dont l'exécution devrait être assurée par une entité, généralement l'Etat ou ses administrations. Donc les contraintes formelles, elles comportent : les règles politiques, économiques et les contrats ou autrement dit Les institutions formelles se regroupent sous deux catégories à savoir : les institutions économiques et les institutions politiques. Les institutions économiques définissent les règles régissant les interactions humaines dans le domaine économique, alors que les institutions politiques définissent ces règles dans le domaine politique (Acemoglu, Johnson et Robinson, 2005).²

- Les règles politiques : sont les règles fondamentales (constitution, législations, lois et règlements) qui définissent la place respective de l'Etat, des individus et des organisations dans la société, ainsi que la structure hiérarchique du système politique.
- Les règles économiques : comportent les droits de propriété (droit privé, étatique, ou communautaire sur un bien, terrain...), ces règles sont fondamentales pour l'existence et le bon fonctionnement du marché.
- Les contrats individuels : qui reflètent la structure des incitatifs inclus dans les droits de propriété et les autres institutions.

¹ Tom Healy and Sylvain Cote, John F. Helli Well, Simon Field "The Well- Being of Nations: The Role of Humain and Social Capital " Centre For Educational Research Innovation at The OECD, Published by OECD,Paris, Cedex ,France ,2001.p13.

² Acemoglu, D., et Johnson, S.(2005) "Unbundling Institutions." Journal of Political Economy 113 (5): 949-95. ****

Les institutions formelles sont généralement toutes des règles écrites, elles sont simples et précises et elles ne représentent une part considérable dans la structuration des actions humaines. Leur exécution doit être assurée par une entité, généralement l'état ou ses administrations.

2-2-2- Les institutions informelles :

Pour Douglass North les institutions informelles ne sont pas écrites, elles sont des règles ou des contraintes informelles implicites dont l'exécution est assurée de façon endogène par les individus appartenant à un même groupe ou à une même communauté. Les institutions informelles sont un ensemble de coutumes, de conventions, de normes ou de codes de conduite dans la société (North, 1990).

Ces règles ou contraintes informelles occupent une grande place dans le façonnement des comportements humains provenant d'un héritage culturel (l'ensemble des croyances et des règles/contraintes que les individus ont hérité des anciennes générations et les nouvelles expériences-liées à leur éducation et scolarité-acquises au fil du temps). Ces institutions influencent la manière dont ces individus font des choix ; elles intègrent : les normes sociales, la religion, les coutumes, les tabous, les traditions, l'idéologie ...etc .Contrairement aux règles formelles, les contraintes informelles sont beaucoup plus difficiles à cerner et surtout à modifier. Leur exécution est assurée par des individus appartenant à un même groupe ou à une communauté¹. Comprendre ces contraintes informelles qui sont difficiles à cerner, non seulement nous permet de connecter le passé au présent et au futur, mais aussi de comprendre la divergence des sociétés entre elles.

2-2-3- Les points de différenciations entre les institutions formelles et informelles :

Les institutions formelles varient relativement plus rapidement que les institutions informelles. Il est en effet plus facile de modifier les règles électorales que la culture et les normes sociales dans un pays. Aussi, le changement des institutions formelles peut être discontinu ou brutal, alors que les institutions informelles évoluent de façon continue et incrémentale. Qu'elles soient formelles ou informelles, les institutions définissent également ce que les membres d'une société sont autorisés ou pas à faire, et quelque fois sous quelles conditions certains membres de la société sont autorisés à entreprendre certaines activités [North, 1990].²

¹ Douglass North, **the role of institutions in economic development**, op.cite.p8.

² Douglass North ; **The new institutional economics and development,1993**; Economic History series number 9309002; p 6; <http://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpeh/9309002.html>.

2-3- Classification selon Arthur Schneider :

On peut aussi classer les institutions en deux catégories :

2-3-1- Les institutions économiques : Les institutions économiques définissent les règles régissant les interactions humaines dans le domaine économique¹, comme les institutions des droits de propriété, les contraintes institutionnelles qui régissent l'investissement privé et public, les contrats commerciaux...etc ;

2-3-2- Les institutions politiques : les institutions politiques définissent ces règles dans le domaine politique (Acemoglu, Johnson et Robinson, 2005)², qui sont : les lois, la constitution, la démocratie, les libertés politiques et civiles, les lois sur les élections ;

2-3-3- Les institutions juridiques : ce type des institutions indique le système législatif, les mécanismes d'application des droits de propriétés et les actifs juridiques, dont la réforme des institutions juridiques touche au premier lieu le système juridique, les tribunaux, les lois d'investissement et la législation, sans oublier les institutions de protection des DDP.

2-3-4- Les institutions sociales : ce type des institutions détermine et facilite l'exploitation efficace du capital humain par le biais de promotion des institutions améliorant le secteur de la santé mesuré par le taux de mortalité des enfants, le secteur de l'éducation mesuré par le taux d'inscription en primaire, le lycée et l'enseignement supérieure³. Les institutions sociales selon l'auteur englobent aussi les normes sociales, les traditions et les coutumes qui font parti de la culture d'une société hérités d'une génération à une autre représentant un cumul qui date de plusieurs décennies. Pour l'auteur les principales institutions sociales sont les institutions de l'éducation qui influencent et prospèrent l'innovation et la concurrence.⁴

2-4- Classification selon Oliver Williamson :

Williamson (2000) retient quatre types d'institutions selon l'intensité de leur changement, renvoyant à quatre ordres théoriques : les arrangements marginaux associés aux prix et aux quantités, les structures de gouvernance, l'environnement institutionnel et les institutions informelles. Ces dernières n'ont pas de finalité calculée ; elles relèvent d'une théorie de la société et elles sont difficiles à modifier.

De son côté, [Ronald Coase 2004] distingue les institutions qui peuvent changer rapidement (*fast-moving institutions*) de celles qui ne le peuvent pas (*slow-moving institutions*).

¹Abdoul' Ganiou Mijiyawa ;institutions et developpement : analyse des effets macro-economiques des institutions et de reformes institutionnelles dans les pays en developpement abdoul' ganiou mijiyawa ; thèse e doctorat2010 ; p3
<https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00484905/document>

² idem; p3.

³ Athur Schneider,op.cit . p92

⁴ Economic and Social Commission for Western Asia“ Survey of Economic and Social Development in the ESCWA Region,1999- 2000: Part II, The Role of The State in The Globalized Economy, with Egypt and Jordan as Case Studies” op.cit .p25-26-27

Nous retrouvons alors toujours la même logique. Les normes sociales ont plus de pesanteur que les lois par exemple qui peuvent être changées en une nuit.

3- Les Organisations et les Institutions :

3-1- Les institutions :

D'après North (2005), les institutions sont des contraintes humaines qui structurent les interactions politiques, économiques et sociales. Il s'agit de « l'effort généralisé des humains pour rendre leur environnement intelligible –pour réduire ses incertitudes » (North, 2005), et apporter plus de prévisibilité. North (2005) définit les institutions d'une société comme « l'ensemble des règles de jeu ». Elles sont créées par les hommes pour structurer leurs relations et réduire l'incertitude, et correspondent à la société pour laquelle ont été créées. Elles construisent des structures d'incitations et définissent la façon dont le jeu est joué. Plus simplement, une institution est une règle collectivement acceptée dans un espace social donné. North (2005, p.25) propose le terme de « matrice institutionnelle » pour désigner un ensemble de règles formelles (Constitution, lois, décrets,...), de contraintes informelles (coutumes, habitudes, conventions,...) et des moyens mis en oeuvre pour les faire respecter. Ainsi, le changement institutionnel peut résulter de modifications de cet ensemble. La « matrice institutionnelle » permet de distinguer, tout en les reliant, les règles du jeu (institutions) et les joueurs (organisations).¹

3-2- Les Organisations :

Dans l'analyse de D.North les organisations se situent au deuxième niveau et les définit comme suite : « *les organisations représentent un groupement d'individus qui partagent les mêmes objectifs* ». Les organisations comportent :

- Les organisations politiques (les partis politiques, le sénat...);
- Les organisations économiques (les entreprises publiques et privées, les firmes, les unions de commerces, les coopératives...);
- Les organisations sociales (les clubs, les associations, mosquées...);
- Les organismes éducatifs (écoles, les collèges, universités...)²

3-3- La distinction entre institution et organisation :

D.North tient à préciser la distinction entre institution et organisation. Même si toute les deux structurent les incitations humaines, c'est l'organisation qui conçoit les institutions.

¹ Douglass North ; **The new institutional economics and development,1993**; Economic History series number 9309002; p 62; <http://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpeh/9309002.html>

² Douglass North ; **The new institutional economics and development,1993**; Economic History series number 9309002; p 64; <http://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpeh/9309002.html>

Une autre distinction que North tient à démontrer, cette fois, entre règles et joueurs, c'est-à-dire, entre institutions et individus. , même si les institutions régissent les comportements des individus, ces derniers sont libres de faire les choix qui correspondent à leurs objectifs.

Si les institutions sont élaborées par les organisations et si les organisations sont un ensemble d'individus, cela veut dire que l'individu est au même temps joueur et maître du jeu. Dans ce sens la théorie institutionnelle doit commencer par l'individu. Fonder une théorie institutionnelle basée sur les choix des individus serait une étape vers une réconciliation entre les sciences économiques et les autres sciences sociales qui ont tant été séparées pendant la dominance du courant classique et néoclassique.¹

4- L'émergence et l'évolution des institutions :

4-1- L'émergence des institutions :

Les néo-institutionnalistes sont en désaccord sur l'émergence des institutions. Ils se sont longtemps demandé si ce sont les institutions qui sont apparues en premier ou bien les individus. Ainsi, il existe deux approches.

4-1-1- Les individus apparaissent en premier :

Certains économistes comme : Menger, Andrew ou encore Schotter(2007), pensent que les institutions émergent spontanément à partir des relations entre les individus. Ce qui veut dire que les institutions sont le résultat des interactions humaines. Ils prennent comme point de départ l'existence d'un ensemble d'individus qui par leurs choix rationnels font évoluer les institutions.

Selon eux les individus influencent les institutions car ils sont impliqués dans l'évolution et le changement de ces dernières.

4-1-2- Les institutions émergent en premier :

D'autres économistes comme Alexander Field (le leader de cette approche) pensent que les individus ne peuvent pas interagir sans la présence de règles et normes préalables qui influencent leur comportement et guident ainsi leurs choix et motivations.

Selon Field, les économistes qui supposent que les institutions qui émergent en premier, négligent le fait que les institutions présentes sont le résultat de l'évolution des institutions passées. En effet, dans un jeu les règles et les gains potentiels sont établis au début de la partie.²

[Hodgson op.cité] ; pense qu'aucune explication est légitime car les institutions sont différentes des individus. Ils n'ont pas les mêmes caractéristiques.

- Les individus sont des êtres réfléchis contrairement aux institutions.

¹ Douglass North, **the role of institutions in economic development**, op.cite.p8.

² Hodgson, **the evolution of institutions: An agenda for future research**, op.cite. p 114.

- La reproduction et la durée de vie des êtres humains est différentes de celles des institutions.¹

4-2- L'évolution des institutions :

Les économistes néoclassiques ont refusé d'admettre l'existence des institutions. Selon eux, les coûts de transactions dans le marché sont nuls et par conséquent la présence d'institutions sans intérêt. Ce n'est que récemment que les économistes ont reconnu que le processus d'échange entraîne des coûts de transaction élevés et nuisibles pour l'investissement. Dans ce cas, la mise en place d'institutions aptes à réduire les coûts des échanges est primordiale. Les institutions ne sont pas apparues soudainement, mais elles ont évolué à travers le temps avec la progression du commerce mondiale.

4-2-1- L'échange personnel :

Cet échange caractérise les sociétés primitives dans lesquelles les individus vivaient essentiellement de l'agriculture (la chasse et la collecte). Il y'avait aussi des petits commerces dans les villages où l'échange se réduisait à un petit groupe de personnes qui se connaissaient mutuellement. Ces gens étaient donc liés par une relation de confiance qui a permis la création d'un réseau social facilitant les échanges. Dans cet environnement de confiance, les comportements d'opportunismes étaient rares. Par conséquent, les **coûts de transaction** étaient très faibles et les contraintes informelles comme « la confiance » suffisaient pour réguler les transactions économiques. En revanche, les coûts de production étaient élevés en l'absence de spécialisation et d'une technologie moderne.²

4-2-2- L'échange impersonnel :

Cet échange caractérise les sociétés modernes où les marchés sont larges. Le commerce s'étend au-delà des frontières grâce au développement des moyens de transport (essentiellement les navires). Par conséquent, les échanges deviennent complexes et coûteux.

Le secteur de transaction s'élargit, et donne apparition à deux types de coûts :

- Les problèmes d'agence due à l'imperfection de l'information lors des échanges.
- Les problèmes de négociation et du respect des contrats entre les personnes.

L'augmentation de la taille des marchés et l'amplification des échanges a entraîné la spécialisation des producteurs et la division du travail. Ainsi l'activité économique s'est étendue

¹ Martin J.Held- Hans G Nutzinger, **Institutions interact with economic actors: Plea for a general institutional economics; 2003**; international journal of social economics, Emerald article, p239, <http://www.emeraldinsight.com/www.sndi.arn.dz/search.htm?st1=Institutions%20interact%20with%20economic%20actors>

² Jeffrey A.Frieden-David A .Lake, **Ouvrage : International political Economy, perspectives on Global power and Wealth; 2003**; Fourth edition, Chapter 3: Institutions and Economic Growth: A Historical Introduction Douglass C. North, p47; muhammadgozyali.files.wordpress.com/.../international-political-eco...

à la manufacture, la construction des usines, et les services. On assiste à un phénomène d'urbanisation de la société.

Dans cette société moderne, les acteurs économiques adoptent des comportements opportunistes pour arriver à leur fin. Par conséquent, l'élaboration de structures institutionnelles efficaces (règles formelles, contrats formels,...), d'un système politique et judiciaire efficaces sont indispensables pour la réduction des coûts de transaction.¹

5- Le rôle des institutions :

Le rôle majeur des institutions est de réduire l'incertitude en établissant une structure (plus au moins stable mais pas nécessairement efficiente) aux interactions humaines. Réduire l'incertitude se traduit par une réduction des coûts liés à l'asymétrie d'information, rendre l'environnement intelligible et apporter plus de prévisibilité. Les institutions peuvent autrement affecter la performance économique par leur effet sur les coûts des échanges et de la production, en effet, la technologie et les institutions peuvent déterminer les coûts de transaction et de transformation (production). L'objectif de North est d'étudier et d'expliquer l'existence et la nature des institutions pour savoir comment les institutions déterminent les coûts du fonctionnement de l'économie.

6- L'environnement institutionnel :

L'environnement institutionnel ou simplement, « les institutions, sont caractérisées comme, un ensemble de règles du jeu, stables, abstraites et impersonnelles, inscrites dans une longue durée, encadrées dans des lois, des traditions ou des coutumes, et associées à des mécanismes destinés à asseoir et mettre en œuvre des schémas de comportement gouvernant les relations entre agents ou groupes d'agents».

Autrement dit, l'environnement institutionnel est constitué de règles de jeu qui s'appliquent dans le secteur privé et public. Il s'impose à l'ensemble des individus à travers un faisceau de règles, de lois, d'institutions politiques mais aussi de coutumes et de normes sociales². EI a un double rôle : organiser les relations économiques entre les individus et veiller à l'allocation des ressources entre les différents usages possibles. On peut identifier quatre composantes particulièrement importantes dans la définition de l'environnement institutionnel :

- 1- le régime politique (en particulier son degré de centralisation et l'existence ou non de puissants mécanismes de contrôles),

¹ Idem ; p48.

² Narith Chan ,institutions et investissement, thèse de doctorat, soutenue 2011, p15

- 2- le cadre administratif (son degré d'expertise, son caractère plus ou moins arbitraire et discrétionnaire),
- 3- le système juridique (et sa capacité de faire respecter les accords transactionnels),
- 4- et enfin, le système des valeurs et des normes qui structurent les comportements des agents (par exemple, l'importance accordée au respect de l'engagement pris).

7- L'arrangement institutionnel :

Les arrangements institutionnels, « appelés mécanisme de gouvernance ou modes organisationnels des transactions, concernent la façon dont les agents structurent leurs activités de production et d'échange dans le cadre des règles définies par les institutions ».¹

Les arrangements organisationnels sont le fruit des accords contractuels librement choisis par les acteurs économiques pour réduire le coût en choisissant entre acquérir des biens ou services sur le marché ou produire eux même ces biens ou services, entre « faire » ou « faire faire ». Ils organisent les relations économiques des agents sous formes de marché, de contrat à longue durée ou de firme.

SECTION 4 : LA QUALITÉ DES INSTITUTIONS ET ATTRACTIVITÉ DES IDE

1- Les institutions :

Le terme d'institution est défini de différentes manières. Douglass North en fait un concept très large désignant les règles formelles et informelles qui régissent les interactions humaines. Des définitions étroites (et plus faciles à saisir) mettent l'accent sur des organismes, procédures ou réglementations spécifiques. À un niveau intermédiaire, les institutions sont définies en référence à la protection des droits de propriété, à l'application équitable des lois et règlements et à la corruption. Cette acception est moins large que celle de North, qui englobe toutes les normes régissant les interactions humaines. En général, les travaux récents sur les déterminants du développement économique utilisent cette définition intermédiaire.

2- La qualité des institutions :

On considère de manière générale que l'institution formelle est un ensemble de règles politiques, sociales et juridiques fondamentales qui établissent la base du comportement des individus dans la société. Elle est alors considérée comme règle du jeu dans toutes les interactions ou transactions entre les agents économiques. Dans ce sens.

¹ Coase (1991) en parlant des arrangements, cite le terme de « structures institutionnelles de la production ».

La qualité d'institution est un résultat de l'efficacité des règles de l'interaction économique et de l'efficacité de leur application. La gouvernance au niveau de l'Etat est alors, particulièrement importante pour une construction et une sélection de ces règles efficaces, leur diffusion et finalement leur application y compris dans la surveillance, la résolution des conflits ainsi que dans la sanction des violations.

Ces dernières années, la Banque mondiale et d'autres organismes se sont employés à combler les lacunes de la mesure de la qualité institutionnelle qui n'existait quasiment pas aux débuts des années 1990. Le nombre de ces organismes a fortement augmenté ces dernières années avec les progrès constants dans l'accès à l'information statique.

Parmi les organismes internationaux qui s'intéressent à la mesure de la qualité des institutions on peut citer : *l'ONU ; TRANSPARENCY INTERNATIONAL ; LA BANQUE MONDIALE ; HERITAGE FOUNDATION ; FRASER INSTITUTE ; GLOBAL INTEGRITY BROOKING INSTITUTION ; USAID*. Ces organismes se sont répartis en deux groupes, ceux qui mesurent la qualité des institutions politiques, et ceux qui mesurent la qualité des institutions économiques.¹

Au cours de ces dernières années, et sous l'influence des réformes économiques et institutionnelles lancées dans la plupart des pays en développement, la mise en pratique de la mesure des institutions a considérablement progressé. Des changements techniques ont été entrepris afin de rapprocher ces pays des normes de fonctionnement des pays avancés. Il existe de nombreux organismes internationaux spécialisés s'intéressent à la mesure de la qualité des institutions et leur nombre a fortement augmenté avec les progrès constants dans l'accès à l'information statistique. Les plus connus sont : l'ONU, Transparency international, la Banque Mondiale, l'USAID, la fondation heritage, Fraser Institute, Global Integrity et Brookings Institution.

2-1- Les institutions économiques :

Heritage Foundation mesure la qualité des institutions économiques par dix indicateurs :

- **la liberté des affaires** : cet indicateur mesure le nombre, rapidité et coûts des procédures ;
- **la liberté du commerce** : mesure les obstacles tarifaires ou non au commerce ;
- **la liberté fiscale** : mesure le poids des impôts et taxes ;
- **la taille du gouvernement** : il mesure le poids des dépenses publiques ;
- **la liberté monétaire** : il contrôle des prix niveau d'inflation,

¹ Brahim EL MORCHID , la renaissance et la relance des économies africaines ,2010, p03

- **la liberté d'investissement** : mesure le degré de restrictions sur les flux de capitaux internationaux) ;
- **la liberté financière** : mesure les restrictions sur les services financiers, les difficultés d'opérer dans le domaine bancaire, etc... ;
- **les droits de propriété** : cet indicateur mesure l'influence du gouvernement sur la justice, le non-respect du droit de propriété, expropriations, etc... ;
- **la corruption** : cette variable est mesurée par l'indice de perception de la corruption publié par Transparency international ;
- **la liberté du travail** : mesure le salaire minimum, le degré de contrôle du gouvernement sur les marchés du travail, etc....

Chaque variable prend une note sur une échelle de 0 à 100 points. Un score élevé est synonyme de bonne qualité. Par rapport à la liberté d'investissement par exemple, la note 100 dénote l'absence totale des restrictions à l'investissement et la note 0 correspond à une plus grande restriction. À partir des scores attribués à ces dix variables, il est possible de calculer un score moyen permettant de renseigner sur la liberté économique globale. Ce résultat varie de 0 à 100. Le tableau ci-dessous donne la distribution de la liberté économique globale en fonction du score obtenu.¹

Tableau N° 2- 02 : Distribution de la liberté économique globale

Score	100 - 80	79.9-70	69.9-60	59.9-50	49.9-0
Niveau de Liberté	Libre	Plutôt libre	Modérément libre	Plutôt non libre	Réprimé

Source : fondation Héritage 2015.

2-1-1- Mesure de la qualité des institutions économiques :

Les pays qui ont un score moyen qui est entre 80 et 100 sont les pays qui ont le plus de niveau de liberté économique et donc une bonne qualité institutionnelle, et ceux qui ont un score entre 49.9 et 0 n'ont pas de liberté économique ce qui signifie une mauvaise qualité institutionnelle.

2-2- Les institutions politiques :

La qualité des institutions politiques a fait la spécialité de plusieurs organismes internationaux, comme : l'ONU, Transparency international, Global integrity Brookings Institution, et la Banque

¹ Brahi Elmourchid, **La qualité des institutions constitue-t-elle une barrière à la relance économique ? Application à un échantillon de pays africains** conférence sur « la renaissance et la relance des économies africaines » 2010 ; p04

Mondiale qui constitue la source de données la plus utilisée dans les recherches des institutionnalistes. La Banque mondiale a établi des indicateurs globaux de gouvernance qui couvrent plus de 200 pays et se fondent sur plus de 350 variables obtenues auprès de dizaines d'institutions dans le monde entier. La BM aide ces pays et leurs partenaires en matière de développement dans la société civile et dans la communauté internationale, en fournissant un tableau de bord de la gouvernance pour aider à dépolitiser les efforts déployés pour suivre la qualité des institutions, appuyer le développement des capacités, améliorer la gouvernance et s'attaquer à la corruption. Ces indicateurs (Kaufmann) recouvrent les six dimensions suivantes¹ :

1- **La voix et responsabilisation** : elle mesure la possibilité des citoyens d'un pays à participer et à choisir le gouvernement. Elle est basée sur un certain nombre d'indicateurs mesurant différents aspects du processus politique, des libertés civiles, des libertés de la presse et des droits humains et politiques.

2- **La stabilité politique et absence de violence** : permet d'appréhender l'éventualité que le gouvernement soit déstabilisé par des moyens anticonstitutionnels et/ou violents, y compris le terrorisme.

3- **L'efficacité du gouvernement** : celle variable mesure les aspects liés à la qualité et la disponibilité du service public, la bureaucratie, la compétence des fonctionnaires de l'Etat, l'indépendance de l'administration de la pression politique, ainsi que la crédibilité du gouvernement dans ses engagements et ses politiques.

4- **La qualité de la réglementation** : évalue l'aptitude du gouvernement à mettre en place des politiques saines et une réglementation qui permettent et incitent au développement du secteur privé.

5- **L'État de droit** : elle mesure la confiance dans les lois et les règles de la société, y compris la qualité des droits de propriété, la police et les tribunaux, ainsi que les risques de crime. Elle mesure également le degré de respect de ces lois et de ces règles.

6- **Le contrôle de la corruption** : elle mesure l'étendu de la corruption et la manière avec laquelle le pouvoir public est exercé à des fins privées. Cette variable prend en compte toutes les formes de corruption, y compris la « capture » de l'Etat par une élite.

Ces indicateurs prennent des notes allant de moins 2.5 à plus 2.5. Les mesures vont dans le même sens que les variables économiques. Plus le score d'approche 2.5, plus la qualité des

¹ Brahi Elmourchid, **La qualité des institutions constitue-t-elle une barrière à la relance économique ? Application à un échantillon de pays africains** conférence sur « la renaissance et la relance des économies africaines » 2010 ; p05

institutions politiques s'améliorent, débouchant sur plus de démocratie et sur plus d'efficacité gouvernementale.¹

2-2-1- Mesure de la qualité des institutions politiques :

- 1- **Voix et responsabilisation:** mesure la possibilité des citoyens à choisir leurs dirigeants, cette variable est basée sur des indicateurs qui permettent de mesurer les aspects du processus politique, la liberté civile, la liberté de la presse et des droits humains et politique, de cette variable on peut mesurer le degré de la démocratie d'un pays.
- 2- **Stabilité politique et absence de violence:** mesure la probabilité des changements violents de régime ou de gouvernement, ainsi que des menaces graves à l'ordre public y compris le terrorisme.
- 3- **Efficacité des pouvoirs publics:** mesure la qualité de la prestation des services publics, la bureaucratie, la compétence et indépendance politique de la fonction publique et la crédibilité du gouvernement dans ses engagements et ses politiques.
- 4- **Poids de la réglementation:** évalue les entraves réglementaires aux fonctionnements des marchés et l'aptitude du gouvernement à mettre en place des politiques saines.
- 5- **Etat de droit:** mesure la protection des personnes et des biens contre la violence, le vol, la qualité des droits de propriété, le risque de crime, l'indépendance et l'efficacité de la magistrature et le degré du respect des contrats, des règles et des lois.
- 6- **Absence de corruption:** évalue s'il n'y a pas d'abus de pouvoir au profit d'intérêts privés. Cette variable mesure l'étendu de la corruption en prenant en compte toutes ces formes².

3- Les difficultés de mesure de la qualité institutionnelle :

L'économie contemporaine s'appuie dans sa démarche analytique sur des éléments mesurés donc quantifiés, il y a donc un réel embarras pour les économistes institutionnalistes qui abordent la question des institutions, et ce pour plusieurs raisons :

- La question des institutions concerne d'autres disciplines que l'économie : le droit, l'histoire, la sociologie, les sciences politiques... ;
- Elle touche au champ politique et au champ religieux, posant ainsi des problèmes de valeurs, ce qui nécessite une prudence particulière. Ainsi dans la plus part de leurs publications, les organisations internationales (Banque mondiale, Fond monétaire international) emploient des termes, comme : la transparence, l'inclusion et la responsabilité...etc, qui sont présentés comme

¹ Idem ; p10.

² Mohamed Chakroun ; University of Sfax Gouvernance, qualité des institutions et attractivité en matière d'IDE ; article · Janvier 2009 ; p5-6.

des valeurs universelles, en permettant ainsi d'évacuer la question de l'atteinte à la liberté et la souveraineté de chaque gouvernement.

- Face à la difficulté de quantifier les phénomènes institutionnels, les économistes construisent des indicateurs quantitatifs à partir d'appréciations qualitatives qui comportent une certaine dose de subjectivité.

- Il n'existe pas de cadre assurant la cohérence du champ des institutions, ce champ n'est ni structuré ni borné comme peut l'être, par exemple, la comptabilité nationale qui donne des mesures bien définies sur lesquelles peut s'appuyer l'analyse de la macro économie.

Cette mesure de la qualité institutionnelle même si elle est entachée par la subjectivité de ces résultats, en raison de la nature qualitative des institutions, elle a toutefois permis de réaliser des recherches reliant la qualité institutionnelle à la performance économique.

4- Environnement institutionnel et attractivité des IDE

4-1- La relation entre les variables institutionnelles et les IDE :

Dans la vie quotidienne, l'Etat fournit les services publics et fonde les institutions pour poser les règles du jeu de la société en échange de recettes fiscales, mais la contrainte ultime qui s'impose à l'autorité de l'Etat est le risque de changement de gouvernement. C'est dans ce contexte que le système suscite un conflit permanent dans le sens où l'ensemble des règles qui conduisent à un produit social plus élevé ne sont pas forcément celles qui maximisent les recettes de l'autorité publique. Cela explique pourquoi l'optimum des institutions varie selon les époques et selon les pays [North, 1981]. De ce fait, la performance économique reflète la structure institutionnelle de la société. Les organisations et les individus dans la société sont des joueurs encadrés par l'environnement institutionnel. Les organisations qui ne sont rien d'autre que des différents groupes d'individus qui s'organisent pour atteindre un ou des objectifs communs et qui sont créés par les opportunités offertes par l'environnement institutionnel, sont des moteurs du changement institutionnel.

4-2- Evidence sur la relation entre les variables institutionnelles et l'IDE :

La bonne qualité institutionnelle est particulièrement importante pour les IDE qui démontrent que l'existence des coûts irrécupérables élevés, pourrait être affecté par l'insécurité et l'efficacité du système politique et légal [Demekas et al., 2007 ; Daniele et Marani, 2006]. La stabilité et la solidité de l'environnement institutionnel augmentent aussi les retombés économiques des IDE. Il affecte directement les conditions dans lesquelles les opérations des entreprises se réalisent [Prüfer et Tondl, 2008]. La corruption, la stabilité politique, la liberté

économique ou encore le respect du droit de propriété et l'exécution de contrat, sont parmi les variables institutionnelles qui comptent aux yeux des investisseurs.

4-2-1- Impact de la corruption, de l'incertitude politique et de la liberté économique :

1- La corruption:

Une grande partie des recherches est portée sur l'impact négatif de la corruption sur l'entrée d'IDE pour illustrer la relation entre institution et IDE. Souvent présentée comme la conséquence directe de la faible capacité des institutions dans un pays, la corruption décourage l'IDE et c'est une entrave très importante pour l'entrée des IDE dans un pays d'accueil [Wei 1997 ; 2000]. L'auteur a démontré les effets négatifs de la corruption en effectuant des études basées sur le choix de l'investissement bilatéral de 12 pays d'origine vers 45 pays d'accueil comme champs d'étude. Les études montrent que la corruption est fortement associée aux engagements de la part des investisseurs étrangers ainsi qu'aux flux des ressources [Wei, 2000]. Elle peut être aussi déterminante dans le choix du pays d'investissement à réaliser et pour la somme des flux d'investissement, [Mauro, 1995 ; Hakkala et al, 2008].¹

En effet, pour une entreprise, le versement des pots de vin est semblable au paiement d'impôts, mais laisse la société face à plus d'incertitudes [Te Velde, 2002]. Le niveau de la corruption influence les coûts administratifs, car les bureaucrates et les politiciens sont plus enclins à s'accaparer des rentes supplémentaires [Nkendar, 2007].

Plusieurs chercheurs ont étudié l'impact significatif de la corruption sur l'IDE [Daude et Stein 2001] et ont montré que l'effet des six indicateurs de [Kaufman et al. 1999] y compris la corruption sur l'entrée d'IDE. De son côté Nkendar (op cité), en étudiant le cas des pays en Afrique sub-saharienne, conclut que les niveaux élevés de la corruption actuels dans la plupart de ces pays compliquent les opérations d'affaires et augmente l'incertitude pour les investisseurs. Cette corruption peut être à la fois la cause et la conséquence des barrières administratives élevées dans beaucoup de pays en développement [Morisset et Neso, 2002]. Pour [Campos et al. 1999] et [Brunetti et al. 1998], la prédictibilité de la corruption, elle aussi, possède un poids significatif sur l'investissement. L'impact de la corruption prévisionnelle sur l'entrée d'IDE est aussi important par rapport au niveau actuel de la corruption elle-même [Lambsdorff, 2003].

2- L'incertitude politique (risque politique) :

L'incertitude politique, appelée autrement risque politique pays, est aussi un facteur qui attire les attentions des investisseurs étrangers. C'est une variable qui mesure la perception des investisseurs quant au risque spécifique à chaque pays. Les notations sur le niveau du risque pays

¹ Andrea Asoni ,**protection of property rights and growth as political equilibria**, 2007; Reseach institute of industrial economics , IFN Policy Paper No. 12 ; p4,8, www.ifn.se/BinaryLoader.axd?...PropertyName...

établies par des agents internationaux de notation sont généralement examinées très attentivement par les firmes internationales. Les études empiriques sur le flux d'IDE prennent souvent en compte les indices de stabilité politique [Méon et Sekkat, 2007]. Ainsi, dans une analyse empirique du développement social et politique de l'investissement étranger dans les pays en développement, [Kolstad et Tondel, 2002] constatent que les pays jugés moins risqués, attirent plus d'IDE par habitant. Cette étude est aussi confirmée par [Sachs et Sievers 1998]. Dans une enquête des sociétés d'appartenance étrangère en Afrique, ces deux auteurs constatent que le plus grand souci des propriétaires d'entreprise est la stabilité politique. Sur un échantillon de 28 pays émergents, [Boujedra 2004] montre qu'il existe une forte corrélation entre les indicateurs de risque pays et l'entrée d'IDE sur la période 1984-2002. De leur étude sur sept pays en Afrique, [Basu et Srinivasan 2002], quant à eux, font ressortir la stabilité politique comme l'un des déterminants les plus importants pour attirer les IDE à côté de la stabilité macroéconomique et la corruption. Pour [Djaowe 2009], la stabilité politique et l'absence de violence est une variable institutionnelle qui est statistiquement très significative dans l'attractivité des IDE.

La promotion de la paix, de la stabilité politique et économique demeurent donc, un défi important pour les pays en développement, surtout pour ceux de l'Afrique, dans sa quête d'une grande part d'IDE [Nkendah, 2007].¹

3- La liberté économique :

La liberté économique est une autre variable institutionnelle exerçant des effets sur les IDE. Pour [O'Doriscoll et al 2001], cette liberté possède une relation positive avec l'entrée d'IDE dans la mesure où elle permet aux individus de choisir pour eux-mêmes et de conclure des accords volontaires avec les autres. En effet, en utilisant les données des pays de l'Amérique Latine, [Bengoa et Sanchez-Robles 2003] ont trouvé que le niveau élevé de la liberté économique augmente énormément l'attractivité des pays hôtes aux yeux des investisseurs potentiels.

Dans une autre étude sur les pays d'Asie de l'Est, [Rahim 2007] constate également que les institutions et les politiques publiques compatibles avec la liberté économique sont des déterminants significatifs et stimulants pour les IDE.

4-2-2- Impact du respect de droits de propriété et des procédures administratives :

En ce qui concerne les droits de propriété, [Globerman et Shapiro 2003] montrent que sa protection est vitale pour les firmes qui cherchent à implanter de nouveaux investissements à l'étranger. Cette protection des droits de propriété est une sorte d'assurance pour les firmes de pouvoir recueillir les fruits de leurs efforts dans l'avenir. Sans cette assurance, les investisseurs ne

¹ Hali Edison, Qualité des institutions et résultats économiques, un lien vraiment étroit ; conférence fianace et développement 2003 ; P2-3.

seraient pas très motivés à prendre des risques à investir [Drabek et Payne, 2001]. Pour [Smith 2001] et [OCDE 2002], il est bien clair que les réglementations qui visent à protéger les droits de propriété, surtout les droits de propriété intellectuelle, sont susceptibles d'accroître l'attractivité du pays d'accueil aux yeux des investissements internationaux.¹

La protection des droits de propriété, les procédures administratives et les règlements relatifs à l'IDE peuvent aussi former une barrière significative à l'investissement, particulièrement dans les pays en développement [Emery et al., 2000]. Un pays dans lequel les procédures sont longues et excessivement coûteuses pour établir et faire des affaires verra ses investisseurs potentiels reporter leurs investissements ailleurs. Le cas des pays d'Afrique illustre ce découragement d'attirer d'IDE à cause des procédures administratives complexes exigées pour installer une entreprise et conduire des affaires [Nkendah, 2007]. Selon [T.Velde 2002] dans certains pays africains, il faudrait de 18 mois à trois ans pour établir et faire fonctionner des affaires.

4-3- **La Qualité institutionnelle perçue par les investisseurs :**

Dans l'économie, la présence des institutions de qualité réduit les incertitudes qui se produisent à cause de l'incomplétude des informations portant sur le comportement des individus dans l'interaction. Cela facilite la coopération compréhensive et mutuelle entre les acteurs du marché. Le respect des droits de propriétés, l'état de droit sont les éléments proéminents des institutions [Rodrik et al. 2004]. Ces éléments permettent un fonctionnement des opérations dans une échelle plus large et une utilisation plus efficace de la technologie, qui augmente par la suite la productivité, la compétitivité et facilite le changement structurel, contribuant à une meilleure division nationale et internationale du travail. Ceci est prouvé par les travaux empiriques suivants :

En analysant les pays dont le niveau de réglementation est excessif, [Busse et Croizard 2008] concluent que les règlements trop stricts dans ces pays n'incitent pas vraiment l'entrée d'IDE. De manière similaire, [Daniele et Marani 2006] suggèrent que les pays de la région MENA devraient conduire des réformes légales et institutionnelles afin d'améliorer leur attractivité vis-à-vis des IDE. [Bénassy, Quéré et al. 2005] tentent aussi d'étudier la place des institutions dans les déterminants de l'entrée d'IDE, dont l'efficacité du pouvoir public tels que le système des impôts, la facilité d'entreprendre, l'absence de la corruption, la protection des droits de propriété et le respect de la justice, est un déterminant majeur de l'entrée d'IDE. Ces travaux viennent s'ajouter à celui de [Globerman et Shapiro 2002], qui a pu démontrer que ces

¹ Hali Edison, Qualité des institutions et résultats économiques, un lien vraiment étroit ; conférence finance et développement 2003 ; P5.

variables ne possèdent pas seulement des impacts sur l'entrée d'IDE, mais aussi sur le flux sortant¹. En plus ces variables sont atteintes en mettant en premier plan un concept de la gouvernance.

4-3-1- La bonne gouvernance et la théorie des institutions :

La bonne gouvernance devrait permettre de conduire des réformes économiques dans des conditions de stabilité politique. Elle s'est développée comme une véritable méthode de traitement des problèmes sociaux, économiques et politiques et de réforme de l'État, destinée à créer les conditions favorables aux mécanismes du marché. Les mesures ainsi proposées visaient à l'instauration de normes et d'institutions assurant un cadre prévisible et transparent pour la conduite des affaires publiques et obligeant les responsables à rendre des comptes. Cette bonne gouvernance est ainsi apparue comme garant de la qualité institutionnelle d'un pays.

Donc, elle est considérée comme le processus par lequel les décisions dans les affaires de l'Etat sont prises et appliquées. Elle est donc le fruit de la structure institutionnel d'un pays et perçue comme l'aspect pratique de l'environnement institutionnel. La bonne gouvernance reflète alors, la façon dont l'environnement institutionnel solide est assuré car, pour considérer une gouvernance comme bonne, il faut des pré-requis qui sont sur la qualité de l'environnement institutionnel [Dixit, 2009]. Ces pré-requis sont : l'action collective, l'enforcement du contrat, et la sécurité des droits de propriété.²

Tableau N° 2-03 : comparaison de définitions de la gouvernance données par les organismes de développement et celles de l'institution dans la théorie économique

Gouvernance	Institution
Banque mondiale : « la capacité et l'efficacité dans la gestion des services publics, la redevabilité, la prévisibilité, le cadre général du développement, et enfin l'information et la transparence »	Veblen : « une régularité du comportement ou une règle, généralement acceptée par les membres du groupe de la société, qui spécifie le comportement dans une situation spécifique et qui peut faire respecter par soi-même ».
OMC : « un ensemble de transaction par lesquelles des règles collectives sont élaborées, décidées, légitimées, mises en œuvre contrôlées »	Commons : « l'action collective dans le contrôle, la libération et l'expansion de l'action individuelles ».
FMI : « tous les aspects de la conduites des affaires publiques y compris les politiques économiques et le cadre réglementaire ».	North : « les contraintes qui résultant de l'action des individus, structurent les interactions humaines ».

¹ H.Edison, op cité, P9.

² Claude Ménard ; l'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats) ; cahier d'économie politique ; 2003/1N°44 ; p103-118.

<p>PNUD : « l'exercice de l'autorité économique, politique et administratif afin de gérer les affaires du pays dans tous les niveaux ».</p>	<p>Williamson : « les différentes modes de gouvernance qui encadrent et coordonnent des transactions économiques ».</p>
--	--

Sources : Williamson, 1985 ; North, 1990 ; Camdessus, 1997 ; Lamy et Laïdi, 2001 et ONU, 2006.

Grace à la promotion de la notion de gouvernance et les différentes méthodes pour mesurer son degré développées par des organismes internationaux, les investisseurs perçoivent la qualité des institutions d'un pays à travers elle. La bonne gouvernance apparait comme le garant de la solidité de l'environnement institutionnel d'un pays. [Becchetti et Kobeissi 2009] étudie le rôle de la gouvernance et de l'environnement institutionnel sur la fusion-acquisition transfrontaliers, mais aussi le cas de [Masron et Abdullah 2010] portant sur la qualité institutionnelle comme déterminant d'entrée d'IDE en ASEAN, et le cas de [Méon et Sekkat 2007] qui reviennent sur la relation entre la gouvernance et l'IDE.

4-4- Le climat de l'investissement et attractivité d'IDE :

Le climat de l'investissement est l'ensemble des facteurs propres à la localisation de l'entreprise, qui influent sur les opportunités de marché ou le désir des entreprises d'investir à des fins productives, de créer des emplois et de développer leurs activités. Les politiques et le comportement des pouvoirs publics ont une influence très importante en raison de l'incidence qu'ils ont sur les coûts, les risques et les obstacles à la concurrence. Ce bon climat de l'investissement permet aussi un juste partage des effets positifs des gains de productivité entre l'ensemble du corps social¹.

4-4-1- Les coûts et risques comme facteurs incontournables :

Le caractère prospectif de l'investissement met en relief l'importance de la stabilité et de la sécurité, et des droits de propriété en particulier : les réglementations, le niveau d'impôt, le respect de droits de propriété ainsi que les financements, l'infrastructure et la main-d'œuvre sont des éléments clés des activités d'investissement².

Les coûts d'établissement et de fonctionnement d'une entreprise ont aussi une dimension temporelle. Les enquêtes effectuées par la BM auprès des entreprises mettent en lumière les énormes différences qui existent au niveau des délais nécessaires pour le dédouanement des marchandises et l'obtention d'une ligne téléphonique, ainsi que le temps passé par les entreprises à traiter avec les agents de l'État.

¹ CNUCED, Rapport sur le développement dans le monde 2005, p2

² Banque Mondiale « Algérie investment climate assesment » ; 29 juin 2003 ; p3

Dans un contexte de mondialisation, l'analyse du risque pays est devenue un élément essentiel de la décision d'investissement. L'État a un rôle important à jouer en instaurant un environnement stable et sûr, notamment en protégeant les droits de propriété [Banque Mondiale, 2003¹]. L'incertitude de la politique de l'État, l'instabilité macroéconomique et les réglementations arbitraires peuvent aussi hypothéquer les possibilités d'investissement et refroidir les investisseurs. Ces risques liés à la politique gouvernementale sont le principal sujet de préoccupation des entreprises dans les pays en développement quant au climat de l'investissement.

4-4-2- Les obstacles à la concurrence :

En ce qui concerne la concurrence, il est évident que les entreprises préfèrent moins de concurrence. Mais les obstacles à la concurrence qui favorisent certaines entreprises signifient aussi que les consommateurs et d'autres entreprises ne pourront profiter de certaines opportunités et ils devront donc supporter des coûts plus lourds. Ces obstacles peuvent en outre réduire les incitations qu'ont les entreprises protégées d'innover et d'accroître leur productivité.

Les pouvoirs publics peuvent influencer directement sur les obstacles, via les réglementations qui régissent l'entrée et la sortie, et sur la politique adoptée à l'égard des pratiques anticoncurrentielles des entreprises. Si la pression de la concurrence est difficile à évaluer globalement, les enquêtes auprès des entreprises montrent comment cette pression, telle que la ressentent les entreprises, peut varier de façon très importante d'un pays à l'autre [Banque Mondiale, 2004]. Les entreprises n'investissent qu'en fonction des coûts, des risques et des obstacles à la concurrence qu'implique les possibilités d'investissement. Par conséquent, en combinant des politiques officielles dans différents domaines, les pouvoirs publics peuvent agir sur ces trois facteurs clés. Main d'œuvre et marché du travail, finance et infrastructure, crédibilité des puissances publiques et légitimité du pouvoir, capacité institutionnelles locales... sont autant d'exemples possibles.

Il est primordial pour un pays de s'attaquer à ces causes potentielles d'échec de leurs politiques afin qu'une politique soit susceptible de réussir et de pouvoir instaurer un climat de l'investissement plus favorable à attirer les IDE².

4-4-3- Le climat de l'investissement privilégié :

Les investisseurs privilégient souvent les pays qui suivent une politique économique favorable à l'économie de marché, ouverte sur l'extérieur et ils craignent les décisions discrétionnaires des gouvernements et de leurs administrations. L'existence de programmes de

¹ Banque Mondiale « Algérie investment climate assesment » ; 29 juin 2003 ; p5

² Banque Mondiale « Algérie investment climate assesment » ; 29 juin 2003 ; p5-9

privatisation constitue un signal positif, non seulement parce qu'ils ouvrent des opportunités d'investissement, mais aussi, parce qu'ils manifestent clairement une orientation politique favorable à l'initiative privée (Michalet, 1999). Dans le but de promouvoir les investissements, une fois établies ces conditions pré-requises, un pays s'efforcera de promouvoir l'existence de facteurs déterminants susceptibles de crédibiliser son attractivité.

Toute politique d'attractivité doit s'évertuer à conjuguer les critères propres à la crédibilité et à la lisibilité du climat de l'investissement. A cette fin, les gouvernements doivent mettre en place des innovations institutionnelles adjuvantes [Tamokwe Piatie, 2007]. Les investisseurs attendent des dispositifs qui les assurent contre les différents risques.

Les mesures qui offrent au pays un avantage concurrentiel institutionnel en matière d'investissements directs étrangers doivent alors assurer la crédibilisation, l'incitation et la protection qui remplissent les critères de viabilité, d'efficacité, d'efficience et de robustesse.

En effet, les recherches de [North et Weingast 1989] montrent que la Grande Bretagne a pu mettre en place un dispositif de manière autonome en permettant en quelque sorte au parlement de jouer un rôle d'arbitre entre les intérêts du monarque et ceux des détenteurs de capitaux, leur situation actuelle porte à croire qu'une telle approche sera difficilement fructueuse dans les pays en développement. Ainsi, dans la concurrence pour l'attrait des investissements le problème qui se pose aux pays est double [Tamokwe Piatie, 2007]. Non seulement il leur faut concevoir et mettre en place des institutions ou structures administratives contraignantes, mais en plus, ils doivent en même temps donner des gages de crédibilité pour regagner la confiance des investisseurs généralement gelée par de longues années de gaspillage. Une réponse à ce double défi consiste en l'implémentation d'un dispositif institutionnel novateur, incitatif et soutenable.

Conclusion :

Une forte expansion des flux d'investissements internationaux a permis l'accélération des mouvements d'échanges entre différentes zones, avec une variété accrue de ses formes et une évolution quantitative de son contenu. Les pays deviennent promoteurs de la mondialisation de la production en créant un climat d'investissement favorable. Pour les pays d'accueils, le recours à l'investissement direct étranger (IDE) constitue un enjeu suffisamment important de développement local, de formation du capital fixe, et de progrès technique dû à la technologie qu'il incorpore. Les IDE permettent aux pays hôtes (PH) un accroissement des échanges, la création de pôles de compétitivité par des phénomènes d'agglomération d'activités, le transfert de technologie, la mise à niveau des firmes locales, et la création d'emplois. Conscientes de ces effets, les économies en développement ont mis en place des mesures d'attractivité pour

bénéficier de l'installation des firmes étrangères. Pour la question de l'attractivité des territoires, nous privilégions les modèles macroéconomiques qui cherchent à identifier quels sont les facteurs qui expliquent le choix de la localisation et les volumes d'IDE reçus par une économie. De plus en plus, la qualité des institutions devient un facteur explicatif des différences entre pays. Une meilleure qualité institutions s'avèrent un moyen efficace d'attractivité. Nous tenterons de spécifier le rôle joué par les institutions et les mesures d'attractivité en Algérie dans la détermination de la localisation des IDE.

Les critères de viabilité, d'efficacité, d'efficience et de robustesse sont alors essentiels dans la mesure où ils assurent le bon fonctionnement d'une situation d'équilibre mutuellement bénéfique. Mais à part ces critères, la perception de la stabilité politique, l'atteinte à la sécurité des personnes et des biens, l'imprévisibilité de la justice et l'absence de la corruption sont aussi des facteurs pris en compte par les investisseurs.

On peut conclure qu'actuellement le rôle des institutions dans le développement d'une nation est généralement admis. L'IDE participe, lui aussi dans le processus du développement dans la mesure où il importe non seulement le financement mais aussi le savoir-faire et la technologie. La question qui s'est posée était de savoir si la décision des investisseurs étrangers était conditionnée par les facteurs institutionnels.

Autrement dit, si l'environnement institutionnel d'un pays possède des influences sur l'entrée d'IDE, mis à part les facteurs liés à l'accès au marché et aux ressources spécifiques du pays. Le concept théorique développé jusqu'à présent montre cette influence et les différentes études réalisées dans le monde la confirment aussi. Reste donc à savoir si cette relation de causalité entre les facteurs institutionnels et l'entrée d'IDE soit confirmée dans le contexte des pays les moins avancés.



Chapitre 3

Qualité des institutions et l'attractivité des IDE En Algérie

Introduction :

Dans le cadre des politiques d'attractivités, les pays empruntent la voie de la séduction en ayant des codes d'investissements avantageux prenant en compte le cadre légal d'application des lois et règlements.

En Algérie, le cadre juridique de l'investissement étranger direct repose sur un ensemble de réglementations dont la plus importante est l'ordonnance du 21 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.

Afin de promouvoir une véritable politique de promotion des investissements, il est important et nécessaire d'améliorer l'arsenal juridique et institutionnel existant, et de rechercher les meilleurs moyens en vue d'assurer une application pleine et surtout sans équivoque des textes en vigueur afin d'éviter le décalage récurrent entre les textes officiels et une réalité souvent dissuasive, voire franchement défavorable. Ainsi, la modernisation du cadre de l'investissement doit se poursuivre afin de permettre à l'Algérie d'attirer un flux croissant d'IDE et de bénéficier de ses retombées en termes d'emploi et de transfert de technologies.

L'OMC indique que "*la transparence* » rend efficient le fonctionnement des marchés et elle renforce l'efficacité et l'intégrité des règles et disciplines énoncées dans un traité. Pour ce faire, elle fournit aux acteurs économiques des renseignements sur les lois et réglementations régissant le fonctionnement de l'économie ainsi que sur les procédures servant à les administrer"... "les obligations en matière de transparence sont de plus en plus axées sur l'administration des lois et des systèmes réglementaires"... "l'engagement en faveur de politiques améliorant la transparence adresse un signal positif aux investisseurs nationaux et pour l'investissement.

SECTION I : LE CADRE LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER EN ALGÉRIE (CADRE LÉGAL)**1- L'évolution du cadre juridique de l'investissement direct étranger en Algérie (1963-2013) :**

Le cadre juridique de l'investissement en Algérie a connu une évolution en dents de scie au gré de l'évolution du pays au plan politique et économique qui peut se résumer en quatre étapes :

- L'ère des convictions idéologiques de l'après indépendance jusqu'au début des années 1980 pendant laquelle le secteur privé était combattu ;

- La période du doute où le pouvoir a été obligé de tolérer le secteur privé mais en l'encadrant, jusqu'à la fin des années 1980 ;
- L'enthousiasme avec les premières réformes de 1988, la promulgation du code des investissements de 1993, mais surtout la politique volontariste du gouvernement au début des années 2000 ;
- La désillusion face à la faiblesse des investissements dans les secteurs productifs à forte valeur ajoutée, faiblesse sanctionnée dès 2008 par un retour à une politique d'encadrement de l'investissement privé.

Nous représentant à cet effet ; les textes réglementaires depuis 1963 jusqu'à nos jours en traitant :

- Les anciens codes ;
- Les nouveaux codes ;
- Les nouvelles mesures.

1-1- Les anciens codes : sont composés du code de 1963, 1966 et 1982.

1-1-1- Le code de 1963 (la Loi sur l'investissement N° 63-277 du 26 Juillet 1963):

Le premier code des investissements date du 26 juillet 1963 ; ce texte était à la fois restrictif et discriminatoire. Il définit les garanties générales et particulières accordées aux investissements productifs en Algérie ; les droits ; les obligations et avantages qui s'y rattachent ainsi que le cadre général des interventions de l'Etat dans le domaine des investissements. Les garanties et avantages prévues par ce code s'appliquent aux investissements étrangers quelque soit leurs origines.¹

En plus tout investissement devait faire l'objet d'un agrément auprès de la commission nationale d'investissement. Ce code malgré bonne conception n'a pas produit les résultats souhaités (voir annexe N°01).

1-1-2- Le code de 1966 (relatif à l'ordonnance N° 66-284 du 15 septembre 1966) :

C'est l'échec du premier code qui a poussé le gouvernement de l'époque à promulguer un autre code en Septembre 1966. Ce code délimite le cadre dans lequel est organisé l'intervention du capital privé dans les diverses branches d'activités économiques. Le mérite du code de 1966 est d'avoir défini la politique gouvernementale en matière d'investissement privé. En effet l'investissement direct peut être tout aussi bien privé que public². Ce code vise le capital c'est-à-dire les opérations en capital susceptible d'être réalisées au profit de

¹ Article N°03, la loi 63-277 du 26/07/1963 portant le code de l'investissement, journal officiel N° 53 ; P775

² Article 04, ordonnance N°66/284 du 15/09/1966, portant le code d'investissement, journal officiel N°53, p902.

l'économie nationale. Mais comme avec le code de 1963, les investisseurs étaient obligés de solliciter du conseil national d'investissement pour obtenir l'agrément et certains secteurs comme vitaux pour l'économie nationale étaient fermés aux investisseurs (voir l'annexe N°01).

1-1-3- La Loi sur l'investissement N° 82-11 du 21 Aout 1982 modifiée et complétée par la loi N° 86-13 du 19 Aout 1986 :

C'est le troisième code d'investissement, celui-ci étant destiné entièrement aux investisseurs privés nationaux. Le capital étranger était régi par la loi N° 82-13 du 28 Aout 1982 modifié par la loi N° 86-13 du 19 Aout 1986 qui fait référence aux sociétés mixtes mais ce dernier texte n'a pas suscité un grand intérêt de la part des sociétés étrangères du fait que d'abord le capital de la société était composé selon le ratio 51/49 en faveur du secteur public, ensuite la direction ou la présidence du conseil d'administration était confié à la partie algérienne. Il s'agit des raisons pour lesquelles la loi sur les sociétés mixtes était aussi un échec (voir annexe N°01).

L'orientation idéologique, politique et économique de l'Algérie rendait inadaptes les dispositions instaurées depuis le code 1966, ainsi, la venue du code de 1993 a permis l'instauration de nouvelles règles, en conformité avec les nouveaux objectifs tracés par la politique économique du pays.

1-2- Les nouveaux codes :

Ils portent sur le code de 1993 ; l'ordonnance N° 01-03 du 20 Aout 2001 et l'ordonnance 06-08 du 15 juillet 2006.

1-2-1- Le code de 1993 (Décret exécutif N° 93-12 du 05 Octobre 1993) :

L'année 1993 a été décisive pour le choix du passage à une économie fondée sur l'initiative privée privilégiant les mécanismes de marché pour la répartition des ressources nationales et l'ouverture de l'économie algérienne à l'économie mondiale. Ce dispositif institutionnel et réglementaire est très incitatif ; il traduit le souci du législateur algérien d'attirer les capitaux étrangers dans les meilleures conditions. Cette loi repose sur les principes fondamentaux suivants :

- La liberté d'investir pour les résidents et non résidents ;
- Déclaration d'investissement comme procédure simplifiée ;
- Désignation du guichet unique comme une autorité unique de soutien et assistance aux investisseurs ;

- Affirmation des garanties de transfert de capitaux investi et son bénéfice ainsi que la garantie recours à l'arbitrage international ;
- Institution des dispositifs d'encouragement et d'incitation à l'investissement fondé sur le régime général et particulier (voir annexe N°01).

1-2-2- L'ordonnance N° 01-03 du 20/08/2001 relative au développement et la promotion de l'investissement:

Cette ordonnance a été promulguée pour palier aux résultats décevants en matière de l'investissement direct étranger et de rendre plus aisé et attractif le cadre de l'investissement en Algérie. Ainsi Cette ordonnance a élargi le concept de l'investissement en étendant sans champs d'application et en renforçant les garanties et les avantages pour les investisseurs par le biais de faciliter les formalités administratives liées à l'investissement.

Pour accompagner les investisseurs et promouvoir l'investissement direct étranger en Algérie, le pouvoir public a décidé de créer plusieurs organes tel que :

- L'Agence Nationale de Développement de l'investissement ANDI (créé par l'article 21 de l'ordonnance N°01-03 du 20/08/2001) ;
- Le Conseil National de l'Investissement CNI (créé par l'article 18 de l'ordonnance suscitée) ;
- Le Guichet Unique GU (créé par l'article 23 de la même ordonnance) qui est destiné à financer et à prendre en charge les contributions de l'Etat dans le coût des avantages consentis aux investisseurs, notamment les travaux de l'infrastructure nécessaire à l'investissement ;
- Création du fond d'appui à l'investissement par l'article 28.

Cette loi aussi élargi le champ d'intervention des investissements directs étrangers aux activités de production de biens et des services ; à l'exception du secteur des hydrocarbures dont l'investissement direct étranger est limité à des accords d'associations avec l'entreprise publique SONATRACH.

On remarque ; que dans cette ordonnance, la liberté d'investir est toujours garantie mais limitée aux activités non réglementées, c'est-à-dire celles qui ne sont pas soumises à une réglementation spéciale ou au régime de l'autorisation préalable (hydrocarbure, création des institutions financières ou compagnies d'assurance). A cet effet, cette loi élargit le champ des investissements aux activités de production de biens et des services ainsi qu'aux investissements réalisés dans le cadre de l'attribution de concession ou de service et à

l'exception du secteur des hydrocarbures où l'investissement est limité à des accords d'association avec l'entreprise SONATRACH.

Il en résulte que toutes les formes d'investissements sont ainsi autorisées (directs, nouvelles formes, créations nouvelles, extensions d'un investissement ancien, rénovation et restructuration). Cette loi garantit aussi le traitement national et prévoit le principe de la déclaration préalable de l'investissement. En réalité, l'autorisation subsiste et reste nécessaire pour l'octroi d'avantage.

1-2-3- La loi N° 03-15 du 25 Octobre 2003 relative à la monnaie et au crédit:

Elle a abrogé les articles 183 et 184 de la loi 90-10 car ils faisaient double emploi avec les articles 30 et 31 de l'ordonnance 01-03 relative au développement de l'investissement de "la loi "monnaie et crédit" posant le principe de la garantie de rapatriement des capitaux investis, de leurs bénéfices et de leurs dividendes. »210•:"Sont considérées, au sens de la présente ordonnance, comme résidentes en Algérie, les personnes physiques et morales dont le centre principal de leurs activités économiques est situé hors d'Algérie. *La loi précise* Les résidents en Algérie sont autorisés à transférer des capitaux à l'étranger pour assurer le financement d'activités à l'étranger complémentaires de leurs activités de biens et de services en Algérie." En application de cette loi, le règlement 2000-03 de la Banque d'Algérie relatif aux investissements étrangers précise les conditions de transfert des dividendes, bénéfices et produits de la cession des investissements étrangers.

Les investissements éligibles au rapatriement sont "les investissements résultant d'une immobilisation d'actifs, financés à partir d'apports extérieurs : fonds propres en devises régulièrement importés, apports en nature dont l'origine externe et l'importation sont régulièrement constatées, ou encore financements extérieurs non garantis par une banque ou un établissement financier de droit algérien.¹En cas de financement partiel de l'investissement par rapports en numéraires libellés en dinars et/ou apports locaux en nature et/ou de financements en dinars algériens, le montant des bénéfices nets à transférer est évalué au prorata des apports extérieurs tels que définis ci-dessus par rapport à l'investissement global (voir annexe N°01).

1-2-4- L'Ordonnance 06-08 du 15 juillet 2006 :

Cette ordonnance est un prolongement de l'ordonnance 01-03 du 20 Aout 2001. Elle vise la simplification des procédures et la réduction des délais d'études des dossiers d'avantages pour les investisseurs qui sont à la charge de l'ANDI.

A cette effet, l'article 05 de cette ordonnance prévoit un délai maximal de 72 heures pour la délivrance de la décision relative aux avantages prévus au titre de la réalisation ; de

¹ Article 126. De La loi n° 03-15 du 25 octobre 2003 relative à la monnaie et au crédit

10 jours pour la délivrance de la décision relative aux avantages prévus au titre d'exploitation. Aussi l'agence peut en contrepartie percevoir une redevance des frais de traitements des dossiers qui sera versée par les investisseurs dont le montant et les modalités de perception seront fixés par voie réglementaire (voir annexe N°01).

1-3- Les nouvelles mesures :

Ces mesures sont portés par la loi de finance complémentaire 2009 (ordonnance 09-01 du 22 Juillet 2009 publiée dans le JO du 26 Juillet 2009).

Dans le cadre des mesures d'encadrement des IDE, cette loi comprend dans l'article 58 :

- La généralisation de l'obligation de la procédure de déclaration auprès de l'ANDI à tous les IDE en partenariat.
- Dans tous les investissements en Algérie, la participation à l'actionnariat étranger est limitée à 49% du capital social, le reste étant détenu par des résidents algériens.
- Pour les sociétés constituées en vue de l'exercice des activités du commerce extérieur, la participation algérienne minimale est fixée à 30%.
- Par ailleurs, il est introduit une nouvelle obligation pour les IDE ou en partenariat, à savoir de dégager une balance devise excédentaire au profit de l'Algérie pendant toute la durée de vie du projet.

En effet, aux termes de l'article 58 de la loi de finance complémentaire pour 2009, les IDE ou en partenariat sont détenus de présenter une balance en devises excédentaire au profit de l'Algérie pendant toute la durée de vie du projet¹.

1-3-1- La Loi de finance 2015 modifiant et complétant l'ordonnance 01-03 :

La Loi de finances pour 2015 apporte des modifications à l'ordonnance 01-03, modifiée et complétée, relative au développement de l'investissement et introduit de nouvelles mesures de soutien et d'encouragement aux activités productives dans certaines activités économiques et d'allègement de la fiscalité des entreprises.

i- Amendements de l'ordonnance 01-03 du 20 Août 2001 modifiée et complétée relative au Développement de l'Investissement :

- Introduction de l'exemption des droits d'enregistrement, des frais de publicité foncière et de la rémunération domaniale portant sur les concessions de biens immobiliers bâtis et non bâtis consenties au titre de la réalisation de projets d'investissement relevant du

¹ KPMG ; guide investir en Algérie ; édition 2011 ; P56.

régime général (Article 74 de la LF 2015 modifiant l'Articles 9 de l'ordonnance 01-03 susvisée) ;

- Décentralisation au niveau de l'ANDI, du traitement des dossiers de projets soumis précédemment à la décision préalable du Conseil National de l'Investissement, dont le montant se situe à moins de 2 Milliards de Dinars (Article 97 de la Loi de Finances 2015 modifiant l'article 9 ter de l'ordonnance 01-03 susvisée).

ii- Dispositions de droit commun :

- Exonération temporaire pour 5 ans, de l'IBS, l'IRG et de la TAP et bonification de 3% du taux d'intérêts applicable aux prêts bancaires, octroyées aux investissements réalisés dans certaines activités relevant des filières industrielles sidérurgiques et métallurgiques, des liants hydrauliques, Electriques et Electroménagers, Chimie industrielle, Mécanique et automobile, Pharmaceutiques, aéronautique, construction et réparation navales, technologies avancées, industrie agroalimentaire, textiles et habillement, cuirs et produits dérivés, bois et industrie du meuble. (Article 75 de la Loi de Finances 2015) ;
- Exonération de la TVA, des droits de douanes, de taxe d'effet équivalent ou de toute autre imposition pour les équipements nécessaires aux investissements réalisés par les entreprises du secteur industriel, dans le domaine de la recherche et développement (Article 76 de la Loi de Finances 2015) ;
- Réduction de 50%, de l'IRG ou l'IBS pour les personnes physiques et morales, activant et fiscalement domiciliées dans les Wilayas d'Illizi, Tindouf, Adrar et Tamenrasset, et ce, pour une période de 05 ans à compter du 1er janvier 2015. (Article 17 de la Loi de Finances 2015) ;
- Prise en charge par l'Administration du Trésor Public, des intérêts bancaires des investissements réalisés par les entreprises du secteur industriel destinés à l'acquisition de la technologie et sa maîtrise en vue de renforcer le taux d'intégration industrielle de leurs produits et leur compétitivité. (Article 77 de la Loi de Finances 2015) ;
- Prorogation jusqu'au 31 Décembre 2019, de l'application du taux réduit de droit de douane aux acquisitions d'équipements et d'ameublements non produits localement selon les standards hôteliers et rentrant dans le cadre de modernisation et de mise à

niveau en application du « Plan de Qualité Tourisme Algérie », La liste des équipements et ameublements concernés est fixée par l'arrêté interministériel du 2 Mars 2014 (Article 78 de la Loi de Finances 2015) ;

- Autorisation d'importation et de dédouanement, à titre dérogatoire jusqu'au 31 Décembre 2016, des équipements usagés de moins de deux (2) ans d'âge d'utilisation et dont la production ou la gamme n'est pas réalisée en Algérie. Ces équipements usagés seront importés par les entrepreneurs et les producteurs pour leurs besoins propres et doivent être conservés dans leur patrimoine pendant au moins cinq (5) ans. (Article 59 de la Loi de Finances 2015) ;
- Prérogative dévolue à l'Administration des douanes d'accorder aux personnes poursuivies pour infraction douanière , le bénéfice de la restitution des marchandises confisquées, sur la base d'une demande adressée aux services des douanes dans le cadre transactionnel et donnant lieu à un paiement de la valeur sur le marché intérieur, calculée à la date de commission de l'infraction, à l'exclusion du matériel roulant. (Article 58 de la Loi de Finances 2015).

iii- Mesures liées à la Fiscalité de l'entreprise :

- Unification du taux de l'IBS pour toutes les activités, le ramenant à un taux unique de 23%. (Article 12 Loi de Finances 2015) ;
- Soumission au régime de l'impôt forfaitaire unique (IFU), des personnes physiques et/ou morales, les sociétés et/ou coopératives exerçant une activité industrielle, commerciale, artisanale ou de profession non commerciale, et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 30.000.000 DA (Article 13 de la Loi de Finances 2015).

1-3-2- Le nouveau code de l'investissement :

Trente-six (36) pays, dont l'Algérie, ont mené des réformes "importantes" durant les six derniers mois pour améliorer leur climat des affaires, indique un rapport de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED). Parmi les mesures les plus importantes (prises) figure l'adoption de nouvelles lois sur l'investissement en Algérie, souligne-t-elle dans son rapport. La CNUCED précise que le nouveau code de l'investissement en Algérie, adopté en juillet 2017, devrait promouvoir et faciliter les investissements. Ce code, note-t-elle, introduit des baisses d'impôts et des incitations fiscales

notamment pour les produits et services importés destinés à lancer des projets d'investissements¹. L'Organisation avait prévu en septembre que le changement de cap en matière de politique d'investissement devrait aider l'Algérie à drainer plus d'IDE.

2. Accords et convention internationaux en relation avec les IDE :

L'Algérie a adhéré aux principales conventions universelles et régionales en la matière. De même, 46 accords bilatéraux de protection et de promotion réciproques des investissements (APPI) (*voir annexe 2 : Accords Bilatéraux D'investissement Conclus Par L'Algérie site ANDI*) et 34 convention de non double imposition et la prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur le capital. Ces traités bilatéraux visent, dans le cadre de la réciprocité, à encourager et protéger les investissements et à éviter la double imposition et la prévention contre la fraude et l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu. Toutefois, par rapport aux autres pays de la région, le réseau des accords sur l'investissement reste relativement faible et ne couvre pas notamment l'ensemble des pays d'origine des investisseurs potentiels en Algérie. La conclusion d'un accord de libre-échange avec l'Union européenne, contribué à créer un climat plus favorable aux IDE. De même, dans le cadre des pays de la région (Union du Maghreb arabe, etc.), l'harmonisation des systèmes nationaux d'incitations devrait se substituer à l'actuelle concurrence, voire surenchère en matière d'exonérations diverses en vue d'attirer les IDE.

Tableau N° 3-01 : Le nombre des accords bilatéraux et de non double taxation conclus par les pays de la région

pays	Accords d'investissements entrés en vigueur		Accords de non double imposition conclus	
	Nombre au 1er juin 2009	Conclus en Période 1995-2002	Nombre au 1er Juin 2009	Conclus en Période 1995-2002
Algérie	23	22	30	12
Egypte	71	53	47	13
Maroc	36	29	48	10
Tunisie	34	16	47	11

Source : Construit à partir de : CNUCED 2004.

¹ www.wissal.dz/index.php/economies/3632-climat-des-affaires-l-

Tableau N° 3-02 : Les conventions internationales relatives aux organismes de financement des investissements, de garantie et d'arbitrage ratifié par l'Algérie:

Nature de l'accord ou de la convention	Organisme	Date de signature	Date de ratification
Convention portant création de l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements (AMGI).	AMGI	30/10/1995	30/10/1995
Convention portant création de la Banque Maghrébine pour l'investissement et le commerce Extérieur entre les Etats de l'union du Maghreb Arabe, signée à Ras Lanouf (Libye).	BMICE	10/03/1991	03/06/1992
Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre Etats et R ressortissants d'autres Etats (CIRDI).	CIRDI	30/10/1995	30/10/1995
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
Convention portant création de la Société Islamique de Garantie des Investissements et de Crédit à l'Exportation.	SIGICE	23/04/1996	23/04/1996

Source : ANDI 2016.

3. Les organes chargés à la promotion des IDE en Algérie :

De nombreux pays ont créé des agences spécialement chargées de la promotion des investissements étrangers en vue d'attirer notamment les sociétés transnationales. Depuis 2000, l'Algérie attire un nombre considérable d'investisseurs étrangers, qu'ils soient de pays développés ou de pays en développement. Les secteurs d'activité attractifs aussi se diversifient. Par ailleurs, la mise en place de l'accord d'association avec l'union européenne (UE) ouvre des perspectives positives pour les IDE en Algérie.

Plusieurs organismes sont chargés dans la promotion des investissements directs étrangers en Algérie, que ce soit au niveau des ministères ou des administrations relevant de ces ministères qui sont :

- Le ministère de l'industrie et de la promotion de l'investissement (MIPI);
- Le conseil national de l'investissement (CNI) ;
- L'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI) Comme il été déjà précisé, les IDE se localisent dans un environnement légal clairement établi en harmonie avec les systèmes légaux nationaux ;
- L'agence nationale d'intermédiation et de la régulation foncière ;
- Le guichet unique et - Le fond d'appui de l'investissement.

3-1- Le Ministère de l'Industrie et de la Promotion de l'Investissement (MIPI):

Au titre de la promotion et de la mobilisation de l'investissement ; le MIPI est chargé entre autre attribution d'élaboration la politique nationale de l'investissement et de veiller à son application. Dans ce domaine, le MIPI exerce ses missions à travers la direction générale d'investissement (DGI).

3-2- Le Conseil national de l'investissement (CNI) :

La création du CNI¹ est l'une des innovations majeure de l'ordonnance 01-03 du 20 août 2001. Il s'agit d'une organisation placée sous l'autorité du chef du gouvernement qui en assure la présidence. Il est cependant placé auprès du ministre chargé de la promotion d'investissement. Il a une fonction de proposition et d'étude et est doté d'un véritable pouvoir de décision (voir annexe N°01). Il chargé à des questions liées à la stratégie des investissements et à la politique de soutien aux investissements².

3-2-1- Les principales missions sont les suivantes³:

Au titre des fonctions de proposition et d'étude, on peut relever que le CNI⁴ :

- propose la stratégie et les priorités pour le développement de l'investissement ;
- propose l'adaptation aux évolutions constatées des mesures incitatives pour l'investissement
- propose au gouvernement toutes décisions et mesures nécessaires à la mise en œuvre du dispositif de soutien et d'encouragement de l'investisseur ;
- étudie toute proposition d'institution de nouveaux avantages ;

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. Tous les ministres en charge des dossiers et questions économiques sont membres du CNI, soit neuf (9) au total. Assistent, en qualité d'observateurs seulement, le président du conseil d'administration et le directeur général de l'ANDI. Il faut savoir 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.

3-3- L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI):

L'ANDI¹ 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 de la

¹ Ordonnance n°01-03 du 20 Aout 2001. Article 18 relatif à la création du conseil national de l'investissement (CNI).

² Décret exécutif N° 01-281 du 24 Septembre 2001

³ Guide Investir en Algérie / 2011.KPMG.OP CIT.P64

⁴ Guide Investir en Algérie / 2011.KPMG.ibed.P64

promotion des investissements. L'ANDI succède l'ancienne agence de promotion et soutien et de suivi de l'investissement APSI.

L'agence est créée par le l'ordonnance N° 01-03 du 20/08/2001 pour fournir des services et simplifier les formalités et procédures administratives aux au investisseurs nationaux et étrangers. C'est le décret exécutif N°01-282 du 24/09/2001(voir annexe N°01), qui a notamment, définit les missions et le domaine des investissements et précise relation avec les administrations et organismes concernés détaillé ci-après :

- Assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements ;
- Accueillir, d'informer et d'assister les investisseurs résidents et non résidents ;
- Faciliter l'accomplissement des formalités constitutives des entreprises et de concrétisation des projets à travers les prestations du guichet unique décentralisé;
- Octroyer les avantages liés à l'investissement dans le cadre du dispositif en vigueur ;
- Gérer le fonds d'appui à l'investissement visé à l'article 28 ci-dessous ;
- Assurer du respect des engagements souscrits par les investisseurs durant la phase d'exonération.

Les missions de l'ANDI sont citées dans Ordonnance n°01-03 du 20 Aout 2001. Article 21 relatif à la création de l'agence nationale du développement de l'investissement l'ANDI (voir annexe N°1).²

Tableau N° 3- 03: répartition des projets d'investissement déclarés étrangers

Région	Nombre de projet	Montant en million DA
Europe	437	955.161
Union Européen	313	677.209
Asie	98	163.102
Amérique	19	68.163
Pays arabes	236	997.528
Afrique	5	5.686
Australie	1	2.974
Multinationalité	26	24.085
Total	822	2.216.699

Source : ANDI 2016.

¹ Ordonnance n°01-03 du 20 Aout 2001. Article 21 relatif à la création de l'agence nationale du développement de l'investissement l'ANDI.

² CNUCED. Algérie .Evaluation des capacités de promotion des investissements de l'Agence nationale de développement de l'investissement. CNUCED. NATIONS UNIES Genève, 2005.p6

3-4- Le Guichet Unique (GU)¹:

Il s'agit d'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. Il regroupe, en son sein, outre les cadres de l'Agence elle-même, les représentants des administrations intervenant à un moment ou à un autre dans le parcours de l'investissement notamment pour les formalités liées à :

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

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

Le guichet unique est créé afin de garantir l'efficacité, la simplification de la procédure administratives et le gain en matière de temps envers les investisseurs étrangers par le biais des représentants des différentes institutions en son sein tel que² :

- Centre nationale du registre commerce ; Des services des domaines ;
- Des services des douanes ; Des services de l'urbanisme ; De l'aménagement du territoire et de l'environnement ; De l'emploi et du travail ; Les représentants de la CNAS et la CASNOS.

3-5- Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF) :

Le gouvernement algérien a déployé des efforts pour régler la question du foncier qui était longtemps considéré comme une entrave à l'exercice de l'activité des firmes étrangères. L'agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière a été créée par le décret exécutif n° 07-119 du 23 avril 2007. Elle vise à faciliter l'émergence d'un marché du foncier

¹ Ordonnance n°01-03 du 20 Aout 2001. Article 23 relatif à la création du GU.

² KPMG ; guide d'investir en Algérie ; Edition 2011.

économique pour encourager l'investissement. C'est un établissement public à caractère industriel et commercial placé sous la tutelle du MIP. Le portefeuille foncier de l'ANIREF est constitué par les actifs excédentaires des entreprises publiques économiques (EPE) et les terrains non attribués ou non utilisés situés dans les zones industrielles.

L'agence est en charge de gérer et de promouvoir le marché foncier destiné à l'investissement et d'en informer les investisseurs potentiels. Ainsi que l'acquisition des biens fonciers et immobiliers en vue de leur rétrocession ou rétro concession, après valorisation, aménagement et lotissement-, au profit d'investisseurs porteurs de projets ayant un caractère industriel incontestable.

3-6- Le fond d'appui de l'investissement (FAI)¹ :

Est créé au sein de l'ANDI en 2001. Il est destiné à financé la prise en charge de la contribution de l'état dans le cout des avantages consentis aux investisseurs notamment les dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement. Une nomenclature des dépenses est susceptible d'être imputée à ce compte est fixée par arrêté. Pour la seule année 2002 le fond d'appui a été doté d'un montant de 1.3 milliard de DA².

3-7- Les institutions financières et bancaires :

Avant l'ouverture économique, le système bancaire algérien était pour sa tonalité publique et caractérisé par une petite taille et reste largement dominé par le secteur public.. A la fin des années 90 l'Algérie tente d'ouvrir le système bancaire au secteur privé et ceci par le biais de la privatisation ainsi que l'amélioration de l'organisation interne des banques publiques, la promotion de nouveaux produits bancaires répondant aux exigences de l'économie du marché sans oublier l'amélioration de qualification du personnel en modernisant le management et l'enlèvement des barrières à l'entrée des nouvelles banques privées nationales et étrangères.

L'historique des banques algériennes les pousse aujourd'hui à une prudence excessive dans la politique de crédit, ce qui prive la majorité des PME d'accès aux ressources financières, et pénalise lourdement leur croissance. Le taux d'accès au crédit pour le secteur prive reste, malgré une progression, malgré en net retrait. Ce faibles accès au crédit se traduit par des prises de risque minimales de la part des operateurs privées.

¹ Ordonnance n°01-03 du 20 Aout 2001. Article 28 relatif à la création du fond d'appui à l'investissement (FAI).

² H.Haroum ; la problématique du foncier industriel et de l'investissement en Algérie ; op cit ; P41

Les banques privées quant à elles ont des capitalisations très faibles et restent très méfiantes vis-à-vis des nouvelles entreprises. Avec la promulgation des nouveaux textes de loi sur la privatisation, les banques publiques peuvent aujourd'hui ouvrir leur capital jusqu'à 100% et ainsi accéder à une reprise totale par les investisseurs privés.

3-8- Les organes de lutte contre la corruption :

Il s'agit d'une volonté politique de la part des plus hautes autorités de l'Etat de lutter contre la corruption, qui a tendance à prendre de l'ampleur ces dernières années. En ce sens, en Algérie la corruption est considérée comme un crime qui porte atteinte aux deniers publics et à l'économie nationale¹, ce qui explique la mise en place depuis quelques années de plusieurs mécanismes de répression et de lutte contre ce phénomène. La mise en place de ces mécanismes est couronnée par la création d'un Organe dédié à la lutte contre la corruption, et l'office central de répression de la corruption :

3-8-1- L'organe national de prévention et la lutte contre la corruption (ONPLC) :

La loi n° 06-01 du 20 février 2006 a prévu la mise en place d'un «organe national de prévention et de lutte contre la corruption » ; Le plan d'action de l'ONPLC préconise, en vue de responsabiliser et de pérenniser l'action de prévention contre la corruption, l'élargissement de sa prise en charge au sein des administrations centrales et locales, des établissements et des entreprises publics.

3-8-2- L'office central de répression de la corruption (OCRC) :

L'Office central de répression de la corruption (OCRC) étudiera avec «fermeté et sérieux» tous les dossiers transmis par les différentes institutions chargées de la lutte contre la corruption.

3-9- Le secteur des assurances :

connaît un regain d'activités depuis la dernière décennie, une dizaine de compagnies privées ont été créées, sans compter les agences qu'elles ont agréées, mais leur activités sont encore en deçà des possibilités du marché, en grande partie à cause d'un environnement institutionnel encore trop instable .Le développement des banques non étatiques et la réforme amorcée du secteur bancaire ont toutefois permis une croissance rapide de la part des crédits

¹ Marouane Alaya .Dalila Nicet-Chenaf .Eric Rougier « Politique D'attractivité Des Ide Et Dynamique De Croissance Et De Convergence Dans Les Pays Du Sud Est De La Méditerranée. » Cahiers Du Gretha N° 2007 – 06 Juin 2007..P15

au secteur privé, qui ont augmenté de 63% de 1999 à 2002 selon la Banque d'Algérie (Rapport 2003).

SECTION 02 : LES RÈGLES INSTITUTIONNELLES APPLIQUÉES SUR LES IDE EN ALGÉRIE :

1- La liberté d'investir :

L'ordonnance de 2001 a élargi le champ d'intervention de l'investissement privé national et étranger à certains secteurs qui étaient exclusivement réservés à l'État et organise le cadre juridique des privatisations¹. Elle reconnaît le principe de la liberté d'investir. Cette liberté est cependant limitée aux activités non réglementées, c'est-à-dire celles qui ne sont pas soumises à une réglementation spéciale ou au régime de l'autorisation préalable (hydrocarbures, création d'institutions financières ou compagnies d'assurance). Ce genre de limitation ne constitue pas en soi un obstacle, mais il est nécessaire de préciser les secteurs concernés. Une formulation vague des restrictions est de nature à accorder aux pouvoirs publics un large pouvoir d'appréciation, et donc toute latitude pour limiter la liberté d'investir.

Les investisseurs considèrent que l'arbitraire des décisions est aussi restrictif que l'interdiction pure et simple des IDE. À 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 investisseurs étrangers, il n'y a pas de restrictions quant au pourcentage du capital pouvant être détenu par un investisseur étranger. L'Algérie semble bénéficier, à cet égard, d'un avantage comparatif appréciable. Certains pays autorisent une propriété étrangère à 100 % dans les secteurs d'activité fixés par la loi (Égypte), ou seulement dans certains secteurs (Tunisie). « Les investissements qui sont réalisés librement, sous réserve de la législation et des réglementations relatives aux activités réglementées et au respect de l'environnement »².

2- L'allègement des procédures administratives :

L'ordonnance de 2001 prévoit le principe de la déclaration préalable pour l'établissement de l'investissement. En réalité, l'autorisation subsiste et reste nécessaire pour l'octroi d'avantages. Les deux procédures sont matériellement distinctes par deux formulaires séparés que l'investisseur est tenu de remplir. Ce système semble inefficace (généralement, un investisseur dépose une déclaration et sollicite parallèlement l'octroi d'avantages) et ne

¹ Guide investir en Algérie 2006.KPMG. P35

² L'article 4 de l'ordonnance n° 01-03 relative au développement de l'investissement

présente pas d'intérêt réel pour un investisseur. Le caractère discrétionnaire de la décision de l'octroi d'avantages est ainsi établi par la loi. Ce caractère est le signe d'un dispositif contre productif alors même que l'objet de la loi est d'assurer la promotion de l'investissement.

Tableau N°3-04: le flux entrant des IDE en Algérie en USD

Investissement Direct Etranger	2014	2015	2016
Flux d'IDE entrants (millions USD)	1.507	-584	1.546
Stocks d'IDE (millions USD)	26.820	26.232	27.778
Nombre d'investissements greenfield***	14	13	17
IDE entrants (en % de la FBCF****)	1,9	1,0	3,2
Stock d'IDE (en % du PIB)	12,6	15,9	17,3

Source : CNUCED, 2016

3- l'élargissement des secteurs d'investissements :

L'ordonnance de 2001¹ a élargit le champ des investissements aux activités de production, de biens et de service «ainsi qu'aux investissements réalisés dans le cadre de l'attribution de concession et/ou de service». Il en résulte que toutes les formes d'investissement sont ainsi autorisées (directes, nouvelles formes, création nouvelle, extension d'un investissement ancien, rénovation et restructuration), bien qu'elles ne soient pas expressément précisées par des textes d'applications.

Tableau N°3-05: Les flux d'IDE par secteurs d'activité dans l'année 2016

Les secteurs d'activité	Nombre de projet	%	Montant Million DA	%
Agriculture	14	1.70%	4.373	0.20%
BTPH	137	16.67%	77.661	3.50%
Industries	495	60.22%	1.738.922	80.48%
Santé	6	0.73%	13.572	0.61%
Transport	25	3.04%	14.820	0.67%
Tourisme	14	1.70%	113.772	5.13%
Services	130	15.82%	119.139	5.37%
Télécommunication	1	0.12%	89.441	4.03%
Total	822	100%	2.216.699	100%

Source : ANDI 2016.

Le tableau ci-dessus montre que l'investissement dans le secteur des services est officiellement reconnu et encouragé par la législation sur l'investissement ; il atteint le

¹ Code des investissements. Ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement

pourcentage de 15% des activités et un nombre considérable de projet de 130 dans l'année 2016. Tandis une grande partie est exploité dans le secteur de l'industrie avec 495 projet équivalent d'un pourcentage de 60,22% ; en revanche le secteur le mois attractif c'est télécommunication avec un projet et un pourcentage de 0,12%. Pourtant, en pratique, les garanties qui en résultent, notamment celle tenant au transfert des fonds à l'étranger, sont exposées à de nombreuses restrictions. Des avantages sont accordés aux investissements en vue du développement régional, mais rien dans les textes n'est vraiment précisé. Enfin, aucun secteur prioritaire n'est défini de manière limitative.

4- Traitement, protection et garanties contentieuses :

4-1- Le traitement :

Les normes internationales largement reconnues en matière de traitement des investissements étrangers sont respectées : traitement national et clause de la nation la plus favorisée. Le principe du traitement national comporte l'interdiction de réserver, dans des circonstances similaires, un traitement différencié défavorable aux investissements étrangers par rapport aux investissements nationaux. Le respect de ce principe est essentiel pour l'investisseur étranger, le risque serait sinon de favoriser les discriminations et de créer une concurrence déloyale en faveur des nationaux. Cependant le traitement national est limité aux «droits et obligations en relation avec l'investissement»¹.

4-2- La protection des droits de propriétés :

4-2-1- Nationalisation et expropriation :

La Constitution du 8 décembre 1996 prévoit que «l'expropriation ne peut intervenir que dans le cadre de la loi et donne lieu à une indemnité préalable, juste et équitable». La Constitution garantit aussi la propriété privée, ainsi que la liberté de commerce et d'industrie. L'expression «réquisition administrative» est très restrictive et semble exclure les autres atteintes au droit de propriété ou de jouissance : nationalisation, expropriation directe ou déguisée, mise sous séquestre, saisie....etc². Cette restriction pourrait susciter une certaine inquiétude de la part des investisseurs étrangers.

4-2-2- Le transfert des fonds :

L'ordonnance de 2001 prévoit la garantie de transfert du capital investi et des revenus qui en découlent. Toutefois³, cette garantie est limitée en droit et en fait, en droit, elle ne vise

¹ Guide investir en Algérie 2006.KPMG. Op cit.P38

² Guide investir en Algérie 2009.KPMG. P45

³ Code des investissements. Ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement.

que les «investissements réalisés à partir d'apports en capital au moyen de devises convertibles régulièrement cotées par la Banque d'Algérie». Ainsi, le transfert n'est pas permis en cas d'investissements techniques sans apport de capital en devises étrangères, c'est-à-dire les redevances liées à l'exploitation des droits de propriété industrielle ou d'un savoir-faire ou liées à l'existence d'un contrat d'assistance ou de franchise. La législation suggère même une absence de garantie de transfert s'agissant d'investissements réalisés par des apports en nature¹.

Dans la pratique, la garantie de transfert des fonds peut rencontrer certaines difficultés et le transfert est parfois soumis à des retards. Certaines entreprises étrangères rencontreraient même des restrictions, voire une franche prohibition relative à l'expatriation des salaires de leur personnel étranger ou en cas de frais occasionnés en devises pour leurs besoins divers.

4-2-3- Le règlement des différends :

L'Algérie a adhéré à la plupart des conventions internationales multilatérales relatives aux litiges entre État et investisseur en matière d'investissement en particulier ; la convention pour la reconnaissance de l'exécution des sentences arbitrales étrangères, adoptée par la Conférence des Nations Unies à New York en 1958, ainsi que la convention de 1965 pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre États et ressortissants d'autres États. Elle a ratifié également la Convention pour la création de l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) adoptée en 1985 dans le cadre de la Banque mondiale. De plus, la quasi-totalité des conventions bilatérales conclues par l'Algérie prévoient le recours au Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) ou à un arbitrage ad hoc organisé selon le modèle de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) pour le règlement des différends en matière d'investissements entre l'État algérien et les entreprises privées. Par ailleurs, l'Algérie a également adopté une législation moderne et relativement libérale relative à l'arbitrage international. Cependant, l'arbitrage (interne ou international) ainsi que d'autres modes alternatifs de règlement des litiges (médiation, commission des plaintes, conciliation, etc.) ne sont pas très développés dans les milieux d'affaires².

¹ Abdellatif Benachenhou: "l'Algérie aujourd'hui un pays qui gagne " alpha design.2001.p94

² Le régime des investissements étrangers en Algérie .journal du droit international.1993

4-2-4- Le partenariat :

Les lois de finance complémentaire pour 2009 et pour 2010 ont posé des règles d'encadrement du principe de liberté d'investir ; ces règles inscrivent le partenariat comme modalité unique pour tout établissement des investissements étrangers. Au terme de l'article 04 bis, les investissements en vue de produire des biens ou des services ne peuvent se réaliser que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital social. Par l'actionnariat national, il peut être entendu l'adition de plusieurs partenaires¹.

La loi de finance 2014 introduit la généralisation de la règle 49-51% sur les activités d'importation pour la revente en l'état. En effet les activités du commerce extérieur exercé par des personnes physiques ou morales étrangères étaient soumises à un partenariat dont l'actionnariat national était égal au moins de 30% du capital social. Le partenariat est applicable à tous les secteurs d'activité y compris les activités bancaire et d'assurances.

Concernant l'activité bancaire, le partenariat est également exigé depuis l'ordonnance N° 10-04 du 26 Aout 2010 modifiant et complétant l'ordonnance N°03-11 du 26 Aout 2003 relative à la monnaie et le crédit. Au terme de cette ordonnance, les participations étrangères dans les banques ne peuvent être autorisées que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital. Dans ce secteur particulier l'Etat détiendra une action spécifique dans le capital de la banque et des établissements financiers à capitaux privés. Par cette action l'Etat est représenté sans droit de vote aux seins de ses organes sociaux.

Les nouvelles règles d'implantation des investissements étrangers en matière d'actionnariat peuvent être appliquées aux investissements étrangers établis avant leur promulgation dans des cas limitativement prévus par le législateur. En effet, aux termes de la loi de finances complémentaire pour 2010, « toute modification de l'immatriculation au registre de commerce, entraîne, au préalable, la mise en conformité de la société aux règles de répartition du capital » telle qu'elles sont prévues aux alinéas 2 et 3 de l'article 4 bis de l'ordonnance relative au développement de l'investissement à l'exception des modifications suivantes:

- La modification du capital social (augmentation ou diminution) qui n'entraîne pas un changement de l'actionnariat et de la répartition entre les actionnaires

¹ L'article 4 bis de L'ordonnance n° 01-03 du 20 aout 2001 relative au développement de l'investissement

- La suppression d'une activité ou le rajout d'une activité connexe
- La modification de l'activité suite à la modification de la nomenclature des activités
- La désignation du gérant ou des dirigeants de la société
- Le changement d'adresse du siège social¹.

Tableau N°3-06 : Les flux d'IDE par pays année 2015

Les pays investisseurs	2015, en %
Koweït	23,0
Espagne	17,0
Egypte	17,0
États-Unis	13,0
France	7,0
Arabie Saoudite	6,0
Chine	4,0

Source : ANDI, 2016 les investissements en Algérie.

5- Le droit de préemption de l'Etat :

L'Etat et les entreprises publiques et économique disposent d'un droit de préemption sur toutes les participations des actionnaires étrangers ou au profit des partenaires étrangers. En cas d'exercice du droit de préemption, le prix est arrêté sur la base d'une expertise.

Ce droit est entendu aux cessions initiées hors territoire algérien par des sociétés détenant des actions ou parts sociales dans des sociétés de droit algérien, ayant bénéficié d'avantages ou de facilité lors de leurs implantations. Sont subordonnées à la consultation préalable du gouvernement algérien. Désormais tous projet d'investissement direct étranger doit faire l'objet d'une déclaration d'investissement adressée à l'ANDI, et ce en vertu de l'article 56 de la loi de finance 2014, de ce fait la soumission des projets d'investissements à l'examen préalable du CNI sera requis uniquement dans des expressément cité e ordonnance 01-03(voir l'annexe 01 concernant ord 01-03 du 20/08/2001)².

6- Avantages fiscaux accordés aux investisseurs :

Il s'agit d'avantages fiscaux prévus toujours par l'ordonnance 01-03 relative aux développements de l'investissement. En 2006 elle sera modifiée et complétée (par l'ordonnance 06-08) relative au développement au développement de l'investissement. Elle fixe le régime applicable aux investissements nationaux et étrangers réalisés dans les activités économiques de

¹ Guide investir en Algérie 2011. Op cit.p50

² Ordonnance N° 01-03 du 20/08/2001 concernant le développement de l'investissement

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 et autres mesures initiatives, à savoir un régime général et un régime dérogatoire²²². Pour en bénéficier, les investisseurs doivent être déclarés préalablement à l'ANDI et faire objet d'une demande expresse d'avantages (détaillé dans l'annexe N°01, ordonnance N°06-08)¹.

6-1- Avantages du régime général :

Ces avantages sont accordés de droit à tous investissements ne rentrant pas dans le champ d'application de la liste « noire » qui reste à paraître par décret. Le régime général concerne l'ensemble des investissements ayant fait l'objet de déclaration auprès de l'ANDI dont le promoteur a droit au soutien et à l'assistance pour la réalisation de son projet. Il peut bénéficier des aides pour la réalisation. Ils sont accordés au titre de la réalisation de l'investissement et de son exploitation. Comme ils sont accordés pour une durée fixée par décision de l'ANDI au cas par cas, le délai commence à courir à compter de la date de la décision d'accord du régime².

6-1-1- Les avantages accordés au titre de la réalisation de l'investissement :³

- Exonération en matière de droit de douane pour les équipements importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- Franchise de TVA pour les biens et services entrant directement dans 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.⁴

6-1-2- Les avantages accordés au titre de l'exploitation de l'investissement :

Après le 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 ans⁵.

6-2- Avantages du régime dérogatoire :

Ce régime est prévu spécifiquement pour les investissements réalisés dans les zones à promouvoir :

¹ Ordonnance N° 06-08 du 15/07/2006 modifiant et complétant l'ordonnance 01-03 du 20/08/2001

² Ordonnance N° 06-08 du 15/07/2006 modifiant et complétant l'ordonnance 01-03 du 20/08/2001.

³ [Http://www.algeriesite.com/info/nieuws.php?id=472](http://www.algeriesite.com/info/nieuws.php?id=472)

⁴ WWW.ANDI.DZ; année 2016.

⁵ Guide investir en Algérie 2010.op cit. p60

6-2-1- Au titre de la réalisation de l'investissement :

Ils bénéficient des avantages suivants : 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 bénéficiaire des avantages ; Prise en charge partielle ou totale des dépenses au titre de travaux d'infrastructures nécessaire 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 ; · Exonération en matière de droits de douane pour les équipements importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

6-2-2- Au titre de l'exploitation :

Les avantages sont les suivants : · Exonération, pendant une période de dix ans d'activité effective, d'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS) 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 pour une période de dix ans¹.

6-3- Régimes particuliers :

L'investisseur qui souhaite obtenir le bénéfice des avantages attractifs d'un des régimes particuliers existants doit satisfaire à des conditions spécifiques. Ces régimes prévoient divers avantages et exonérations fiscales selon les cas. Les régimes particuliers concernent ²:

6-3-1- Les zones spécifiques :

Il s'agit des zones dont le gouvernement a souhaité encourager le développement.

6-3-2- Les investissements privilégiés :

Sont concernés les investissements qui présentent un intérêt particulier pour l'économie nationale. Il s'agit notamment des investissements dont la réalisation conduit à l'utilisation des technologies propres susceptibles de préserver l'environnement, de protéger les ressources naturelles, d'économiser l'énergie et de conduire au développement durable. Ils donnent lieu à l'établissement d'une convention entre l'ANDI et l'investisseur.

6-3-3- Investissements cédés ou transférés :

En cas de cession ou de transfert de propriété d'un investissement, avant expiration de la période d'exonération, le repreneur continuera à bénéficier du reliquat des avantages

¹ www.ANDI.dz; 2016

² Guide investir en Algérie 2010.op cit. p62

accordés à condition que celui-ci s'engage auprès de l'Agence à honorer toutes obligations prises par l'investisseur initial.

7- Garanties et protections :

Les investissements étrangers bénéficient de garanties légales suivantes :

- **Principe d'égalité** : l'égalité de traitement est posé par l'article 14 alinéa 1 aux termes duquel « 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 »¹. Sous réserve des dispositions des conventions conclues par l'État algérien avec les pays dont les investisseurs sont les ressortissants.
- **Principe de sécurité juridique ou d'intangibilité des avantages acquis** : les révisions ou abrogations susceptibles d'intervenir à l'avenir ne s'appliquent pas aux investissements réalisés dans le cadre de l'ordonnance du 20 août 2001. À la différence du modèle français, il n'y a pas de garantie relative au caractère préalable de l'indemnité².
- **Principe d'indemnisation** : sauf dans les cas prévus par la loi, les investissements réalisés ne peuvent faire l'objet d'une réquisition administrative. La réquisition donne lieu à une juste et équitable indemnisation.

7-1-Garanties juridictionnelles :

Tout différend entre l'investisseur étranger et l'État algérien sera soumis aux juridictions compétentes, sauf conventions bilatérales ou multilatérales conclues par l'État algérien, relatives à la conciliation et à l'arbitrage ou accord spécifique stipulant une clause compromissoire, ou permettant aux parties de convenir d'un compromis d'arbitrage.

7-2-Garantie de transfert ou de cession de l'investissement :

L'article 30 stipule que les investissements qui bénéficient des avantages prévus à la présente ordonnance peuvent faire l'objet de transfert ou de cession³.

7-3-Garantie de transfert du capital investi et des revenus qui en découlent :

L'article 31 de l'ordonnance d'août 2001 affirme que 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,

¹ L'article 14 de L'ordonnance n° 01-03 du 20 aout 2001

² Code des investissements. Ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement

³ L'article 30 de L'ordonnance n° 01-03 du 20 aout 2001

bénéficient de la garantie de transfert du capital investi et des revenus qui en découlent également sur les produits réels nets de la cession du droit au rapatriement des bénéfices ou des dividendes. Au terme de l'article 4 de cette ordonnance (n°01-03) modifié et complété.

« 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 définissent¹.

Pour pouvoir exercer une activité réglementée, l'entreprise commençante une autorisation ou un agrément délivrés par les autorités administratives compétentes. Cette garantie porte également sur les produits réels nets de la cession ou de la liquidation, même si ce montant est supérieur au capital initialement investi. Sur ce dernier point, les garanties apportées par l'ordonnance sont en réalité un rappel des règlements de la Banque d'Algérie, pris en application de l'ancienne loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit.

Tableau N° 3-07: La répartition des projets d'investissement selon l'origine des capitaux

Origine des capitaux	Nombre de projets	%	Montant en million de DA	%	Emplois	%
Investissements locaux	31.594	99%	1.743.783	68%	256.156	86%
Investissements étrangers	410	1%	803.057	32%	42959	14%
total	32004	100%	646.840	100%	299116	100%

Source : ANDI 2015.

SECTION 03: LE CLIMAT D'INVESTISSEMENT ET LE FLUX D'ES IDE EN ALGÉRIE

1- Les différentes réformes institutionnelles pour promouvoir et attirer les IDE en Algérie :

L'Algérie a entrepris une politique de réformes structurelle, qui a permit le rétablissement des équilibres macroéconomiques et la libéralisation de l'économie dans la perspective d'améliorer les performances en terme de croissance du PIB du développement du secteur privé et l'accroissement des flux entrants des IDE.

¹ Guide investir en Algérie.2009.op cit.p65

Les réformes engagées par l'Algérie concernant tous les secteurs directement impliqués dans le processus de libéralisation des échanges ; avec pour ambition d'améliorer les performances en termes de croissance, de développer le secteur privé, et d'accroître des flux entrants d'IDE. Dans cette perspective, le pays a engagé des réformes de plus en plus ambitieuses, qui ont touché plusieurs domaines, en particulier celles ayant trait au climat d'investissement. Ces réformes concernant :

1-1- Les réformes de l'administration :

Avec la démarche d'ouverture entreprise par le pays, l'administration est de plus en plus soumise à comparaison avec les autres pays. Le défi actuel pour l'Algérie est de remettre en cause et de transformer ce retard pénalisant pour renouer avec la croissance économique et le progrès social. Ce retard connu est essentiellement attribué au manque d'adaptation de l'administration algérienne aux nouvelles réalités qu'ils s'agissent de la mondialisation et de ses implications en terme de compétitivité, de l'essor des technologies de l'information et de la communication et de leurs conséquences sur le travail administratif ou encore de la gouvernance et de ses effets sur la gestion publique et la nouvelle logique de marché.

A ce titre, la réforme doit porter sur l'amélioration du fonctionnement et des modalités d'intervention, la décentralisation, la mise à niveau des ressources humaines et la rationalisation des choix budgétaires, ce qui permettra d'éliminer les barrières administratives, de soutenir de secteur privé et d'améliorer l'administration dans le sens de l'amélioration de la compétitivité internationale du pays¹. Le comité de réforme des structures et des missions de l'Etat a proposé la mise en place des grands chantiers qui constituent la substance même de la réforme de l'Etat², ceci afin :

- D'opérer un véritable recentrage des administrations centrales sur leurs missions stratégique et à redéployer les activités de gestion sur les espaces de responsabilité aux niveaux décentralisé.
- D'œuvrer sur la décentralisation et la déconcentration aux niveaux de la collectivité territoriale et de l'administration locale, car c'est à leur niveau que la crise de l'Etat est le plus manifestée.

¹ CNUCED, « examen de la politique de l'investissement en Algérie » p83

² M.C Belmihoub « les réformes administratives en Algérie », Tunis 15-17 juin 2005 ; pp-14-15

- De mettre en œuvre des une nouvelle politique de la fonction publique articulée autour des objectifs de valorisation des ressources humaines, de flexibilité des statuts et de modernisation des modes de gestion personnels.
- De rétablir la confiance entre l'Etat et les citoyens à travers la moralisation de la gestion des affaires publique, la prise en charge des multiples préoccupations citoyennes afin tout en assurant la transparence et l'équité dans l'accès au service public.

Dans ce contexte, l'Algérie accuse un retard face à ses concurrents Maghrébins. En effet l'Algérie connaît un des obstacles aux changements liés à l'absence d'une volonté politique clairement affichée en matière des réformes administratives. A ce titre des budgets colossaux sont consommés par les administrations dont l'objectif est la modernisation du service public, mais qui n'arrive pas à donner les résultats attendus faute de personnels qualifiés pour la conduite du projet.¹

1-2- Les réformes institutionnelles :

Au cours des années 80, les recherches se sont concentrées sur le rôle des facteurs macro-économiques sur la croissance. Il s'agit d'une condition nécessaire, mais depuis les années 90, les recherches intègrent de plus en plus la qualité des institutions. D'après le report du FMI 2006², qui compare le climat des affaires en Algérie à celui de 18 pays situés à la périphérie de l'UE et en se basant sur les indicateurs de gouvernance cités ci-dessous :

- L'expression de l'opinion et de la responsabilisation ;
- L'instabilité et la violence politique ;
- L'efficacité de l'administration publique ;
- Le poids de la réglementation ;
- La primauté du droit ;
- Le contrôle de la corruption ;

L'Algérie est considérée comme ayant une qualité générale de gouvernance publique inférieure à celle des pays concurrents, à savoir le Maroc et la Tunisie. Portant, les programmes des différents gouvernements qui se sont succédés, ont accordé une grande place aux instruments et mécanismes utilisés pour la transition vers l'économie du marché et plus

¹ M.C Belmihoub, « les réformes administratives en Algérie » op cit, p83.

² FMI « l'Algérie : question choisie », rapport N°05/52 Washington, DC Mai 2006, pp30-31

précisément les dispositifs de promotion des investissements directs étrangers, et ceci par la création des institutions spécialisées, une législation adoptée et des ressources allouées. Cependant, ces efforts réels n'ont pas été couronnés d'un véritable succès en termes de l'amélioration de l'attractivité des IDE¹.

- Dans le même sens, l'étude sur l'évaluation du climat de l'investissement en Algérie réalisé par la banque mondiale en 2003², déclare que les politiques et le comportement des pouvoirs publics ont une influence très importante, en raison des incidences qu'ils ont sur les couts, les risques et les obstacles à la concurrence. Dans cette étude, on a été constaté que l'Algérie présente beaucoup de lacunes liées aux procédures internes de l'IDE qui demeure lentes, coûteuses et incertaines (voir annexe N°02 classement mondiale suivant l'indice facilité des affaires).

1-3- Les réformes du marché du travail :

Sur le marché de travail en Algérie, environ un million de personnes sont diplômées de l'enseignement supérieur. Ce qui présente un atout majeur pour le pays. Au niveau du Maghreb, en pourcentage de la population active en 2014 ayant fait des études supérieures l'Algérie est à 14%, classée juste avant la Tunisie 17%, le Maroc reste à 10%. L'Algérie présente le taux de chômage le plus élevé comparé à l'ensemble des pays de la méditerranée³. En Algérie, le chômage chez les jeunes et les personnes instruits est très élevé. Bien que le taux de chômage global en 2004 ait été de 17.7%, le taux de chômage des jeunes atteignait 32.5% et le taux de chômage des diplômés d'écoles secondaire et d'université est de 19%⁴.

Les réformes du système fiscales et mesures incitatives. La politique fiscale se trouve parmi les instruments les plus utilisés dans le processus des réformes engagé par l'Algérie. Les avantages et les mesures fiscales incitatives à l'investissement sont issus soit du régime général ou du régime dérogatoires.

¹ MC Belmihoub, « les rigidités institutionnelles face aux transformations économiques en Algérie : un problème de gouvernance » special work public administration in arab mediterranean countrys, Madrid, INAP, septembre 2007, p08.

² Banque mondiale « Algeria, investment climat assesment » 29 juin 2003 ; pp 3-9

³ W.C Byrd, « contre performance économique et fragilité institutionnelle » confluence méditerranéenne, N°45, printemps 2003, pp 59-79

⁴ R.Boukia et hassane Tahalaite « marché du travail ; régulation et croissance en Algérie » ; European university institute Florence (21-25) March2007 ; P02

2- La protection et garantie accordées aux investisseurs étrangers

L'Algérie garantit aux investisseurs étrangers, le transfert du capital et les revenus qui en découlent, et ceci pour les investissements réalisés à partir d'apport en capital, au moyen de devise librement convertible régulièrement cotées par la banque d'Algérie et dont l'importation est dument constaté par cette dernière, bénéficient de la garantie de transfert du capital. Cette garantie porte également sur les produits réels nets de la cession ou de la liquidation, même si ce montant est supérieur au capital investi. De même pour les investisseurs étrangers, les modalités de transfert des dividendes, bénéfices et produits réels nets de la cession ou de la liquidation sont bien définis, et pour chaque type de transfert une liste de documents justificatifs est donnée. De plus, le transfert des produits réels nets de la cession ou de la liquidation totale ou partielle, des parts des non résidents, l'instruction prévoit qu'il devra être exécuté à hauteur de la valeur réelle, nette d'impôts, des biens cédés.

L'Algérie garantit aussi, le principe de non discrimination des personnes physiques et morales étrangères et les personnes physiques et morales algériennes à l'égard aux droits et obligations en relation avec l'investissement. De plus la loi garantit aux investisseurs que les révisions ou abrogations futures de la législation sur l'investissement ne s'appliquent pas aux projets réalisés dans le cadre de la législation en vigueur à au jour de l'investissement. De plus, l'ordonnance N° 01/03 du 20 Aout 2003 prévoit dans l'article 16 « sauf des les cas prévus par la législation en vigueur, les investissements ne peuvent faire l'objet d'une réquisition par voie administrative, la réquisition donne lieu à une indemnisation juste et équitable »¹. Une autre protection est appréciée le plus par les investisseurs étrangers, concernant la soumission de tout litige entre lui et l'Etat algérien à un arbitrage. Et cela depuis le code de l'investissement de l'année 1993 qui autorise à souscrire des clauses d'arbitrage dans des contrats internationaux. De plus l'Algérie est adhérente à 45 accords bilatéraux de protection et promotion des investissements locaux et des investissements directs étrangers, ainsi que 30 accords sur le non double de l'imposition.² Néanmoins, et malgré toutes ces conventions l'Algérie reste toujours à la traîne dans son classement mondial dans le domaine de protection des investisseurs, ce qui explique sa mauvaise place dans le classement de la banque mondiale dans l'indicateur de protection des investisseurs. Ainsi, dans le cadre de la création d'un environnement favorable à l'investissement, l'Algérie a déployé d'important effort en matière de réformes économiques qui vise le plus d'ouverture

¹ Article 16 de l'ordonnance 01/03 du 20 Aout 2001, JO N°47 p05.

² Guide d'investir en Algérie, édition 2011 p52.

l'économie et de la rendre plus libre, entamés depuis l'adoption de l'économie de marché dans les années 90, réalisés par le biais de mettre en place les instruments législatifs et réglementaires. Donc on peut résumer les garanties et les protections offertes aux investisseurs étrangers comme suite :

- 3- Traitement juste et équitable au regard des droits et obligations attachés aux investissements réalisés par les personnes physiques et morales étrangères ;
- 4- Intangibilité des avantages acquis en cas de changement du cadre légal ;
- 5- Protection de la propriété industrielle (marques, brevets d'invention, dessins et modèles, appellations d'origine, schémas de circuits intégrés) ;
- 6- Protection contre les réquisitions administratives ;
- 7- Admission en tant qu'apports extérieurs, des réinvestissements en capital des bénéfices et dividendes déclarés transférables ;
- 8- Possibilité de transfert de capitaux et de revenus, sous réserve des dispositions réglementaires en la matière ;
- 9- Possibilité de cession des actifs composant le capital technique, acquis, sous avantages ;
- 10- Automaticité des avantages.

3- Les critères d'appréciation du climat des affaires :

Le climat des affaires est apprécié et évalué sur la base d'une série d'indicateurs qualitatifs et quantitatifs, mesurables pour faciliter la comparabilité. Les indicateurs d'appréciation du climat des affaires permettent, en fonction d'une série d'indices, de classer les pays ou les régions, du meilleur, c'est-à-dire un environnement qui facilite la création d'entreprises et permet d'investir sans contraintes, au plus mauvais ; un environnement contraignant où la bureaucratie fait loi et où l'instabilité politique et économique est omniprésente.

Il existe plusieurs institutions qui évaluent périodiquement le climat des affaires par pays, pour donner une idée sur les difficultés administratives, sur l'attractivité et la compétitivité de chaque environnement ciblé. La Banque mondiale, le FMI, le Forum économique de Davos, le Forum des chefs d'entreprises algériennes, l'Observatoire européen des réformes nous fournissent annuellement ou trimestriellement des rapports sur le climat des affaires.¹

¹ <http://www.dzentreprise.net/les-criteres-dappreciation-du-climat-des-affaires/>

3-1- Indice de la compétitivité mondiale :

Définissant la compétitivité en tant qu'ensemble des institutions, des politiques et des facteurs qui déterminent le niveau de productivité d'un pays, le classement est basé sur plus de 100 indicateurs organisés en 12 catégories, les piliers de compétitivité, qui permettent de dresser un portrait de la compétitivité d'un pays. Le rapport du World Economic Forum adopte une vision large de la compétitivité : c'est « un ensemble d'institutions, de politiques publiques et de facteurs qui déterminent le niveau de productivité d'un pays ».

Pour rester compétitives, les économies doivent s'assurer qu'elles disposent des facteurs permettant l'amélioration de la productivité. Parmi les multiples déterminants qui influencent l'efficacité productive, "**12 piliers**" Ainsi:

- **les exigences minimales pour être compétitif** (institutions, infrastructure, environnement macroéconomique, santé et éducation de base) ;
- **les accélérateurs d'efficacité** (enseignement supérieur et formation, efficacité du marché des biens, efficacité du marché du travail, développement du marché financier, développement technologique, taille de marché) ;
- **les facteurs d'innovation et de sophistication** (degré de sophistication des activités commerciales et innovation). Sont identifiés.

Pilier 1 : Les institutions

L'environnement institutionnel est le cadre juridique et administratif des relations entre les individus, les entreprises et les gouvernements. Les institutions sont donc au cœur de la création de valeur ajoutée et du partage des revenus. La garantie des droits de propriété, notamment pour les investisseurs, et la bonne exécution des contrats, sont ici au centre du bon fonctionnement des économies. Ce pilier inclut aussi la gestion des finances publiques et la transparence des organisations, publiques ou privées.

Pilier 2 : Les infrastructures

La densité des infrastructures routières, ferroviaires, portuaires, aéroportuaires renforce la compétitivité des nations, tout comme la qualité des industries de réseaux (télécommunications, électricité, etc.). Le développement des infrastructures réduit les distances et facilite l'intégration des acteurs économiques et des marchés.

Pilier 3 : L'environnement macroéconomique

La stabilité macroéconomique est un des critères de compétitivité dans la mesure où elle

rassure les propriétaires et les gestionnaires de capitaux. Le niveau de l'inflation ou des déficits publics sont aussi des variables importantes.

Pilier 4 : La santé et l'éducation primaire

Lorsque la population peut bénéficier d'un système de santé et éducatif de base, la population active est plus productive.

Pilier 5 : L'enseignement supérieur et formation professionnelle

L'existence d'un système d'enseignement supérieur et de formation professionnelle favorise le capital humain et la montée en gamme des entreprises. Elle est une donnée centrale dans l'adaptation des firmes à la mondialisation des systèmes productifs.

Pilier 6 : L'efficacité du marché des produits

L'environnement concurrentiel est un des facteurs de la croissance. L'efficacité des marchés est liée à la nature du contrôle étatique mais aussi à l'importance de la demande.

Pilier 7 : L'efficacité du marché du travail

La flexibilité du marché du travail doit permettre une bonne allocation de la main-d'œuvre entre les secteurs d'activité et offrir une rémunération aux salariés liée à leur productivité.

Pilier 8 : Le développement des marchés financiers

La bonne allocation du capital est assurée par les marchés financiers. Celui-ci doit orienter l'épargne nationale et/ou étrangère vers les besoins de financement les plus rentables. La confiance et la transparence sont aussi essentielles dans le développement du secteur bancaire.

Pilier 9 : Le développement (ou agilité) technologique

La compétitivité dépend aussi de la capacité du pays à adopter les innovations, notamment celles venues d'autres pays ou d'autres secteurs d'activité. L'aptitude à s'approprier et utiliser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) est une des clefs du succès des entreprises puisque les NTIC sont devenues des technologies "à usage général" ou non spécialisées créatrices de gains de productivité. Bref, les NTIC ont des effets d'entraînement dans tous les secteurs.

Pilier 10 : La taille du marché

La largeur d'un marché permet aux entreprises de produire en grande quantité en diminuant

les coûts unitaires. Ces économies d'échelle favorisent l'expansion des firmes. L'ouverture économique ou les processus d'intégration régionale participent à l'extension des marchés.

Pilier 11 : La sophistication des activités commerciales

Les relations entre fournisseurs, sous-traitants, donneurs d'ordre sont au cœur de la compétitivité des secteurs d'activité. La qualité des réseaux d'entreprises (ou "clusters") offre des avantages à tous les participants et renforce l'efficacité des entreprises.

Pilier 12 : L'innovation

L'innovation permet aux entreprises de renouveler la source de la création de richesse. Elle installe la compétitivité dans la durée. Elle suppose un environnement favorable aux innovateurs (propriété intellectuelle) et des moyens pour financer les investissements de recherche & Développement. ¹

3-1-1- Le classement de l'Algérie sur l'indice de la compétitivité mondiale :

Dans la onzième édition de son rapport de WEF, l'Algérie a obtenu un total de points de 3,97 sur 7 contre 4,08/7 points lors de l'édition précédente donc l'Algérie a perdu 8 points, passant du 79^{ème} au 87^{ème} rang sur un total de 140 pays suivant le rapport de la compétitivité globale du forum de Davos (2015-2016). L'Algérie devance ainsi la Tunisie, classée 92^{ème}, mais reste derrière le Maroc qui pointe à la 72^{ème} place. Selon la même source de l'année 2014-2015 de la WEF, l'économie algérienne gagne 21 places par rapport au classement de 2013-2014 (100^{ème} rang) et celui du 2012-2013 (110^{ème} rang). L'Algérie a donc progressé de 21 places dans le classement mondial de la compétitivité, pour occuper le 79^{ème} rang grâce notamment à la « solidité de sa situation macro économique.

Sur un total de 139 pays, l'Algérie est classé 86^{ème} rang mondiale avec un score de 3,96 par un classement établi par le Rapport sur la compétitivité mondiale 2010-2011, publié par le Forum économique mondial. En perte de terrain, l'Algérie occupait la 83^{ème} place durant l'année 2009-2010, ajoute la même source. Par ailleurs, la Suisse occupe pour la 7ème fois la première place, suivie du Singapour, des Etats-Unis, l'Allemagne, la Finlande et le Japon.

¹ <http://www.melchior.fr/Mesurer-la-competitivite>

Tableau N° 3-08 : L'indice de compétitivité mondiale en l'Algérie durant la période 2009-2016

	2009-2010	2010-2011	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016
Classement	83	86	110	100	79	87
Valeur indice	4.36	3.96	2.37	2.83	4.08	3.87

Source : Base de données OCDE année 2016.

Parmi les atouts qui ont permis à l'Algérie de grimper dans le classement, figure les avancées enregistrées dans les secteurs de l'éducation, l'enseignement et la santé, notamment les efforts consentis en matière de prévention contre le sida et le paludisme.

Le WEF insiste également sur la nécessité de revoir le cadre institutionnel de l'économie algérienne et d'améliorer l'efficacité des marchés du travail et des biens ainsi que le marché financier pour pouvoir attirer plus des IDE au futur. Suivant les données du tableau ci-dessous, l'Algérie occupe le 136^{ème} rang en matière d'efficacité du marché des biens, du à la faiblesse d'intensité de la concurrence locale et la complexité des procédures de lancement des projets (139^{ème} rang). Concernant les infrastructures de base, l'Algérie est classée 107^{ème} à l'échelle mondiale, à cause de la mauvaise qualité des routes, des ports (117^{ème} place) et des infrastructures du transport aérien (128^{ème} place). Le rapport souligne également qu'en dépit de la disponibilité des scientifiques et des ingénieurs (61^{ème} place), l'innovation demeure l'un des points négatif pour l'Algérie qui occupe la 128^{ème} place¹.

En résumé ; et suivant l'indice de la compétitivité mondiale dont l'Algérie est classée en queue de liste, donc elle peu compétitive et loin d'être attractif en matière des investissements directs étrangers. Pour résoudre ce problème elle doit adoptée plus de réformes dans les secteurs suivants : infrastructure ; développer ses institutions ; marché des produits, marché de travail, importé plus de technologie, ouvrir son marché financier....etc.

Tableau N° 3-09 : L'indice de compétitivité mondiale 2015–2016 en l'Algérie

Indice	Rang	Valeur
Indice de la compétitivité mondiale	87	3.87
Institutions	101	3.41
Infrastructure	106	3.12
Macro économique	11	6.41
Santé et enseignement primaire	81	5.61

¹ <https://www.weforum.org/>

Enseignement supérieure et formation	98	3.69
Efficiencce du marché des produits	136	3.48
Efficiencce du marché de travail	139	3.15
Développement du marché financier	137	2.72
Ouverture à la technologie	129	2.59
Taille du marché	47	4.39
Sophistication des entreprises	131	3.22
innovation	128	2.60

Source : Base de données OCDE année 2016.

A l'échelle arabe, Qatar (14^{ème}) prennent la tête devant le Emirats Unies (17^{ème}) et l'Arabie saoudite (25^{ème}).¹ Au classement des pays arabe, l'Algérie est 9^{ème}, dans un classement dominé par le Qatar (14^{ème} avec un score de 5.30/7), les Emirats arabes unis (17^{ème}, 5.24/7) et l'Arabie saoudite (25^{ème}, 5.07/7). L'économie algérienne glisse toutefois à la 10^{ème} place au classement de la région MENA de ce rapport, qui comprend l'Iran.

Tableau N°3-10: les 10 pays les plus économiquement compétitifs MO-AN

L'Etat	Le Rang Global	Le rang Régional
QUATAR	14	1
LES EMIRATES ARABES UNIES	17	2
L'ARABIE SAOUDITE	25	3
KUWAIT	34	4
BAHRAIN	39	5
OMAN	62	6
LA JORDANIE	64	7
LE MAROC	72	8
L'IRAN	74	9
L'ALGERIE	87	10

Source : the global competitiveness Report 2015-2016. Moyen Orient et Nord Afrique

Au niveau des pays du Maghreb, l'Algérie se classe en 2^{ème} position devant la Tunisie (87^{ème}), la Libye (126^{ème}) et la Mauritanie (141^{ème}), mais derrière le Maroc classé 72^{ème} au niveau mondial. L'Algérie figure dans le top 10 (6^{ème}) des pays les plus compétitifs à l'échelle africaine. L'île Maurice est le pays le plus compétitif en Afrique. Les économies qui occupent les premières places du classement ont toutes en commun d'excellents résultats en matière de formation, de rétention et d'attraction des talents, ainsi qu'une politique d'investissements encourageant l'innovation. Ces investissements dits "intelligents" et ciblés

¹ <http://liccal.caci.dz/forum-economique-mondial-lalgerie-gagne-21-places-dans-le-classement-mondial-de-la-competitivite/>

sont possibles grâce à une approche coordonnée reposant sur une collaboration étroite entre les secteurs public et privé¹.

Tableau N° 3-11: L'indice de compétitivité mondiale 2014–2015 dans les pays de L'Afrique du nord

		MAROC	ALGERIE	TUNISIE	EGYPTE	LYBIE
Indice de compétitivité globale	Rang	72	79	87	119	126
	valeur	4.21	4.08	3.96	3.60	3.48
institutions	Rang	49	101	81	100	142
	valeur	4.21	3.41	3.70	3.41	2.62
infrastructure	Rang	55	106	79	100	113
	valeur	4.38	3.12	3.80	3.20	2.88
E macro-économique	Rang	66	11	111	141	41
	valeur	4.72	6.41	4.03	2.96	5.36
Santé et enseignement primaire	Rang	76	81	53	97	119
	valeur	5.66	5.61	6.00	5.37	4.55
Enseignement supérieur et formation	Rang	104	98	73	111	102
	valeur	3.56	3.69	4.28	3.27	3.59
Efficience du marché des produits	Rang	35	136	107	118	139
	valeur	4.41	3.48	4.03	3.95	3.32
Efficience du marché du travail	Rang	111	139	129	140	133
	valeur	3.81	3.15	3.51	3.08	3.41
Dév des marchés financiers	Rang	69	137	117	125	144
	valeur	4.02	2.72	3.35	3.19	1.95
Ouverture à la technologie	Rang	78	129	90	95	190
	valeur	3.57	2.59	3.38	3.21	2.56
Taille du marché	Rang	56	47	64	29	85
	valeur	4.17	4.39	3.87	4.78	3.33
Sophistication des entreprises	Rang	78	131	88	95	135
	valeur	3.88	3.22	3.78	3.70	3.01
innovation	Rang	90	128	99	124	144
	valeur	3.11	2.60	3.01	2.65	1.98

Source: rapport of Word Economic Forum année 2015.

¹ <https://www.weforum.org/>

3-1-2- L'analyse de la qualité institutionnelle suivant l'indice de la compétitivité mondiale :

- **Détérioration de l'environnement des affaires :**

En effet, 12,14% des chefs d'entreprises sondés considèrent que la bureaucratie de d'administration algérienne contribue à la détérioration de l'environnement des affaires. Alors que 16,4 % des sondés pointent du doigt sur la rigidité des banques algériennes qui empêchent le financement de leurs projets. 13,8 des patrons d'entreprises interrogés jugent que la prolifération inquiétante de la corruption décourage les investisseurs. La non qualification de la main d'œuvre (10,7%), l'instabilité du cadrage juridique (8,8%), l'inadéquation des infrastructures de base, loin des standard nationaux, sont autant de facteurs qui entament sérieusement la volonté des investisseurs même les plus aventuriers. Sur plusieurs paramètres adoptés par le Forum économique mondial pour établir l'indice de compétitivité mondiale GCI, l'Algérie a reculé. C'est ainsi qu'elle figure la 106^{ème} place en terme de protection des droits d'auteurs, 105^{ème} pour la protection de la propriété intellectuelle, 112^{ème} place concernant la dépendance de l'appareil judiciaire, 117^{ème} en terme de qualité du système scolaire.

- **Le système bancaire et financier algérien :**

Le système bancaire et financier algérien est presque désuet, laisse entendre le document du FEM. D'ailleurs, l'Algérie occupe la 131^{ème} place concernant la viabilité des services bancaires et la 136^{ème} place en matière d'accès aux mêmes services. Toujours au bas du tableau, l'Algérie arrive au 129^{ème} rang mondial en termes de flux d'IDE et de transfert de technologies. Pour ce qui est de la créativité et de la création, elle se situe au bas du tableau au 107^{ème} rang. Néanmoins, elle obtient la 10^{ème} place en terme de réduction de la dette, 99^{ème} place pour l'inflation et 104^{ème} place en matière de mortalité infantile.

Tableau N° 3-12: Comparaison internationale de la protection des investisseurs

	Algérie	Moyen-Orient & Afrique du nord	Etats-Unis	Allemagne
Index de transparence des transactions*	6,0	6,0	7,0	5,0
Index de responsabilité des managers**	6,0	5,0	9,0	5,0
Index de pouvoir des actionnaires***	4,0	4,0	9,0	5,0
Index de protection des investisseurs****	5,3	5,0	8,3	5,0

Source : Doing Business - 2016.

Pour ce qui est de la qualité des infrastructures, toutes catégories confondues, l'Algérie est accrédité du 86^{ème} rang mondial. A titre d'exemple, elle caracole à la 115^{ème} en matière des infrastructures portuaires et 98^{ème} place pour les infrastructures aéroportuaires.

3-2- Indicateur de Doing Busenis :

Depuis 2004 la Banque mondiale publie annuellement le Doing Business qui mesure les réglementations de 189 pays concernant 11 domaines du cycle de vie d'une entreprise : création d'entreprise, octroi de permis de construire, raccordement à l'électricité, transfert de propriété, obtention de prêts, protection des investisseurs minoritaires, paiement des impôts, commerce transfrontalier, exécution des contrats et règlement de l'insolvabilité. Son rapport est une véritable référence mondiale pour évaluer la politique économique menée par les gouvernements et c'est un rapport incontournable sur le climat des affaires dans le monde, c'est une référence en la matière.

Comme on peut le constater, ces indicateurs concernent de très près l'entreprise et surtout le créateur d'entreprise ou l'investisseur. Si les indicateurs d'un pays ne sont pas bons, le promoteur est informé sur les difficultés qui caractérisent l'environnement économique, politique et réglementaire de ce pays où il n'est pas intéressant d'investir. Des données sur les paramètres suivants permettent d'apprécier la situation globale et par type d'indicateurs et attribuer un classement par pays.

3-2-1- Indicateur de Doing Biseness en Algérie:

Le rapport annuel publié par la BM (Doing Business 2016) affirme que l'Algérie est un pays qui n'attire pas les investissements directs étrangers à cause de la dégradation de son climat des affaires ainsi les difficultés qui caractérisent l'environnement économique, politique et réglementaire où il n'est pas intéressant d'investir. A travers ses multiples indicateurs, la Banque Mondiale classe l'Algérie au 163^{ème} rang mondial sur un total de 189 pays. Donc l'Algérie se retrouve ainsi parmi les 26 économies les plus sous-développées dans le monde et malgré les efforts fournis par les autorités pour diversifier l'économie nationale et lutter contre la corruption et la bureaucratie, le secteur des affaires en Algérie se dégrade de plus en plus. L'origine de cette véritable décadence est le très mauvais climat des affaires qui empêche les entreprises, les hommes d'affaires et les investisseurs étrangers de travailler et de réussir leurs projets. Preuve en est, pour créer son entreprise, il faut en moyenne pas moins de douze procédures. Sans compter un délai de 20 jours et un coût représentant 10,9% du revenu

par habitant et un capital minimum de 23,6% de ce revenu que déplore la Banque Mondiale dans son rapport dans lequel elle liste de manière exhaustive les autres dysfonctionnements de notre économie qui tirent tous leur origine de la bureaucratie malade de l'Etat¹. Un autre exemple. Pour un simple raccordement au réseau électrique, un investisseur doit subir en moyenne cinq procédures et un délai de 180 jours. Pour obtenir un crédit bancaire, il s'agit tout simplement d'un cauchemar pour un investisseur. L'Algérie se retrouve, sur ce point, parmi les 15 pires pays dans le monde. Des données alarmantes qui font réellement froid dans le dos. En clair, l'Algérie est l'inconsistance du fonctionnement des administrations. L'exact contraire du Singapour, de la Nouvelle-Zélande ou du Danemark, où l'acte de créer des richesses ne subit aucune contrainte. L'Algérie doit en urgence s'inspirer de ces pays.

Tableau N°3-13 : le classement de l'Algérie suivant les indices de « Doing Biseness ».

Domaines	DB 2016 Classement		DB 2015 classement		Variation dans	
	Rang	Valeur	Rang	Valeur	Classement	Valeur indice
Création d'Entreprise	145	76.08	143	74.07	↓ -2	↑ 2.01
Octroi de Permis de Construire	122	64.05	124	62.95	↑ 2	↑ 1.10
Raccordement à l'électricité	130	57.56	125	57.48	↓ -5	↑ 0.08
Transfert de Propriété	163	43.83	160	43.83	↓ -3	0.00
Obtention de Prêts	174	10.00	171	10.00	↓ -3	0.00
Protection des investisseurs minoritaires	174	33.33	173	33.33	↓ -1	0.00
Paiement des Taxes et Impôts	169	45.03	168	45.03	↓ -1	0.00
Commerce Transfrontalier	176	24.15	176	24.15	Aucun changement	0.00
Exécution des Contrats	106	55.49	106	55.49	Aucun changement	0.00
Règlement de l'insolvabilité	73	47.67	71	47.67	↓ -2	0.00

Source : doingbusiness.org/data/exploreconomies/algeria 2016.

¹ <http://www.algerie-focus.com/2015/10/doing-business-2016la-bureaucratie-empeche-le-developpement-economique-de-lalgerie>

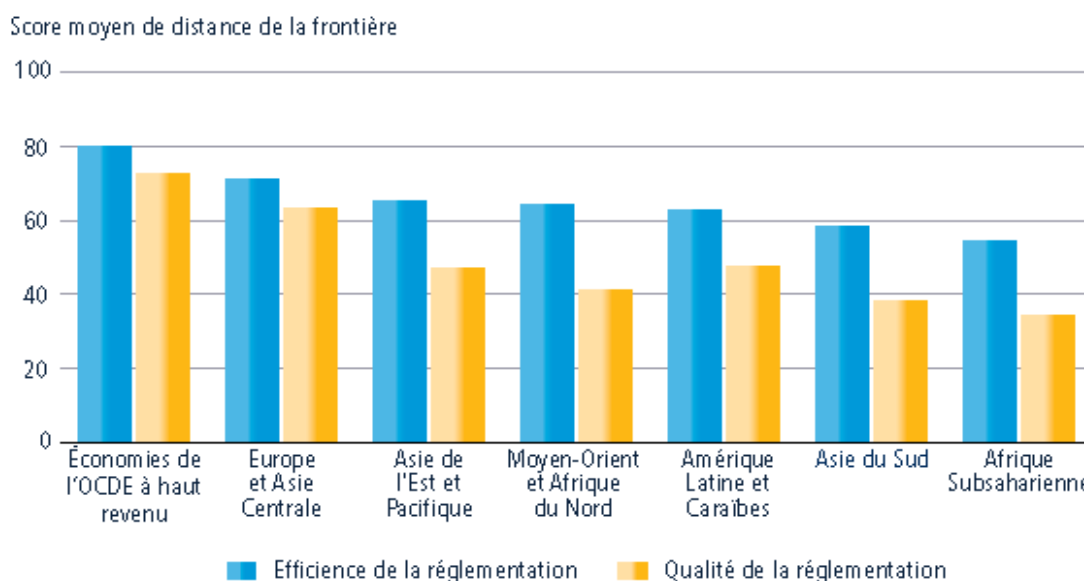
L'Algérie est désormais classée à la 166^{ème} place sur 189 pays au classement du Doing Business 2016, éditée par la BM. Elle recule de 9 places par rapport à l'année 2015, où elle occupait la 157^{ème} place. Parmi les 10 critères de sélection établis par la Banque Mondiale, le seul domaine amélioré a été celui de l'obtention des permis de construire dans lequel l'Algérie gagne deux places, passant de la 124^{ème} à la 122^{ème} place. Dans tous les autres domaines déterminants le classement «Doing Business», l'Algérie stagne ou recule. Pour rappel l'Algérie était classé 115^{ème} pays au Doing Business en 2008. Dans ce nouveau classement, les voisins marocains font bonne figure puisqu'ils gagnent cinq places, passant de la 80^{ème} à la 75^{ème} place des pays dans lesquels il fait bon faire des affaires. Les marocains ont notamment fait d'énormes progrès en matière de transfert de propriété. Les Tunisiens ne sont pas en reste puisqu'ils gagnent une place et passent à la 74^{ème} place. Sans surprise la Libye, dans une situation politique et économique chaotique, ferme la marche de ce classement avec une 188^{ème} place.¹

Si l'efficience et la qualité de la réglementation vont de pair au niveau global, l'analyse des données dans chaque domaine couvert par *Doing Business* fait apparaître des tendances plus nuancées. Trois études de cas présentées dans le rapport de cette année (sur l'obtention d'un permis de construire, le raccordement à l'électricité et l'exécution des contrats) et deux présentées dans le rapport de l'an dernier sur le transfert de propriété et le règlement de l'insolvabilité, examinent en détail le lien entre l'efficience et la qualité dans des séries d'indicateurs composites. La plupart de ces économies se trouvent en Europe et en Asie Centrale, région qui affiche l'écart le moins important entre efficience et qualité. C'est dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord que l'on observe les plus grandes mesures de l'efficience et des mesures de la qualité².

¹ Banque Mondiale, Rapport Doing business 2016.p6

² Banque Mondiale, Rapport Doing business 2016.p11

Figure 01 : La région Moyen-Orient et Afrique du Nord affiche les plus gros écarts entre l'efficacité et la qualité de la réglementation



Source: Base de données Doing Business.

3-3- L'indice de liberté économique :

Une mesure bien connue du climat de l'investissement est l'indicateur de la liberté économique, publié annuellement par la Heritage Foundation. Créé en 1995 par "The Heritage Foundation" et le "Wall Street Journal", *l'indice de liberté économique* est un ensemble de 10 indicateurs économiques regroupés en quatre catégories qui sont : *la protection des droits de propriété, la taille de l'Etat, la politique budgétaire et monétaire et la lutte contre la corruption* qui permettent de mesurer la liberté économique dans les différents pays du monde pondérés de façon égale. Cet indice, conceptualisé par le lauréat Nobel Milton Friedman, est considéré comme la première référence scientifique dans le domaine de la liberté économique¹.

L'indice se base sur les statistiques de la banque mondiale du FMI et de l'Economist Intelligence Unit, il est composé de 10 sous-indices : *liberté d'entreprise, liberté des échanges, poids des taxes et impôts, dépense du gouvernement, stabilité monétaire, liberté d'investissement, dérégulation financière, protection de la propriété privée, lutte contre la corruption et libéralisation du travail*. Il classe les 178 pays étudiés cette année en cinq grandes catégories sur une échelle allant de 40 points (les moins libres) à 100 points (les plus libres): «libres» (80-100 points), «plutôt libres» (70-79,9 points), «modérément libres»

¹ <http://www.libinst.ch/?i=2017-indice-de-liberte-economique--fr>

(score 60-69,9 points), «plutôt pas libres» (50-59,9 points) et «réprimant la liberté» (40-49,9 points).

3-3-1- L'Algérie dans l'indice de liberté économique :

La liberté économique dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA) a totalement changé en 2017 par rapport à l'année précédente, mais elle est toujours en recul par rapport aux années précédentes, selon l'indice de la fondation américaine *Heritage Foundation* et du *Wall Street Journal* qui mesure le niveau de liberté économique dans 178 pays. L'indice varie de 0 à 100, la borne supérieure correspondant au niveau de liberté le plus élevé. La moyenne régionale s'est établie à 61,5% en 2016 et 2017, contre 61,9% en 2015 et 62,4% en 2014. Le niveau de liberté économique dans la région est légèrement au-dessus de la moyenne mondiale de 60,3%. Les pays du Golfe ont marqué un score de 68,3%, tandis que la note des autres pays arabes s'est élevée à 57%, en-dessous de la moyenne mondiale¹.

Sept pays ont régressé tandis que deux pays ont conservé le même rang. Dans l'ensemble, le niveau de liberté économique s'est amélioré dans six pays, dont l'Arabie Saoudite et la Tunisie et a diminué dans sept pays, dont le Koweït, le sultanat d'Oman, la Jordanie, le Liban, le Maroc, l'Egypte et le Yémen (sans compter la Syrie, la Libye et l'Irak, dont les données n'étaient pas disponibles, et l'Iran, pays non-arabe inclus dans le classement et dont la liberté économique a également reculé). Bahreïn reste le pays le plus libre économiquement et le seul de la région à se classer parmi les 20 premiers mondiaux, tandis que l'Egypte (144^{ème}), l'Iran (155^{ème}) et l'Algérie (172^{ème}) ; sont arrivés au bas du classement mondial. Selon le rapport, trois pays appartiennent en outre à la catégorie « quasiment libres » tandis que cinq pays ont des économies « modérément libres » et sept sont classés sous la catégorie "quasiment fermées". L'économie de la Jordanie a été rétrogradée vers la catégorie « modérément libre » tandis que l'économie algérienne a progressé, passant de la catégorie « fermée » à la catégorie « quasiment fermée »².

¹ <http://www.heritage.org/international-economies/report/2016-index-economic-freedom-yet-more-evidence>.

² www.heritage.org/index/country.

Tableau N°3-14: Le classement des pays MOAN suivant l'indice de la liberté économique

Pays	Rang mondial	Rang régional	Score 2017	Obs	Rang mondial	Rang régional	Score 2016	Obs	Variation
Les Emirats Arabes Unies	8	1	76,9	plutôt libres	25	2	72.6	plutôt libres	+4.3
Le Qatar	29	2	73,1	plutôt libres	34	3	70.7	plutôt libres	+2.4
Le Bahreïn	44	4	68,5	Modérément libre	18	1	74.3	plutôt libres	-5.8
La Jordanie	53	5	66,7	Modérément libre	46	5	68.3	Modérément libre	-1.6
Le Kuwait	61	6	65,1	Modérément libre	74	7	62.7	Modérément libre	+2.4
L'Arabie Saoudite	64	7	64,4	Modérément libre	78	8	62.1	Modérément libre	+2.3
Sultan d'Oman	82	8	62,1	Modérément libre	52	6	67.1	Modérément libre	-5.0
Le Maroc	86	9	61,5	Modérément libre	85	9	61.3	Modérément libre	+0.2
La Tunisie	123	10	55,7	plutôt pas libres	114	11	57.6	plutôt pas libres	-1.9
Le Lebanon	137	11	53,3	plutôt pas libres	98	10	59.5	plutôt pas libres	-6.2
L'Egypt	144	12	52,6	plutôt pas libres	125	12	56.0	plutôt pas libres	-3.4
L'Iran	155	13	50,5	plutôt pas libres	171	14	43.5	Fermée	+7.0
L'Algérie	172	14	46,5	Fermée	154	13	50.1	plutôt pas libres	-3.6
L'Iraq	-	-	-	-	-	-	-	-	-
La Lybie	-	-	-	-	-	-	-	-	-
La Syrie	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Le Yémen	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Source : www.heritage.org/index/country.

L'Algérie se classe à la 172^{ème} place mondiale (sur 178 pays étudiés) en termes d'indice de liberté économique de l'année 2017 et à la 13^{ème} place par classement régionale publié le 1er février dernier. Sur le plan africain, l'Algérie pointe à la 41^e place, loin derrière le Maroc (9^{ème}), la Tunisie (19^{ème}) et l'Égypte (26^{ème}). L'île Maurice, le Botswana et le Cap-Vert qui occupent les trois premières places de ce classement africain sont les économies les plus libres en Afrique, selon l'indice de liberté économique 2017.

Le tableau ci-après montre la valeur des indicateurs qui compose l'indice de liberté économique en Algérie. Suivant l'indice de l'ouverture économique, et comme l'indique le tableau l'Algérie est un pays fermé. Et ce la ce traduit par un effet négatif sur le flux des IDE en Algérie et c'est un entrave qui limite le désir des investisseurs étrangers de localiser leurs firmes en Algérie¹.

Tableau N°3-15: Valeur de l'indice de la liberté économique en Algérie

<i>Pays</i>	<i>Valeur Globale De l'indice</i>	<i>liberté d'entreprise</i>	<i>liberté des échanges</i>	<i>liberté d'investir</i>	<i>dépense du gouvernement</i>	<i>Stabilité monétaire</i>	<i>Dérégulation Financière</i>	<i>Protection DDP</i>	<i>Poids des taxes et impôts</i>	<i>Libéralisation Du travail</i>	<i>Efficacité judiciaire</i>
<i>L'Algérie Classée 172^{ème}</i>	46.5	62.1	63.3	35.0	51.0	67.0	30.0	38.2	50.45	49.5	29.6

Source : www.heritage.org/index/country/algerie.

3-4- Analyse descriptive des six indicateurs de Kaufmann et al en l'Algérie :

Les six indicateurs de la gouvernance est donnée par Kaufmann et al comme suit²:

- 1- Voix citoyenne et responsabilité** (être à l'écoute et rendre compte): mesure la manière dont les citoyens d'un pays participent à la sélection de leurs gouvernants, ainsi que la liberté d'expression, d'association et de presse ;
- 2- Instabilité politique et absence de violence** : mesure la perception de la probabilité d'une déstabilisation ou d'un renversement de gouvernement par des moyens inconstitutionnels ou violents, y compris le terrorisme ;
- 3- Efficacité des pouvoirs publics** : mesure la qualité des services publics, les performances de la fonction publique et son niveau d'indépendance vis-à-vis des pressions politiques, la

¹ www.heritage.org/index/country/algerie.

² <http://www.govindicators.org>

qualité de l'élaboration et de l'application des politiques, et la crédibilité de l'engagement des pouvoirs publics à l'égard de ces politiques ;

- 4- **Qualité de la réglementation** : mesure la capacité des pouvoirs publics à élaborer et appliquer de bonnes politiques et réglementations favorables au développement du secteur privé ;
- 5- **Etat de droit** : mesure le degré de confiance qu'ont les citoyens dans les règles conçues par la société et la manière dont ils s'y conforment et, en particulier, le respect des contrats, les compétences de la police et des tribunaux, ainsi que la perception de la criminalité et de la violence ;
- 6- **Maîtrise de la corruption** : mesure l'utilisation des pouvoirs publics à des fins d'enrichissement personnel, y compris la grande et la petite corruption, ainsi que « la prise en otage » de l'Etat par les élites et les intérêts privés.

Les deux premiers indicateurs représentent un indicateur de consensus social. Alors que, les quatre autres représentent d'une certaine manière ce que l'on peut désigner par « la bonne gouvernance politique ». Ces indicateurs sont obtenus par moyenne pondérée à partir de 35 sources de données, provenant de 32 organisations publiques ou non-gouvernementales. Les indicateurs prennent des valeurs allant de -2,5 à +2,5. Une valeur élevée pour un pays donné à une date donnée est un indice de bonne gouvernance.

3-4-1- Les valeurs des six indicateurs de gouvernance de l'Algérie :

Tous ces indicateurs se fondent sur des perceptions, c'est-à-dire sur l'opinion des experts concernant chaque aspects, d'où leur caractère subjectif qui provoque souvent des controverses autour de leur degré d'objectivité. Ces indicateurs sont exprimés par des chiffres allant de -2,5 à +2,5 (le chiffre le plus élevé étant le plus favorable) et sur une échelle comparative allant de 0 à 100. Si on se réfère donc à l'étude de la Banque mondiale, qui constitue une référence en la matière, on remarque la nette faiblesse de la gouvernance en Algérie :

Tableau N° 3-16 : Les valeurs des indicateurs de gouvernance de l'Algérie

Indicateur / pays	2013	2014	2015	2016
Voix et responsabilité	-0.9	-0.8	-0.8	-0.9
Instabilité politique et violence	-1.2	-1.2	-1.1	-1.1
Efficacité du gouvernement	-0.5	-0.5	-0.5	-0.5
Qualité de la régulation	-1.2	-1.3	-1.2	-1.2
Etat de droit	-0.7	-0.8	-0.9	-0.8
Contrôle de corruption	-0.5	-0.6	-0.7	-0.7

Source : Base de données de la Banque Mondiale de la période 2013-2016.

L'Algérie est ainsi classée dans le dernier camp du classement des 173 pays membres de l'ONU en matière d'efficacité du gouvernement, de qualité de la régulation et de l'Etat de droit, ainsi que du contrôle de la corruption. C'est beaucoup moins pour l'indicateur «voix et responsabilité ». Quant à l'indicateur « instabilité politique et violence », il situe l'Algérie parmi les pays les plus instables et où règne la violence.

Il est vrai que l'Algérie a traversé une période qui justifie incontestablement cette perception. Cependant la situation s'est nettement améliorée sur ce plan et cette perception n'est plus de mise¹.

La situation de la gouvernance en Algérie éclaire parfaitement l'affirmation qu'il « existe un rapport étroit entre, d'une part, la nature et la qualité de la gouvernance d'un pays et, d'autre part, la réussite ou l'échec des efforts que celui-ci déploie pour promouvoir l'investissement direct étranger, à supposer même que ces efforts soient déployés »².

Tableau N° 3- 17 : les scores des indicateurs de gouvernance des pays du Maghreb

Indicateur	L'Algérie		Le Maroc		La Tunisie	
	2000	2014	2000	2014	2000	2014
Participation et réédition de comptes	12,98	22,66	33,65	89,16	28,37	49,75
Stabilité institutionnelle	9.13	10.9	38.46	59.22	56.73	15.05
Efficacité des gestionnaires publics	14.15	33.65	54.63	84.94	71.22	48.56
Qualité de la Réglementation	23.04	9.62	51.96	82.21	52.45	40.87
Application de la législation	12.44	25.48	55.98	88.46	47.37	53.37
Contrôle de la corruption	14.15	31.73	59.02	87.98	59.02	55.77

Source : Base de données de la Banque Mondiale de la période

Le tableau ci-dessus indique que l'Algérie a vu ses indicateurs s'améliorer par pratiquement le double suite aux efforts déployés dans cette période, sauf la stabilité institutionnelle qui a stagné et la qualité de la réglementation qui a régressé. ; mais elle est considérée comme ayant une qualité générale de gouvernance publique inférieure à celle des pays concurrents à savoir le Maroc et la Tunisie pourtant les programmes des différents gouvernements qui se sont succédés ont accordé une grande place aux instruments et

¹ Kouider BOUTALEB ; Démocratie, État de droit et bonne gouvernance en Afrique : le cas de l'Algérie

² Banque mondiale, « *Governance and Development* », Washington D.C., 2014

mécanismes utilisés pour la transition vers l'économie du marché ; mais aussi les dispositifs de promotion de l'investissement direct étranger et l'investissement privé national et ceci par la création des institutions spécialisées, une législation adoptée et des ressources allouées. Cependant, ces effets réels n'ont pas été couronnés d'un véritable succès en termes d'amélioration de l'attractivité des IDE¹.

3-5- Indice de perception de la corruption :

L'indice de perception de la corruption « *Corruption Perceptions Index (CPI)* » est développé par l'Organisation Internationale de la Transparence « *Transparency International (TI)* » dès sa création en 1995, avec une fréquence d'édition annuelle, pour évaluer la transparence suivant le degré de corruption perçue dans les pays du monde. La méthodologie de construction de l'indice² (Honlonkou 2003) est proposée par Johann Graf Lambsdorff de l'Université de Göttingen et repose sur un même questionnaire soumis à un échantillon d'interrogés pour le remplir selon leur propre connaissance au pays évalué.

La base de données de TI³, se nourrit à partir de sondages qui reflètent les perceptions des chefs d'entreprises et des analystes de risques-pays, des résidents et non résidents (Sondage des sondages). Durant la période (2015-2016), les scores de l'indice de la corruption perçue par les pays du Maghreb sont résumés dans le tableau cité ci-dessous :

Tableau N° 3-18 : Indice de perception de la corruption pour les pays maghrébins

Année	2015		2016	
	Rang (168 pays)	Score (0-100)	Rang (176 pays)	Score (0-100)
L'Algérie	88	36	108	34
La Tunisie	88	36	75	41
Le Maroc	76	38	90	37

Source : Base des données de « *Transparency International* ».

¹ M.C Belmihoub(les rigidité institutionnelle face aux transformations économiques en Algrie : problème de gouvernance) ; special workshop on public administrtions in arab –Mediterranean countries, Madrid, INAP, 19-22, septembre 2007 ; p8

² HONLONKOU Albert (2003), « Corruption, inflation, croissance et développement humain durable. Y a-t-il un lien ? », Monde en développement 2003/3 (no 123), p. 89-106.

³ OCDE, 2005, p. 87

L'année 2016 a montré que, dans le monde entier, la corruption systémique et l'inégalité sociale se renforcent mutuellement, conduisant à une désillusion populaire vis-à-vis du monde politique et fournissant un terreau fertile à la montée des politiciens populistes¹.

Tableau N° 3-19 : évolution du score de CPI en Algérie

	2016	2015	2014	2013	2012
L'Algérie	34	36	36	36	34
Rang	108/176	88/168	100/176	94/177	105/174

Source : réaliser par l'étudiante suivant la base de données du TI2016.

4- Le flux des IDE en Algérie après les réformes institutionnelles :

La série de mesures protectionnistes prises par le gouvernement algérien, dont la nouvelle réglementation relative aux IDE imposant une participation majoritaire algérienne de 51%, est un facteur décourageant les IDE. De même, la corruption, les lourdeurs bureaucratiques, la faiblesse du secteur financier et l'insécurité juridique relative aux droits de propriété intellectuelle sont des freins à l'investissement. Officiellement, le gouvernement demeure engagé dans les réformes de la qualité des institutions qui agissent sur l'attractivité des IDE tel que la libéralisation économique ; et continue à rechercher l'investissement étranger dans des secteurs tels que les infrastructures, les télécommunications, l'énergie et l'eau. L'Algérie devient le seul pays de la région à avoir attribué trois licences, ouvrant ainsi le marché des télécoms à la concurrence². On peut également noter une réorientation des IDE sur le marché domestique à travers la multiplication des projets de développement des transports et des infrastructures. Les secteurs attirant le plus d'IDE sont l'énergie, suivi par les télécommunications et le tourisme³.

Malgré son fort potentiel (marché domestique conséquent, richesses naturelles, nombreuses opportunités sectorielles, réformes institutionnelles...), l'Algérie attire peu d'IDE : le pays obtient le plus faible ratio IDE/PIB de la région. C'est ce qui ressort du dernier rapport d'Anima intitulé « 10 ans d'investissement étrangers et partenariats d'affaires en Méditerranée 2006-2015 ». Ce rapport indique également que le climat des affaires reste médiocre (l'Algérie a été classée 163ème sur 189 pays dans le classement Doing Business 2016 de la Banque mondiale) et l'obligation d'association avec un partenaire local (règle 49/51%) complique la mise en œuvre des projets. Une réforme du cadre de l'investissement

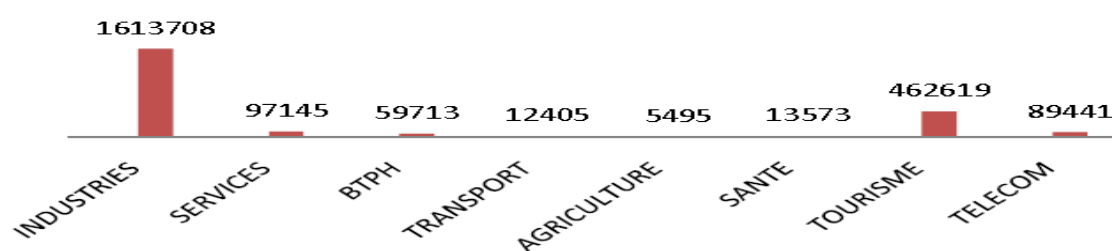
¹ <https://www.transparency.org>

² Abdellatif Benachenhou: "les nouveaux investisseurs "alpha design. Mai2006.op cit.p164

³ [http:// Algérie\investissement-direct-etranger-ide.htm](http://Algérie\investissement-direct-etranger-ide.htm)

est programmée pour améliorer la situation. « Une urgence alors que le pays doit accélérer sa diversification économique pour préparer l'après-pétrole, indique-t-on. L'Algérie a connu un pic pour les flux d'IDE en 2009 puis une baisse suite à l'instauration de la règle 49/51 et pas de décollage en vue et flux négatifs en 2015 (rachat de Djezzy par l'Etat). Le rapport cite 5 secteurs de tête pour les IDE soient: énergie ; banque / assurance ; ciment / verre / matériaux ; médicaments ; ingénierie / conseil.¹ Quant aux pays de la Méditerranée, le même rapport indique qu'en 2015 il y a eu un sursaut ou attractivité retrouvée avec 38,8 Milliards de dollars investis en 2015 d'après la CNUCED (+24%) et 571 projets d'IDE et 33,0 Md € annoncés (ANIMA-MIPO) : les intentions d'investissement repartent enfin à la hausse. Les montants annoncés doublent par rapport à 2014, essentiellement grâce à des mégaprojets en provenance du Golfe. « Mais la bonne nouvelle concerne surtout le nombre de projets détectés : il augmente franchement (+19%) pour la première fois depuis les contestations révolutionnaires de 2011. Le regain d'activité des investisseurs étrangers ne concerne toutefois que 4 pays dont la Turquie, l'Egypte et le Maroc².

Graphe N°03-01 : Montant des projets déclarés d' IDE en Algérie durant la période 2002-2014 (millions de DA)



Source : Hafid ilias ; *Investissement direct étranger en algérie Attractivité et opportunités*, Université de Djillali Liabes, Sidi Bel Abbès, Algérie

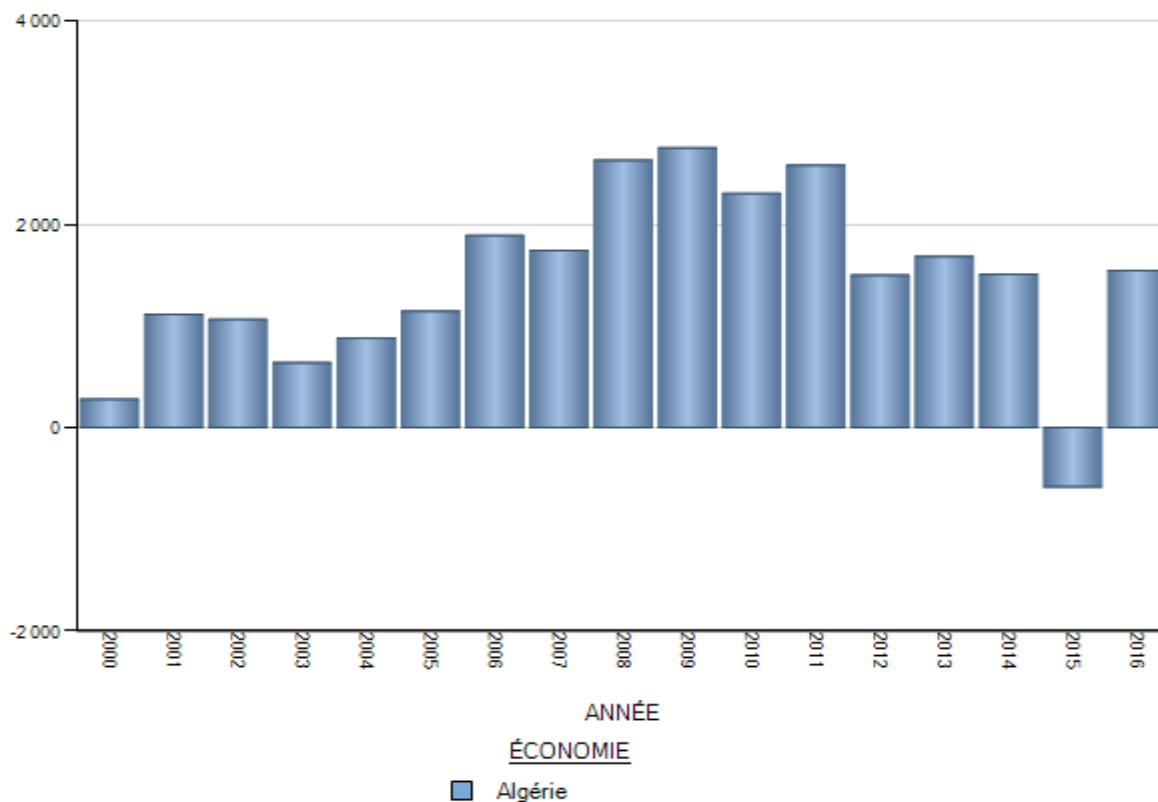
Après les flux négatifs enregistrés en 2015 avec le rachat de l'opérateur télécom Djezzy par l'Etat, l'investissement étranger retrouve un niveau très proche de la moyenne des années 2012 à 2014 (environ 1,5 milliards de dollars), qui se situe bien en deçà du fort potentiel du pays. Les investisseurs continuent à espérer l'amélioration du climat des affaires et la réforme du cadre de l'investissement pour saisir les nombreuses opportunités sectorielles en Algérie et au marché domestique conséquent. Le projet de loi finances (PLF) 2017 adopté en octobre 2016 propose de nouvelles incitations fiscales pour les entreprises et investisseurs. Une réforme des missions de l'ANDI (Agence Nationale de Développement de l'Investissement)

¹ (www.animaweb.org/mipo)

² <http://www.algerie-eco.com/2016/11/08/investissement-lalgerie-attire-dide-selon-anima/>

est également à l'étude. En plus la promulgation d'un nouveau code d'investissement introduit des baisses d'impôts et des incitations fiscales notamment pour les produits et services importés destinés à lancer des projets d'investissements.¹

Graphe N°03-02 flux entrant des IDE en Algérie (million USD)



Source : Base de données de la Banque Mondiale de la période 2013-2016.

Conclusion :

Les investissements étrangers en Algérie ont suivi une évolution contrastée depuis les années 70. Après une décennie de quasi-absence, une véritable reprise des flux d'IDE est constatée depuis 1996, grâce aux réformes institutionnelles et au cadre d'appui à l'investissement. Depuis 2000, l'Algérie attire un nombre important d'investisseurs étrangers, qu'ils soient de pays développés ou de pays en développement. Les secteurs d'activité attractifs se diversifient aussi. La mise en place de l'accord d'association avec l'union européenne (UE) ouvre des perspectives positives pour les IDE en Algérie. Plusieurs organismes sont chargés des investissements étrangers en Algérie, que ce soit au niveau des ministères ou des administrations relevant de ces ministères, du conseil national de l'investissement (CNI) ou encore de l'agence nationale de développement de l'investissement

¹ www.wissal.dz/index.php/economies/3632-climat-des-affaires-l-

(ANDI). Le constat révèle que l'Algérie a déployé beaucoup d'efforts depuis ces quelques dernières années.

Les rapports des institutions financières internationales montrent que l'environnement institutionnel en Algérie est inefficace dont les résultats des organisation qui évalue le climat des affaires le prouve tel que « Doing Biseness, Haritage Foundation, World Economic Forum...etc » car l'Algérie se classe souvent en queue de liste avec un flux des IDE trop faible se qui traduit par une peu d'attractivité des IDE cela du à l'absence de l'état de droit, d'un système judiciaire inefficace et d'un système politique non performant entrave les investissements productifs et les initiatives privées. Les études empiriques des économistes néo institutionnelles montrent l'existence d'un lien fort et positif entre les institutions et le flux entrant des IDE en Algérie.

Les investisseurs continuent à espérer l'amélioration du climat des affaires et la réforme du cadre de l'investissement pour saisir les nombreuses opportunités sectorielles de ce pays au marché domestique conséquent. Le projet de loi finances (PLF) 2017 adopté en octobre 2016 propose de nouvelles incitations fiscales pour les entreprises et investisseurs. Une réforme des missions de l'ANDI (Agence Nationale de Développement de l'Investissement) est également à l'étude.

De ce fait, une économie ne peut pas réaliser une bonne performance en l'absence des institutions efficaces qui protègent les droits de propriété et les contrats.



Conclusion générale

CONCLUSION GENERALE

L'introduction du phénomène institutionnel dans l'appréhension des déterminants de l'attractivité des nations en matière d'IDE se révèle intéressante en ce qu'elle propose une nouvelle piste dans l'étude du choix de localisation des firmes à l'étranger sans oublier bien sûr les déterminants usuels tels que la taille de marché du pays hôte, son potentiel de croissance et l'importance de ses ressources physiques et humaines expliquent toujours et de manière significative les performances des pays en termes d'attractivité. Les résultats empiriques montrent que seule l'attractivité des pays de l'OCDE et des pays asiatiques est sensible, dans une perspective de long terme, à la qualité de leurs structures institutionnelles.

En conclusion de cette recherche, nous avons essayé de montrer l'importance des institutions en matière d'attractivité des IDE en Algérie. Les études empiriques faites par les économistes néo-institutionnels sur plusieurs pays attestent que les institutions exercent un effet positif sur le flux des IDE. Ainsi, les pays dotés de bonnes institutions garantissant la protection des droits de propriété et le respect des contrats ont une forte attraction des investissements directs étrangers car la protection des droits de propriété favorise l'attraction des IDE. Tandis que les économies qui possèdent un cadre institutionnel inefficace découragent les initiatives privées et les investissements productifs locaux ou étrangers.

Après avoir analysé et étudié les données publiées par les organisations internationales spécialisées à la diffusion d'une fréquence annuelle les données constituant le climat d'investissement tel que : DOING BUSINESS, HERITAGE FOUNDATION, WORLD ECONOMIC FORUM, INTERNATIONAL TRANSPARENCY..... etc ; on a constaté que l'Algérie est classée en queue de liste ce qui traduit qu'elle possède une faible qualité des institutions malgré les réformes institutionnelles déployées pour attirer et séduire les investisseurs étrangers et pour promouvoir les IDE en Algérie.

Suivant l'indice de la liberté économique publié par HERITAGE FOUNDATION, l'Algérie est souvent classée en queue de liste 172^{ème} place en 2016 et classée en 152^{ème} position en 2015 ; ce qui confirme que cette dernière est un pays fermé. Et ce la ce traduit par un effet négatif sur le flux des IDE en Algérie et c'est un entrave qui limite le désir des investisseurs étrangers de localiser leurs firmes en Algérie¹.

En analysant les résultats concernant l'indice de la compétitivité mondiale publié par WORLD ECONOMIC FORUM qui étudie l'ensemble d'institutions, de politiques publiques et de facteurs qui déterminent le niveau de productivité d'un pays ; l'Algérie est classée en 87^{ème} rang en 2016 par rapport à la 79^{ème} position en 2015. Donc, suivant l'indice de la

¹ www.heritage.org/index/country/algerie.

CONCLUSION GENERALE

compétitivité mondiale dont l'Algérie est classée en queue de liste, donc elle peu compétitive et loin d'être attractif en matière des investissements directs étrangers et cela du à la bureaucratie de d'administration algérienne, la rigidité des banques algériennes qui empêchent le financement de les projets, La non qualification de la main d'œuvre et l'instabilité du cadrage juridique l'inadéquation des infrastructures de base, loin des standard nationaux, sont autant de facteurs qui entament sérieusement la volonté des investisseurs même les plus aventuriers. Pour résoudre ce problème elle doit adoptée plus de réformes dans les secteurs suivants : infrastructure ; développer ses institutions ; marché des produits, marché de travail, importé plus de technologie, ouvrir son marché financier....etc.

D'après les indicateurs de DOING BUSINESS qui mesure les réglementations de 189 pays concernant 11 domaines du cycle de vie d'une entreprise. Le rapport annuel publié par la BM (Doing Business 2016) affirme que l'Algérie est un pays qui n'attire pas les investissements directs étrangers à cause de la dégradation de son climat des affaires ainsi les difficultés qui caractérisent l'environnement économique, politique et réglementaire où il n'est pas intéressant d'investir. A travers ses multiples indicateurs, la Banque Mondiale classe l'Algérie au 163^{ème} rang mondial sur un total de 189 pays. Donc l'Algérie se retrouve ainsi parmi les 26 économies les plus sous-développées dans le monde et malgré les efforts fournis par les autorités pour diversifier l'économie nationale et lutter contre la corruption et la bureaucratie, le secteur des affaires en Algérie se dégrade de plus en plus.

Suivant l'indice de perception de la corruption publié par TRANSPARENCY INTERNATIONAL, L'année 2016 a montré que, dans le monde entier, la corruption systémique et l'inégalité sociale se renforcent mutuellement, conduisant à une désillusion populaire vis-à-vis du monde politique et fournissant un terreau fertile à la montée des politiciens populistes². Suivant cet indice l'Algérie est classée en 108^{ème} position sur 176 pays ce qui prouve que notre pays est corrompu. En revanche la corruption est un coût nuisible supporté par les investisseurs étrangers qui les découragent d'implanter leurs firmes dans notre pays.

Donc ; ces résultats confirme notre hypothèse de recherche que 'existence des institutions efficaces et de bonne qualité provoque un environnement et un climat d'investissement efficace, de sorte qu'ils représentent l'un des déterminants fondamentaux de l'attractivité des IDE.

² <https://www.transparency.org>

CONCLUSION GENERALE

En Algérie, la réalité montre que la médiocrité de l'environnement institutionnel en Algérie (faible protection des droits de propriété, corruption, faible état de droit, bureaucratie, rigidité du système financier....) ce qui engendre par la suite des entraves et des obstacles pour attirer des investisseurs étrangers à se délocaliser en Algérie qui sont : les lenteurs des procédures administratives, complexité de la législation, difficulté à l'accès au foncier industriel, Les lois ne sont pas toujours favorables aux investisseurs étrangers (par exemple les nouveaux investissements doivent être majoritairement locaux est associé à une économie peu performante. Cette économie est dominée par les activités de commerce et les services où la création des entreprises reste encore faible par rapport à d'autres pays en développement ce qui influe sur l'attractivité des IDE en Algérie malgré que cette dernière possède les points forts qui sont :

- Les faibles coûts des intrants énergétiques (Gaz, carburants & électricité) : le gaz industriel est 22 fois moins cher que la moyenne européenne, l'électricité est 6 fois moins chère ;
- La main d'œuvre qualifiée et bon marché ;
- Des réformes institutionnelles récentes afin d'encourager les investissements étrangers ainsi que divers incitatifs pour encourager l'investissement ;
- La proximité de l'Algérie vis à vis de l'Europe.
- L'établissement de plusieurs accords multilatéraux (accord d'association entre l'Algérie et l'UE, la GZALE,..).

En plus, les réformes ont permis de changer le paysage économique. Le pays doit avoir en point de mire l'insertion dans l'économie internationale. La stratégie d'ouverture doit accélérer le redéploiement industriel et permettre au pays d'intégrer des réseaux internationaux de production. La compétitivité du pays passe par la diversification du tissu industriel local. Le développement territorial est un paramètre crucial et un gage de modernisation du pays. La stratégie concernant les services n'est pas clairement affichée, alors qu'en Tunisie et au Maroc, des investissements ont profité à l'hôtellerie pour valoriser les caractéristiques territoriales des régions. Le tourisme en Algérie n'est pas exploité efficacement compte tenu du fort potentiel (littoral plus de 1200 km, le désert, etc.) dont dispose le pays. Sans oublier l'économie informelle. Faute d'un contrôle systématique de l'Etat sur les activités économiques et d'une législation appropriée aux nouveaux mécanismes introduits par l'économie de marché, une multiplication des petites activités informelles se

CONCLUSION GENERALE

concentrant surtout dans le petit commerce et les services sont apparues comme mode de survie dans un marché de l'emploi en crise.

Parallèlement à cette économie informelle, des comportements illégaux d'agents économiques se sont développés sur le marché. (Fraude fiscale, corruption, le détournement des fonds publics, etc.).

La faiblesse de l'autorité publique s'est traduite par un décalage des lois par rapport aux réalités économiques, ce qui a provoqué un désordre institutionnel qui a accentué les comportements illégaux des acteurs économiques. Des agents économiques qui évoluent dans un cadre juridique officiel mènent des activités économiques entachées d'irrégularités. Des entreprises créées dans le respect du cadre légal (respect des modalités administratives, registre de commerce, etc.) usent de procédures illégales dans l'exercice de leur activité, souvent avec la complaisance de certains agents de l'Etat.

Bibliographie

Revues en français :

- Acemoglu Daron; 2011; "Introduction to modern economic growth"; Princeton
- Agnès Benassy, Quéré, Benoit Coeuré, Pierre Jaquet, Jean Pisoni, Farypreface d' Olivier Blanchard "Politique Economique" la 1^{er} edition ,Edition de Boeck Université, Bruxelles, imprimé en Belgique, 2004.
- Alice Sindzingre " Dimensions Economiques Des Reformes de L'Etat en Afrique Sub Saharienne" en CEAN " L'Afrique Politique : Reformes Des Etats Africains 2001 " Edition Kharthala et Centre D'Etude D'Afrique Noire, CNRS, Paris, France, 2001.
- Alin Guery "propriété ,droit et institutons dans l'institutionnalisme américain " en "cahiers d'économie politique : histoire de la pensée et théorie 40-41 : lectures de John R Commons " publier avec la concurs du CNAS et des université de Paris X Nanterre et de Marne la vallée Edition l'harmattane ,Paris,France,2001.
- Andrew Harrison, Ertugrul Dalkiran, Ena Elsey "Business international et mondialisation: Vers une nouvelle Europe" la traduction de la 1^{ere} edition anglais par siméon Fongang préface de Christian Aubin "International Business-global competition from European perspective " 1^{re} edition, De Boeck & Larcier, éditions De Boeck Université, Bruxelles, Belgique ; 2004 .
- Beat Burgenmeier "Economie du Developpemnt Durable" 2^{ème} Edition, Edition de Boeck Université, Bruxelles, Imprimé en Belgique ,2005.
- Benachenhou Abdellatif: "l'Algérie aujourd'hui un pays qui gagne " alpha design.2001
- Bernard Chavance " Institutional Economics" Published by Rout ledge, Oxon,UK, 2009 (Originally Published in French as " L'Economic Institutionelle" par Bernard Chavance, Editions la Decouvert ,Paris, France ,2007).
- Bernard Guillochon, Annie Kawecki " Economie internationale : Commerce et macroéconomie" quatrième edition, par Dunod edition, Paris, France, 2003.
- Besian Buyheli "What is The Attractiveness of Albania for Foreign Direct Investment(FDI) Flows?" Published by GRIN ,Germany,2011.
- Bichara Khader, Claude Roosens "Belges et arabes" , presses universitaire de louvain, belgique, 2004.
- Blanchard Xavier et Cohen Daniel »Macriéconomie « ; Edition spéciale ; 4^{ème} édition, France 2010.
- Bonin Hubert « les 100 mots clés de l' histoire économique » ; edition Belin ; France , 2008.
- Boudjenah Yasmine; 2002; "Algérie: décomposition d'une industrie- la restructuration des entreprises publiques (1980-2000) l'état en question; édition l'Harmattan
- Bret Bernard; 2006; "le tiers monde: croissance développement et inégalités"; Edition Ellipse n°3; Paris
- Brigitte Dormont " Introduction a L'Econometrie" 2^{ème} edition ,Mont chrestein ,Paris ,France, 2007.
- Carole Bolusset "Thèmes et débats: l'investissement" , edition Bréal, France, 2007.
- Commissariat General du PlanPréface de Daniel Le Bégue " L'Integration Regional : Une Nouvelle Voie Pour L'Organization de L'Econime Mondiale ?" Editions de Boeck université ,Bruxelles, Imprimé en Belgique, 2001. -Coordination de dimitri U Zunidies, Blandrine la perche, Sophie Boutillier "L'entreprise dans la Mondialisation: Context et Dynamiques D'investissement et D'innovation" Edition le Manuscrit, France, 2010 .
- Chavance Bernard; 2009 ; Institutional economics ;; Edition La Decouverte, Paris,
- Chunlai Chen "Foreign Direct Investment in China: Location Determinants, Investor Differences and Economic Impacts" published by Edward elgar publishing limited, UK, 2011.

- Claude Ménard and Mary M. Shirley “ Hand Book of New Institutional Economics”
Published by Springer- Verlag, Berlin ,Heidelberg, Germany 2008.
- Dani Rodrik“ One Economics, Many Recipes :Globalization, Institutions and Economic Growth” Published by Princeton University Press, New Jersey, USA,2007.
- David Turcok “Foreign Direct Investment and Regional Development in Each Central Europe and the Former Soviet Union: A Collection of Essays in Memory of Professor François- Frank- Carter” published by Ashgate publishing limited, UK, USA, 2005.
- Denis Carré et Nadine Levratto “Les Performances Des Territoires: Les Politiques Locales, Remèdes au Declin Industriel” , Edition le Manuscrit, France, 2001.
- Denis Tersen, Jean Luc Bricout “L’Investissement International” par Masson & Armand colin editeurs, paris, France, 1996.
- Denu G. Berhan “ Institutions and Investment in Sudan: Socio- Economic and Institutional Foundations of Reconstructions and Devepment” Published by Lit Verlag ,Dr. W. Hopf, Berlin, Germany,2011.
- Dimitri Uzunidies “ L’innovation et L’economie Contemporaine :Espaces Congnitive et Territoriaux” collection du service des etudes et de la statistique du ministere de la region wallone, la 1er Edition edition De Boeck, université Bruxelles imprimé en Belgique, 2004.
- Douglass C.North “ Institution, Institutional Change and Economic Performance”
Published
By Press Syndicate of The University of Cambridge, Printed in USA ,1990.
- Dwight H. Perkins , Steven Radelet et David L. Lindanet “Economie du Developpment : Traduction de la 6ème Edition Americane par Bruno Baron Renault” 3ème Edition, Edition de Boeck Université, Bruxelles ,Belgique ,2008.
- Edward M.Graham, Paul R.Krugman “Foreign Direct Investment in The United States” the third edition, published by the institute for international economics, Washington, USA, 1995.
- Emmanuel Nyahoho, pierre-Paul Proulx “Le Commerce International: Theories, Pratiques et Perspectives Industrielles” presse de l’université de Québec, Canada, 2006.
- Fara marz Daman pour “The Evolution of Foreign Banking in Institution in The United States Developments in International Finance” published by Quorum books, library of congress cetaloging in publication data, USA, 1990.
- Floarea Iosub-dobrica “l’hypothèse de l’efficiencie des marchés: Apport à l’étude des investissement direct à l’étranger” , université de poitiers, France, 2006.
- Francois Eric Racicot , Raymond Theoret “Le Calcul Numerique En Finance Empirique et Quantitatif,Ingénierie Financiere et Exel(Visual Basic)” 2ème Edition, Presses De L’Université du Québec, Canada, 2004.
- GemdevGroup “Les Avatars de L’Etat en Afrique” , editions khartala,France,1997.
- Gene Huang “Determinants of United States-Japanese Foreign Direct Investment: A Comparison Across Countries and Industries” published by library of congress cataloguing in publications data, USA, 1997.
- Guillaume Daudin “Commerce et Prospérité : La France au XVIIIème Siecle, Préface de Francois Gouzet” , Presse De L’Univerité Paris ,Sorbonne, Paris,France, 2005.
- Hakim Ben Hammouda, Nassim oulmane et René sandretto “Emergence en Méditerranée : Attractivité Investissements Internationaux et Délocalisations ” par l’Harmattan, paris, France, 2009.
- Hong Liu “Foreign Direct Investment and Strategic Alliances in Europe” published by international Business press, new York, USA, 2001.
- Isabelle Codoret ,Cathrine Benjamin, Franck Martin, Nadine Herrard ,Steven Tanguy “Econometrie Appliqué: Methodes ,Applications, Corriges ” 1er edition, Editons de boeck Université, Bruxelles ,Belgique, 2004.
- Jaques Fontal “Géoeconomie de la Globalisation” office de publications universitaires,

- Université Pierre mendes, France Grenoble, 2005 .
- Jaime de Milo et Jean-Marie Grether ; «Economie International, théories et application », edition Deboek, France , 2008.
 - Jean De La Croix Kudada “ Les Prealables D’une Democratie Ouverte En Afrique, Noire :Esquisse De Philosophie Economique” Edition L’Harmattan ,France ,2007.
 - Jean Louis Mucchielli, Thierry Mayer “Economie Internationale ” edition Dalloz, paris, France,2005.
 - Jean Louis Rostoin, Gérard Ghersi “Le Système Alimentaire Mondiale : Concepts et Méthodes, Analyses et Dynamiques ” edition Quae, paris, France, 2010.
 - Jean-Paul Rodrigue “ L’espace Economique Mondial, Les Economies Avancées et la Mondialisation ” press de l’université de Québec, France, 2000.
 - Joachim Ahrens “ Governance and Economic Development : A Comparative Institutional Approach” Published by Edward Elgar publishing limited , UK , 2002.
 - Jonathan Jones, Colin Wren “Foreign Direct Investment and The Regional Economy” published by Ashgate publishing limited, England, USA, 2006.
 - Julia Michel “Investissement Direct à L’étranger dans Les Activités de Recherche et Développement : Fondements Théoriques et Application aux Entreprises Suisses” par Peter lang SA editions scientifiques internationales Bern, Allemagne, 2009.
 - Kenneth A.Froot “Foreign Direct Investment” published by the national Bureau of Economic research, USA.1993.
 - Krugman Paul et Obstfeld Maurice « économie internationale » ; édition deboek, France, 2006 7^{ème} édition
 - Krugman Paul et Obstfeld Maurice « économie internationale » ; édition horizon, France, 2010 8^{ème} édition
 - Machiko Nissanske and Ernest Artyeety “Comparative Institutional Analysis: Sub-Saharan Africa and East Asia in Comparative Development Approach” Published by African Economic Research Consortium and Ashgate Publishing Limited ,England ,USA ,2003 .
 - Magrus Blomstrom and Summer LaCroix “ Institutional Change in Japan” published by Routledge,Oxon, UK, 2006.
 - Malcolm Rutherford “ Institution in Economics: The Old and The New Institution, Historical Perspectives on Modern Economics” Published by the Press Syndicate of the University of Cambridge,New York,USA, 1996.
 - Mankiw Gregory et Taylor Mark “principles de l’ économie” ; Edition Deboek, France, 2010
 - Mankiw Gregory « Macroéconomie » ; edition Deboek, France; 2010
 - Mats forsgrén “Theories of The Multinational Firm: A Multidimensional Creature in the Global Economy” published by Edward elgar publishing limited UK, 2008.
 - M.Montoussé, S.D’Agostino, A.chaffet, J.M.Huart “100 Fiches pour Comprendre la Mondialisation ” par Bréal edition, France; 2006 .
 - Ménard Claude- Shirley M.Mary; 2008; "Handbook of new institutional economics"; springer edition; France.
 - Muchelli Jean-Louis ; « la mondialisation ; choc et mesures », Edition Deboek ; France, 2008
 - Muriel Maille Fert “ L’Economie du Travail :Concepts, Debats et Analyses ” La 2^{ème} édition, Edition La Vallois- Perret (haut de seire) : Study Rama, Jeunes Edition,France, 2004.
 - Perkins Dwight, Radelet Stevenet Linduer David « économie du développement », Edition Deboek, France ;2008.
 - Régis Bourbonnais “ Econometrie :Mannuel et Exercices corrigés” 5^{ème} édition ,Edition de Dunod, paris ,France , 2004.
 - Rainelli Michele « le commerce Internationale 10^{ème} édition », edition la Découverte, France ; 2009

- Serge d'Agostino sous la direction de Marc Montoussé "L'indispensable en Economie et Histoire des Sociétés Contemporaines" par Bréal edition, France ; 2004 .
- Souraya Hassan Houssein " Djibouti : Economie du Développement et Changements Institutionnels et Organisationnels :Préface de Christian Palloix" ,edition de l'harmattan, paris, France 2007.
- Victor Gomez Frias " La Mediation dans Les Marchés Publics :Préface d'Alain Jeunemaitre" par l'Harmattan , Paris ,France, 2007.
- Vladimir Yefimov, collection " Pays De L'est : Economie Institutionnelle des Transformations Agraires en Russie " , Dirigée par Bernard Chavance, Edition l'harmattan ,France, 2003.
- Walter Gérard Amedzro st- Hilaire " L'adaptation Organisationnels Dans Les Théories Managériales et Sociales" , Presse de L'Université de Québec, Imprimé au Canada, 2011.
- Vladimir Andreff "Economie de la Transition: La Transformation des Economies Planifiées en Economies de Marché, Edition Bréal, France, 2007.
- Williamson Oliver, 1989; "Handbook of industrial organization" ; volum I;; Elsevier
- la revue d' économie politique, Edition Dalloz 2008.
- La revue des recherches économiques Vol 2 ; 2008, faculté des sciences économiques Blida

Articles en français :

- Abdel Karim Yehyeoui et Atef Rahmani " Développement Financier et Croissance économique : Rôle de la Qualité des Institutions" Colloque International " Financement du Développement : Leçons et Perspectives pour une Relance économique dans un Monde en Mutation" Université de Sfax ,Tunisie,13 et 14 Mars 2009.
- Abbas Mehdi; 2012; "l'ouverture commerciale de l'Algérie- apports et limites d'une approche en terme d'économie politique du protectionnisme"; revue du tiers monde n°210; pp.51-68.
- Abdelbasset Mohamed; 2003; "what macroeconomics factor explain Algeria's poor economic growth"; background paper for the GDN Global research project on explaining growth in developing countries: the case of Algeria; pp.1-18.
- Acemoglu Daron; 2003; "une perspective historique pour évaluer le rôle des institutions dans le développement économique"; revue finance et développement; pp.27-30.
- Acemoglu Daron; 2008; " une perspective historique pour évaluer le rôle des institutions sans le développement économique"; revue finance et développement juin 2003; pp.27-30
- Acemoglu Daron-Johnson Simon and Robinson James; 2001; "An african success story: Bostwana"; MIT department of economics working paper n°01-37; pp.2-42.
- Acemoglu Daron-Johnson Simon- Robinson A James; 2000;"The colonial origins of comparative development: an empirical investigation; pp.1369-1401.
- Acemoglu Daron-Robinson James and Verdier Thierry; 2003; "Kleptocracy and-Divide-and rule: a model of personal rule"; working paper 10136; bureau of economic research; pp.1-32
- Acemoglu Daron-Robinson James; 2008; "A persistence of power elite and institutions"; american economic review n°98;pp.267-293.
- Acemoglu-Johnson and Robinson;2008; "The role of institutions in growth and development"; commission on growth and development working paper n°10; pp.1-30.
- Acemoglu-Johnson et Robinson; 2001; "Institutions and economic development";pp.1-41 ;
- Aghion Philippe; 1997; "Endogenous growth theory" ; the MIT press Cambridge; pp 12-49.
- Aghion Philippe-Askenazy Philippe-Bourlès Renaud - Cette Gilbert et Dromel Nicolas; 2008; "Distance à la frontière technologique rigidité de marché éducation et croissance"; revue économie et statistique n°419-420,pp. 11-30.
- Asafu John -Adjaye, 2004; "International trade and sustainable development in Sub Saharan Africa"; International journal of social economics; pp.417 – 429
- Asselain Jean Charle- Morrisson Christian; 2005; "les origines de la croissance économique mondiale : éducation et démographie en Angleterre (1650-1750); revue histoire économie et société n°2 ; pp.195-220.

- Borner Silvio ,Bodmer Frank, Kobler Markus “ Etudes Du Centre De Developpement : L’Effience Institutionnelle Et Ses Determinants, Le Role Des Facteurs Politiques Dans La Croissance Economique », OCDE Edition ,Paris ,France, 2004.
- Boutaleb Kouider “ La problematique Du Développement Socio-Economique et Les Objectifs D’Une Authentique Réforme du L’etat en Afrique ” en “ Depenser Le Developpement Africain : Au Delà de L’impasse Les Alternative ” 11Assemblée Generale du Codersia, Maputo,Mozambique,6-10 Decembre,2005.
- Charles Albert Michalet “ L’impact en Europe des Delocalisations Vers les Pays Méditerranées” Notes et Etudes ANIMA n°8 par Agence Francaise pour les Investissements Internationaux, anvier2005.
- Fatima Boualam “Les Institution et Attractivité des IDE” En Colloque International “Ouverture et Emergence en Méditerranée ” 17 et 18 Octobre 2008 Rabat-Maroc (Université de MontpellierI ; Science Economique Laser), 2008.
- Joseph Djaowe “ Investissements Directs Etrangers (IDE) et Gouvernance : Les Pays de la CEMAC sont – ils Attractifs ? ” Revue Africaine de L’intégration, vol 3, Janvier 2009.
- M. Mohamed Chérif BelMihoub “Gouvernance et Administration Publique” Grenade 17-21 janvier 2007.
- M.Mohamed Cherif Bel Mihoub “ Gouvernance et Reformes Institutionnelles ” Seminaire “Gouvernance et Administration Publique ” Grenade 17-21 Janvier 2007.
- Michael Griffon “ Economie institutionnelle et agriculture ; institutional economics and agriculture” Actes du XII éme séminaire d’économie rural 7.8.9 septembre, Montpellier, France ,1992.
- North Douglass, 2003; “The role of institutions in economic development”; United Nations
- North Douglass; 1993; “The new institutional economics and development”; Economic History series number 9309002; pp.1-8.
- North Douglass; 1997; "The contribution of the new institutional economics to an understanding of the transition problem"; world institute for development economics research; pp.2-18.
- North Douglass; 1994; "Institutional change: a framework of analysis"; Economic History number 9412001;pp1-23.
- Philippe de T’Serclaes, Nigel Allands “Mind in The Gap: Quantifying Principal- Agent Problems in Energy Efficiency ” Published by OECD /IED(International Energy Agency), Paris ,Cedex ,France, 2007.
- Rabah Belaid , Farid Gasmi, Laura Recuero Virto “ La Qualité des Institutions Influence telle la Performance Economique ? Le Cas Des Télécommunications dans les Pays en Voie de Développement” Revue d’économie du Devloppemnt, 2009-3 vol 23, De Boeck Université, Belgique, 2009.
- Richard R.Nelson “ Technology Institutions and Economic Growth” Published by The President and Fellows of Harvard College, USA,2005.
- Robert R.Mayer “Social Science and Institutional Change” Published by Transaction Books, Rutgers, The State University, New Brunswick ,New Jersey, USA ,1982.
- Rodrik Dani - Subramanian Arvind, Juin 2003 ; « la primauté des institutions : ce que cela veut dire et ce que cela ne veut pas dire », Revue finances et développement ; pp31-34.
- Rodrik Dani ; 2004; "industrial policy for the twenty first century"; harvard university; pp.1-42.
- Rodrik Dani , 2004; “Institutions rule : the primacy of institutions over geography and integration in economic development”, journal of economic growth, pp.131-165
- Rodrik Dani; 2006; " Goodby washington consensus hellow washington confusion?"; journal of economic literature vol.XLIV;pp. 973–987.
- Romer Paul; 1990; "Endogenous technological change"; the journal of political economy

- Stephan J.Drey Hampt “Locational Tournaments in the Context of the European Union Competitive Environments: A new Institutional Economics: Approach to Foreign Direct Investment Policy Competition Between Governments in Europe” published by dissertation European Business school Qestrich-Winkel, Germany, 2006.
- Thomas Falf “Communal Farmers Natural Resource Use and Biodiversity Presentation :A New Institutional Economic Analysis From Case Studies in Nambia and South Africa” Published by Cuvillier Verlag Gottinger, Germany ,2008.
- V.W. Ruttan et Y. Hayami “ Croissance Demographique Rapide et Changement Technique et Institutionnel” dans “Consequences de la Croissance Demographique Rapide dans les Pays en Developpement ” edité par G. Tapinos ,D. Blanchet et D. E. Horlacher(New York,aout1988), INED Division de la Population des Nations Unies, Institute National des Etudes Demographique, Paris ,France,1991.
- Williamson John; 2004; "A short history of the washington consensus"; Senior Fellow, Institute for International Economics; pp.2-14.
- Zouache Abdallah- Parent Olivier; 2012; "Geography versus institutions: New perspectives on the growth of Africa and the middle East"; journal of institutional and theoretical economics- vol.168 n°3;pp.488-518.

Les rapports :

- African Development Bank “Algeria” in “African Economic Out look 2012 :Promoting Youth Employment ” Published by the OECD,2012.
- ANIMA Investment Network “ La Carte Des Investissements en Méditerranée : Guide Sectoriel Des Politiques Publiques pour L’investissement en Mediterranée ” , Etude N°7 ,janvier 2010.
- ANIMA “ Net Recul de IDE en Algerie en 2010” ,2016(www.animaweb.org/pays.algerie.php le 7-6-2016).
- ANIMA “ Netrecul de IDE en Algerie en 2010” , 2016
- Commission Economique pour l’Afrique, Union Africaine “ Etat de l’Intégration Régionale en AfriqueII Rationalisation des Communautés Economiques Régionales” Publication de Commission Economique pour l’Afrique ,Edition par Communications Développement ,Incorporations, Etats Unis, Addis- Abéba ,Ethiopie. 2006.
- Conference des Nations Unies sur le Commerce et le Développement “ Rapport sur le Commerce et le Développement 2006 :Partenariat Mondial et Politiques Nationales de Développement” , Nations Unies, Publications des Nations Unies,2006.
- Conference des Nations Unies sur le Commerce et le Developpement “ Les Pays les Moins Avancés Rapport 2009 : L’Etat et la Gouvernance du Developpement” , Publications des Nations Unies, USA, 2009.
- Guide Investir en Algérie , KPMG , Algérie , édition 2011.
- OCDE, « L’impact de l’investissement direct étranger sur les salaires et les conditions de travail ”, centre des conférences de l’OCDE, paris, France, 24 juin 2008.
- OCDE, « L’impact social de l’investissement direct étranger », OCDE, juillet 2008 synthèses.
- OCDE, « Les principes directeurs de l’OCDE à l’intention des entreprises multinationales »,2008.
- OCDE, « L’investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages, minimiser les coûts » OECD, 2002, paris.
- OCDE “IDE au Service du Développement : Un Maximum D’avantages pour un Minimum de Coûts ” , par OCDE,France,2002.
- OCDE “La Chine dans L’économie Mondiale: Les Enjeux de Politique Economique

Intérieure” , par OCDE, France, 2002.

-OCDE “Echanges et Développement : Les Enjeux” par OCDE, Paris, France, 2001.

-OCDE, « Performances des filiales étrangères dans les pays de l’OCDE », 1994, Paris.

-Summit Level Group of Developing Countries Group of Fifteen “A Survey of Foreign Direct Investment in G-15 Countries” Working Paper Series, Volume 7, February 2010.

-United Nations (UN Afrique) “Rapport Economique sur l’Afrique 2004 : Libérer le Potentiel Commercial de L’Afrique” , par la Commission Economique pour l’Afrique Addis –Abeba, Ethiopie, 2004.

Les thèses :

-Belkacem M’hamed contribution des institutions à l’analyse des IDE ; 2013.

-Abdoul’ Ganiou MIJIYAWA, institutions et développement ; thèse de Doctorat; université D’AUVERGNE-CLERMONT I ; 2010

-Boualem Fatima ; « l’investissement Direct étranger en Algérie » ; 2010 ; université

- Haid Zahia ; « politique d’attractivité des IDE » ; université de Tlemcen ; 2012 .

-Hireche Nawel ; contribution du courant institutionnel à l’analyse des économies rentières ; 2012.

-Khandek Samira; qualité des institutions et croissance économique ; 2012.

Les sites internet:

www.freedomhouse.org/report. (accessé 4/6/2016)

www.andi.dz (7/6/2015)

www.animaweb.org/pays.algeria.php (7/6/2015)

<http://archive.unctad.org>. (8/6/2015)

<http://data.worldbank.org/> (7/7/2016)

<http://www.imf.org/external/data.htm> (7/7/2016)

<http://www.doingbusiness.org> (8/7/2017)

<http://cpi.transparency.org> (9/7/2017)

<http://www.pse.ens.fr/>

www.banquemondiale.org/

<http://français.doingbusiness.org/>

perso.univ-lemans.fr/~flangot/cours/solow_langot.ppt

<http://www.heritage.org/index/>

LES DECRETS :

Loi N° 63-277 du 26/07/1963

Ordonnance N° 66-284 du 15/09/1966

Loi N° 82-11 du 21/08/1982

Loi N° 86-13 du 19/08/1983

Ordonnance N° 01-03 du 20/08/2001

Décret N° 01-281 du 24/09/2001

Ordonnance N° 06-08 du 15/07/2006

Ordonnance N° 09-01 du 22/07/2009

Les Annexes

Annexe N° 01 : textes réglementaires

✓ **Loi N° 63-277 du 26/07/1963 :**

sements productifs en Algérie, les droits obligations et avantages qui s'y rattachent ainsi que le cadre général des interventions de l'Etat dans le domaine des investissements,

Art. 2. — Les garanties et avantages énoncés au présent code s'appliquent aux investissements de capitaux étrangers quelle que soit leur origine.

TITRE I

DES GARANTIES GENERALES

Art. 3. — La liberté d'investissement est reconnue aux personnes physiques et morales étrangères sous réserve des dispositions d'ordre public et des règles d'établissement, résultant des lois et règlements ainsi que des conventions d'établissements lorsque celles-ci sont postérieures au 1^{er} juillet 1962.

Art. 4. — La liberté de déplacement et de fixation de résidence est garantie aux personnes occupant un emploi dans les entreprises étrangères, ou participant à leur gestion, sous réserve des dispositions d'ordre public.

Art. 5. — L'égalité devant la loi et notamment dans ses dispositions fiscales est reconnue aux personnes physiques et morales étrangères.

Art. 6. — Toute expropriation ne pourra intervenir que dans le cadre des dispositions légales et lorsque le montant cumulé des bénéfices nets aura atteint le montant du capital importé investi.

Toute expropriation donne droit à une juste indemnisation.

Art. 7. — Les personnes physiques et morales étrangères sont tenues de satisfaire aux obligations d'ordre légal ou réglementaire régissant leurs activités professionnelles et notamment celles fixant les règles fiscales et comptables de ces activités.

TITRE II

DES ENTREPRISES AGREES

Art. 8. — Peuvent être agréées les créations ou extensions d'entreprises qui disposent d'un plan financier satisfaisant, utilisant un matériel moderne ou approprié et qui en raison de leur localisation ou de leur secteur d'activités, concourent au développement économique du pays selon les plans et programmes définis par les pouvoirs publics.

Art. 9. — Outre les garanties qui leur sont accordées au Titre V du présent code, les entreprises agréées bénéficieront des avantages suivants :

1°) Une protection contre la concurrence étrangère dans le cadre de la politique douanière.

2°) Le concours des établissements financiers de l'Etat ou des établissements qui en dépendent pour les emprunts nécessaires à leur équipement.

3°) De commandes de l'Etat dans le cadre des marchés publics de travaux et de fournitures.

Art. 10. — De plus les entreprises agréées pourront bénéficier selon les modalités qui seront fixées par le ministre des Finances :

1°) De l'exonération totale ou partielle des droits de mutation à la charge de l'acquéreur et afférents aux acquisitions immobilières nécessaires à leur création ou extension.

2°) D'une ristourne totale ou partielle des taxes et impôts de toute nature perçus ou pouvant être perçus au titre des bénéfices industriels et commerciaux pendant 5 années au maximum.

3°) D'une ristourne totale ou partielle des droits, taxes et impôts pouvant être perçus à l'importation sur les matériels et biens d'équipement indispensables à la création ou à l'extension de l'entreprise.

4°) Du remboursement total ou partiel de la taxe à la production perçue sur les achats de ces matériels et biens d'équipement.

Loi n° 63-277 du 26 juillet 1963 portant code des investissements.

L'Assemblée nationale constituante a délibéré et adopté.

Le Chef du Gouvernement, Président du Conseil des ministres, promulgue la loi dont la teneur suit :

DISPOSITIONS PRELIMINAIRES

Article 1^{er}. — Le présent code a pour objet de définir les garanties générales et particulières accordées aux investis-

Art. 24. — A cet effet, l'Etat ou les organismes qui en dépendent pourront chaque fois que cela sera nécessaire ou utile :

- a) Créer et exploiter directement des entreprises sous forme de sociétés nationales.
- b) Faire apport en société d'économie mixte des entreprises qu'ils auront créées.
- c) Créer toute entreprise et en confier la gestion à toute personne physique ou morale présentant des garanties professionnelles et techniques, et plus particulièrement à des coopératives ouvrières de production.
- d) Confier par concession la création et la gestion d'une entreprise à toute personne physique ou morale de son choix.
- e) Accepter et prendre des participations dans les entreprises privées.

Art. 25. — Les statuts des sociétés d'économie mixte qui seront soumis à l'avis de la Commission Nationale d'Investissement pourront notamment prévoir :

- 1°) Les conditions et le délai au terme duquel l'Etat aura la faculté de racheter tout ou partie des parts ou actions dont il n'est pas propriétaire.

- 2°) la faculté pour l'Etat soit d'exercer un droit de préemption soit de donner son agrément, en cas de vente, transfert ou cession de ces mêmes parts ou actions.

Art. 26. — La participation de l'Etat au capital des sociétés d'économie mixte peut être constituée par un apport en nature, en numéraire, ou élément incorporel.

Art. 27. — Les entreprises dont la création et la gestion ou simplement la gestion auront été confiées à une personne physique ou morale devront souscrire un cahier des charges prévoyant les obligations auxquelles elles s'engagent pendant la durée de l'exploitation.

Ce cahier des charges pourra prévoir notamment :

1°) La faculté et les conditions de rachat par l'Etat de l'actif mobilier et immobilier nécessaire à l'exploitation au terme de la concession.

2°) La faculté pour l'Etat d'exercer un droit de préemption en cas de vente, transfert ou cession de ce même actif ou des titres qui en sont représentatifs.

Art. 28. — Les entreprises exerçant leurs activités en application des dispositions du présent titre pourront demander leur admission au bénéfice de l'agrément et de la convention dans les mêmes conditions que les autres entreprises.

Toutefois les entreprises dans lesquelles l'Etat détient directement ou indirectement au moins le tiers du capital social, seront réputées remplir les conditions nécessaires à l'admission au bénéfice du régime de la convention.

Art. 29. — Outre les avantages qui pourront leur être accordés en vertu des titres II et III du présent code, les entreprises exerçant leurs activités en application des dispositions du présent titre pourront bénéficier de la garantie de l'Etat pour les emprunts nécessaires à leur équipement.

TITRE V

DU TRANSFERT DES CAPITAUX, DE LEUR PRODUIT ET REVENUS ET DE LEUR EMPLOI

Art. 30. — Les entreprises continuent à bénéficier de la liberté de transfert de leurs bénéfices et capitaux dans le cadre de la législation actuellement en vigueur.

Art. 31. — Pour le cas où cette législation viendrait à être modifiée, les entreprises agréées ou conventionnées sont garanties des avantages suivants :

1°) de pouvoir transférer annuellement au plus 50% de leurs bénéfices nets,

2°) de pouvoir transférer le produit de la cession ou de la liquidation de leur actif, ainsi que le produit de la vente transfert ou cession des parts et actions représentatives du capital.

Le tout pour la part de ces bénéfices et produits se rapportant aux capitaux étrangers importés.

Art. 32. — L'ensemble des transferts prévus au présent titre seront effectués sur la base de la parité définie par le Fonds Monétaire International.

Art. 33. — Les entreprises qui renonceraient à la faculté de transférer leurs bénéfices en vue de procéder à des investissements en matériel et biens d'équipement ou en vue de souscrire aux emprunts d'équipement de l'Etat ou des établissements qui en dépendent, bénéficieront de l'exonération de la taxe sur les bénéfices industriels et commerciaux afférents au montant des capitaux ainsi réinvestis.

TITRE VI

DISPOSITIONS DIVERSES

Art. 34. — Les entreprises agréées avant la date de publication du présent texte pourront, dans un délai de six mois à dater de la promulgation du présent code, demander au Ministère de tutelle le bénéfice des dispositions prévues aux titres II, III et V ci-dessus au lieu et place des avantages découlant du régime auquel elles étaient préalablement soumises.

Art. 35. — Les garanties et avantages prévus au présent Code sont assurés sans préjudice de garanties et d'avantages plus étendus résultant des accords conclus et pouvant être conclus entre la République Algérienne démocratique et populaire et d'autres Etats, groupes d'Etats et Organismes Internationaux.

Art. 36. — Toutes modifications au présent code ne vaudront que pour l'avenir sans pouvoir jamais imposer aux entreprises installées en application des présentes dispositions des conditions moins avantageuses.

Art. 37. — La présente loi, délibérée et adoptée, sera publiée au Journal officiel de la République algérienne démocratique et populaire et exécutée comme loi de l'Etat.

Fait à Alger, le 26 juillet 1963.

Ahmed BEN BELLA.

Par le Chef du Gouvernement,
Président du Conseil des Ministres,

Le ministre de la justice, garde des sceaux,
Amar BENTOUMI

Le Chef du Gouvernement,
Président du Conseil des ministres,
ministre des affaires étrangères,
Ahmed BEN BELLA.

Le ministre de l'agriculture
et de la réforme agraire,
Amar OUZEGANE.

Le ministre des finances,
Ahmed FRANCIS.

Le ministre de l'intérieur,
Ahmed MEDEGHRI.

Le ministre du commerce,
Mohammed KHOBZI.

Le ministre de l'industrialisation
et de l'énergie,
Laroussi KHELIFA.

Le ministre de la reconstruction,
des travaux publics et des transports,
Ahmed BOUMENDJEL.

Le ministre du travail et des affaires sociales,
Bachir BOUMAZA.

Ordonnance n° 66-284 du 15 septembre 1966
portant code des investissements

Ordonnance n° 66-284 du 15 septembre 1966 portant code des investissements.

EXPOSE DES MOTIFS

En application des instructions du Conseil de la Révolution relatives à la définition du « rôle, de la place, des modalités et des légitimes garanties du capital dans le cadre du développement économique », le Gouvernement a élaboré la présente ordonnance adoptée par le Conseil de la Révolution et qui constitue, avec les textes auxquels elle se réfère, le code des investissements.

Ce code délimite le cadre dans lequel est organisée l'intervention du capital privé dans les diverses branches d'activité économique. Il a pour objet de pallier les insuffisances de la loi n° 63-277 du 26 juillet 1963, en définissant les principes qui fondent l'intervention de ce capital et en précisant les garanties et avantages accordés au capital privé tant étranger que national.

Il est, en outre, tenu compte de la nécessité de simplifier la procédure d'agrément, notamment en faisant jouer à l'administration départementale le rôle économique qui lui échoit et en réduisant au minimum les délais des démarches administratives qui, pour rendre ce code opératoire, se trouvent ramenées à ce qu'elles ont d'essentiel et d'utile.

S'agissant des principes, il est établi que :

1. — L'ordonnance susvisée reconnaît aux personnes physiques ou morales algériennes ou étrangères, la possibilité d'entreprendre la réalisation d'investissements dans les secteurs de

l'industrie et du tourisme, le but recherché étant avant tout l'accroissement maximum des capacités productives de la nation.

2. — Dans les branches reconnues vitales pour l'économie nationale et qu'un décret précisera, l'initiative de réalisation de projets d'investissements est réservée à l'Etat qui peut, si nécessaire, y associer le capital privé national ou étranger.

3. — L'Etat peut, en outre, dans tous les secteurs s'associer, dans des sociétés d'économie mixte, avec la participation du capital étranger ou national. Il peut également lancer des appels d'offres de création d'entreprises dans tous les secteurs par des capitaux privés, dans des conditions déterminées, que les priorités du développement économique pourraient exiger.

4. — L'ordonnance portant code des investissements prévoit la publication d'un décret qui définira les modalités d'intervention du capital privé dans les secteurs du commerce intérieur et des services, ainsi que les modalités de reprise, par des personnes morales sous contrôle algérien, d'entreprises relevant de l'activité de ces secteurs.

Elle fixe les garanties, les avantages, ainsi que les conditions d'application du code des investissements.

I. — AVANTAGES ET GARANTIES

a) Garanties :

Il est reconnu que le succès d'une politique d'investissement qui fait appel à la participation du capital privé national et étranger est subordonné aux garanties dont la constance est assurée par l'Etat qui met tout en œuvre pour entretenir les conditions d'une saine gestion de l'économie nationale.

Aussi, l'Etat s'engage-t-il à partager les soucis des investisseurs en ce qui concerne la réalisation et l'exploitation des entreprises visées par l'ordonnance portant code des investissements, compte tenu des intérêts réciproques et dans la mesure où les investisseurs s'acquitteraient dûment des tâches qu'incombe une gestion conforme aux dispositions de ce code.

A cet effet, les entreprises créées ou développées et agréées conformément à l'ordonnance portant code des investissements ne pourront faire l'objet d'une décision de reprise par l'Etat que lorsque les exigences du développement économique la rendent impérative ; dans ces conditions, la reprise fait nécessairement l'objet d'un texte législatif et donne plein droit à une indemnité dont le montant et les délais de remboursement et de transfert sont clairement définis dans l'arrêté d'agrément.

De plus, cet arrêté d'agrément garantira et précisera les conditions de transfert des bénéfices réalisés par les entreprises dont il est question.

b) Avantages :

Les avantages sont accordés aussi bien aux capitaux algériens qu'aux capitaux étrangers et relèvent essentiellement du domaine de la fiscalité.

Il s'agit d'accorder le bénéfice d'un régime fiscal stabilisé dans le cas où l'unité industrielle passe des marchés à long terme et, a alors besoin de connaître son prix de revient définitif et sa rentabilité sur une longue période. D'une façon générale, l'octroi d'avantages fiscaux que l'Algérie consent, doit influencer l'implantation des entreprises en fonction des priorités régionales conformes au plan de développement économique. Il doit susciter l'achat par les entreprises installées en Algérie du matériel fabriqué dans les pays.

En définitive, les garanties et avantages accordés ont pour but la mobilisation des ressources internes et des capitaux étrangers, aux fins de réalisation d'investissements utiles au développement du pays.

Des traités bilatéraux de garanties des investissements, quand ils sont jugés conformes à la dignité nationale, pourront compléter utilement la caractéristique de l'ordonnance portant code des investissements.

III. — LES MODALITES DE FONCTIONNEMENT DU CODE DES INVESTISSEMENTS.

Il est apparu, à l'usage, que l'efficacité d'un code des investissements pourrait être considérablement accrue par une meilleure adaptation des modalités techniques de sa mise en pratique. Elles se subdivisent en deux éléments distincts :

1°) La composition de la commission qui donnera un avis sur le dossier qui sera soumis à la signature conjointe du ministre de tutelle et du ministre des finances et du plan.

2°) Les procédures d'agrément des investissements :

S'agissant de la procédure, l'ordonnance portant code des investissements prévoit :

a) L'agrément sous forme d'autorisation administrative :

Un grand nombre de petites entreprises ne nécessite pas plus de 500.000 dinars d'investissements immobilisés. Tous ces projets, pris à l'initiative exclusive des nationaux algériens doivent faire l'objet d'une simple demande d'autorisation au préfet du département.

Néanmoins, lorsqu'aucune décision n'a été notifiée au demandeur dans un délai de 40 jours, celui-ci pourra s'adresser au secrétariat de la caisse algérienne de développement.

Après un délai de 40 jours, le silence de la caisse algérienne de développement est considéré comme un accord tacite.

b) L'agrément en forme simplifiée :

Il concerne des investissements d'importance moyenne. Cette forme d'agrément fait l'objet d'une demande au secrétariat de la commission nationale des investissements. Le secrétariat requiert l'avis des commissaires sans avoir à les réunir.

L'agrément donné comporte les garanties et avantages relatifs à l'indemnisation, les transferts pour les étrangers et une exemption de l'impôt foncier. Il traduit, en réalité, uniquement le fait que la création d'une unité privée dans un secteur donné est compatible avec la politique du Gouvernement et correspond aux impératifs économiques du pays.

Le délai d'étude peut ainsi être considérablement réduit.

c) Agrément ordinaire :

Il concerne plus particulièrement les entreprises importantes. Cet agrément ordinaire s'applique également à celles qui souhaitent obtenir des avantages particuliers prévus au titre III.

En ce qui concerne la commission nationale des investissements, elle est composée des membres suivants :

- Le ministre des finances et du plan, Président,
- Le directeur général du plan et des études économiques,
- Un représentant du ministère des affaires étrangères,
- Un représentant du ministère de l'industrie et de l'énergie.
- Un représentant du ministère de l'intérieur,
- Un représentant du ministère du tourisme,
- Un représentant du ministère du commerce,
- Un représentant du ministère de tutelle,
- Le directeur général de la banque centrale d'Algérie.
- Le directeur général de la caisse algérienne de développement.

Ils peuvent s'adjoindre, en cas de nécessité, tout autre organisme, étatique ou para-étatique pouvant apporter des éléments d'information complémentaires.

Le secrétariat est assuré par la caisse algérienne de développement.

Le Chef du Gouvernement, Président du Conseil des ministres, Sur le rapport du ministre des finances et du plan,

Ordonne :

TITRE I — PRINCIPES

Article 1^{er}. — La présente ordonnance définit le cadre dans lequel est organisé l'intervention du capital privé dans le développement économique national.

Elle constitue avec les textes pris pour son application, le code des investissements.

Art. 2. L'initiative de la réalisation de projets d'investissements dans les secteurs vitaux de l'économie nationale revient à l'Etat et aux organismes qui en dépendent.

Cependant, l'Etat peut décider de faire appel au capital privé pour la réalisation de ces projets. Il détermine alors, cas par cas, les modalités d'intervention du capital privé national ou étranger dans de tels investissements.

Un décret définira les secteurs considérés comme vitaux au sens de la présente ordonnance.

Art. 3. — Lorsque l'Etat s'associe dans des sociétés d'économie mixte avec la participation du capital privé, étranger ou national, les statuts de ces sociétés devront être approuvés par décret et comporter les dispositions suivantes :

- a) la faculté pour l'Etat de racheter tout ou partie des parts ou actions dont il n'est pas propriétaire, ainsi que les conditions dans lesquelles l'Etat pourra exercer cette faculté,
- b) la faculté pour l'Etat d'exercer un droit de préemption ou d'agrément en cas de vente, transfert ou cession de parts ou actions dont il n'est pas propriétaire.

Art. 4. — Les personnes physiques ou morales tant algériennes qu'étrangères, peuvent, moyennant un agrément préalable dans la forme prévue aux articles 20 à 27 de la présente ordonnance, créer ou développer des entreprises industrielles ou touristiques augmentant l'équipement productif de la Nation et bénéficiant de tout ou partie des garanties et avantages prévus au titre II du présent code.

Art. 5. — Lorsque la réalisation des plans économiques nationaux le requiert et quels que soient les secteurs, l'Etat peut lancer des appels d'offres de création, par des capitaux privés, d'entreprises déterminées dont les objectifs de production, l'implantation géographique et les autres conditions d'exploitation font l'objet d'un cahier des clauses régissant l'investissement. L'Etat peut, à cet effet, mettre à la disposition des personnes intéressées, toutes études économiques et techniques auxquelles il aurait été procédé au sujet de ces entreprises.

A conditions techniques égales, l'agrément sera accordé aux offres de création où le capital national intervient le plus largement, où les fonds propres couvrent le mieux, le coût de l'investissement et de la mise en route de l'entreprise et où il est demandé le moins d'avantages financiers en vertu de la présente ordonnance.

Art. 6. — Les personnes physiques et morales sont tenues de satisfaire aux obligations d'ordre légal et réglementaire régissant leurs activités professionnelles et notamment, celles relatives à la fiscalité, à la comptabilité et à la réglementation des changes.

TITRE II. — GARANTIES ET AVANTAGES

Art. 7. — Le présent titre définit les garanties et avantages accordés aux investissements de capitaux réalisés conformément aux articles 2, 3, 4 et 5 ci-dessus.

Tout autre garantie ou avantage particulier que nécessiterait l'installation ou le fonctionnement d'une entreprise pourra être accordé par voie contractuelle entre l'Etat et l'investisseur après avis de la commission nationale des investissements.

Chapitre 1. — Garantie générales

Art. 8. — Au cas où l'intérêt public exigerait impérativement la reprise par l'Etat, d'entreprises bénéficiant des dispositions du présent code, une telle mesure ne pourrait être prononcée que par un texte à caractère législatif. Elle emporterait de plein droit, en vertu de la présente ordonnance, paiement dans un délai maximum de 9 mois d'une indemnité égale à la valeur nette, fixée contradictoirement à dire d'experts, des éléments patrimoniaux repris par l'Etat.

Cette indemnité sera majorée :

— du montant non amorti des frais d'établissement ou autres valeurs incorporelles correspondant à des dépenses effectives, qui n'ont pas été pris en considération pour le calcul de ladite indemnité.

— d'intérêts calculés au taux légal pour une durée de deux ans sur le montant de ladite indemnité.

Cette indemnité est transférable à l'étranger, si le bénéficiaire est lui-même étranger et si l'investissement a été réalisé à l'aide de fonds importés en Algérie.

Art. 9. — Les entreprises ont le droit de recruter le personnel étranger spécialisé qui leur est nécessaire dans la limite fixée par la décision d'agrément, compte tenu du rythme retenu de la formation et de la promotion des cadres nationaux; la liberté de fixation de résidence et de déplacement est garantie à ces agents étrangers et à leur famille sous réserve des mesures touchant à l'ordre public.

Art. 10. — L'égalité devant la loi, notamment dans ses dispositions fiscales, est reconquise aux entreprises étrangères ou sous contrôle étranger.

Art. 11. — Les droits à transfert ci-après sont garantis aux investissements étrangers visés aux articles 2, 3, 4 et 5 de la présente ordonnance.

1) — transfert de la partie distribuée des bénéfices annuels nets de l'entreprise établis après déduction des amortissements ou provisions nécessaires et compte tenu de l'importance de son endettement.

La partie distribuée des bénéfices n'est cependant transférable que dans la proportion existant entre les participations étrangères dans les fonds propres de l'entreprise et le total de ces fonds propres et, sous la condition que ces participations correspondent à des importations effectives de capitaux en Algérie.

Les transferts effectifs de bénéfices à l'étranger ne peuvent dépasser annuellement 15 % du montant des participations étrangères définies comme ci-dessus, dans les fonds propres de l'entreprise en Algérie.

Les bénéfices transférables réinvestis sont considérés comme une importation de capitaux.

2) Transfert, après encaissement, du produit de la cession ou de la liquidation de l'entreprise, ou de la vente ou cession des parts ou actions représentatives du capital, pour autant que l'acquéreur soit une personne physique algérienne ou une personne morale sous contrôle algérien ou que, dans les autres cas, l'opération ait été autorisée par la Banque centrale d'Algérie.

Un arrêté du ministre des finances et du plan déterminera les modalités d'application des dispositions du présent article.

Art. 12. — Le transfert des redevances sur brevet, et d'assistance technique ainsi que des montants nécessaires du service financier d'emprunts contractés à l'étranger, pourra être autorisé par l'arrêté d'agrément.

Art. 13. — Les autorisations de transfert visées aux articles 11 et 12 sont délivrées par la Banque centrale d'Algérie sur simple contrôle du respect des conditions énoncées dans ces articles.

Chapitre 2. — Avantages financiers

Art. 14. — Les entreprises visées aux articles 2, 3, 4 et 5, peuvent, bénéficier d'avantages fiscaux dans les limites, ci-après et selon les modalités qui seront fixées par arrêté du ministre des finances et du plan :

1) Exemption totale ou partielle du droit de mutation à titre onéreux prévu par l'article 447 du code de l'enregistrement, dans la mesure où il s'agit d'acquisitions immobilières destinées exclusivement à l'activité agréée ; il sera tenu compte

pour la fixation du taux de cette exemption, du lieu d'implantation de l'entreprise.

2) Exonération totale, partielle ou dégressive de l'impôt foncier pendant une période ne pouvant excéder 10 ans et en tenant compte également du lieu d'implantation de l'entreprise.

3) Octroi du taux réduit de la taxe unique globale à la production pour les acquisitions de biens d'équipement ou retourné de la taxe afférente aux biens d'équipement fabriqués en Algérie.

4) Octroi de délais, échelonnés au maximum sur la durée de l'amortissement industriel, pour le paiement des droits de douane et de la taxe unique globale à la production se rapportant aux biens d'équipement nécessaires à la réalisation du projet.

5) Exonération totale, partielle ou dégressive de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux pendant une période ne pouvant excéder 5 ans et pour un montant annuel de bénéfices ne pouvant dépasser 20 % des fonds propres investis dans l'activité agréée ; pendant la période d'exonération, les entreprises sont tenues d'effectuer tous amortissements nécessaires dans la limite des bénéfices réalisés, faute de quoi, les amortissements indûment différés ne pourront être imputés sur les exercices ultérieurs.

Art. 15. — Ces avantages fiscaux visés à l'article 14 ci-dessus ne peuvent être consentis que dans la mesure où les conditions initiales d'exploitation de l'entreprise qui les sollicite, ne lui permettent pas de supporter immédiatement des charges fiscales normales ; de plus, il sera tenu compte des critères ci-après :

— Rapport existant entre le montant des investissements et le nombre d'emplois permanents créés, eu égard à la technique utilisée dans la branche d'activité considérée.

— Effets indirects de l'investissement envisagé sur les activités connexes ou complémentaires,

— Rythme de la formation professionnelle et la promotion des cadres nationaux,

— Secteur économique et zone géographique d'implantation,

— Volume de la production destinée à l'exportation ou se substituant à des importations,

— volume du capital nouveau importé.

Paragraphe 3. — Avantages spéciaux.

Art. 16. — Les entreprises visées aux articles 2, 3, 4 et 5, peuvent bénéficier en outre, dans des cas spéciaux :

1) d'une garantie subsidiaire donnée par la caisse algérienne de développement pour le compte de l'Algérie, afin de faciliter l'obtention d'avances bancaires à court terme sur warrant industriel pour le financement des fabrications ou des stocks reconnus nécessaires au développement de l'Algérie ; les dispositions relatives au statut et aux modalités des warrants industriels seront prises par décret.

2) d'une garantie que le taux de certains financements à moyen ou long terme ne dépassera pas le chiffre maximum fixé lors de l'octroi de l'agrément.

Ces garanties ne pourront cependant être consenties qu'à la condition que les fonds propres de l'entreprise couvrent une proportion raisonnable de la valeur des moyens d'exploitation.

Elles font l'objet de décisions du ministre des finances et du plan et de conventions déterminant les modalités de ces garanties.

Art. 17. — En plus des avantages indiqués à l'article 16 précédent et sous la même condition, les entreprises visées au deuxième alinéa de l'article 2 et aux articles 3 et 5 peuvent éventuellement obtenir la garantie de l'Algérie pour leurs emprunts d'équipement ; cette garantie fait l'objet d'une décision du ministre des finances et du plan et d'une convention qui en détermine les modalités.

Art. 18. — Les entreprises à caractère touristique, pourront, outre les avantages financiers prévus à l'article 14, bénéficier pour les emprunts à moyen et long terme, de bonifications d'intérêt pouvant aller jusqu'à 3 %.

Art. 19. — Les investissements dépassant 5 millions de DA. peuvent éventuellement bénéficier :

a) d'une exclusivité d'agrément dans une zone géographique déterminée,

b) d'un régime conventionnel en matière d'impôts d'Etat, pour une période ne pouvant dépasser 10 ans, ce régime

n'étant applicable que dans la mesure où les bénéfices nets n'excèdent pas annuellement 15 % des fonds propres investis.

c) de dispositions contingentes destinées à permettre à l'entreprise de faire face à la concurrence étrangère pendant la période de mise en rendement normal de l'exploitation.

TITRE II. L'AGREMENT

Art. 20. — Les demandes en vue de l'obtention de l'agrément prévu à l'article 4 de la présente ordonnance, doivent être établies dans les formes qui seront précisées par arrêté du ministre des finances et du plan et adressées :

a) au préfet du département si le montant total de l'investissement ne dépasse pas 500.000 DA et qu'aucun avantage financier n'est sollicité ;

b) au secrétariat de la commission nationale des investissements dans les autres cas.

Art. 21. — Peuvent être agréées, les créations ou extensions d'entreprises qui, disposant d'un plan financier satisfaisant et de fonds propres adéquats, prévoient un effort de formation spécialisée de la main-d'œuvre nationale et qui, en raison de leur localisation ou de leur secteur d'activité, concourent au développement économique du pays selon les plans et programmes définis par les pouvoirs publics.

Pour les investissements étrangers, les critères ci-après seront en outre, pris en considération :

- ouverture de marchés extérieurs d'exportation,
- importance de la valeur ajoutée dégagée en Algérie par l'entreprise,
- degré d'utilisation des matières premières locales,
- niveau de couverture, par les fonds propres, de l'investissement à réaliser.

Art. 22. — Le préfet du département, saisi d'une demande conformément au paragraphe a) de l'article 20, décide en accord avec le ministre des finances et du plan et le ministre technique intéressé.

Lorsque, au terme de 40 jours, un avis de décision n'a pas été communiqué au demandeur sous pli recommandé, et que dans les mêmes conditions, le préfet ne lui a adressé ni objection, ni autre notification de quelque nature que ce soit, l'intéressé peut renouveler sa demande d'agrément à l'adresse du secrétariat de la commission nationale des investissements. L'agrément est considéré comme accordé si aucune objection n'a été soulevée dans les 40 jours de l'envoi de cette demande ou des renseignements complémentaires que le secrétariat aurait entre-temps réclamés.

Art. 23. — Dans le cas où l'agrément sollicité conformément au paragraphe b) de l'article 20, ne comporte aucune demande d'avantages financiers ou d'avantages spéciaux, le secrétariat de la commission nationale des investissements communique au demandeur, la décision qui aura été prise en accord avec le ministre des finances et du plan et le ministre technique intéressé.

L'agrément doit être express.

En cas d'octroi, le demandeur dispose d'un délai de 60 jours pour accepter définitivement l'agrément ; dès cette acceptation, le demandeur est tenu d'exécuter, dans le délai prévu, le programme d'investissement agréé et les obligations qui lui sont corrélatives.

Art. 24. — Dans le cas où l'agrément sollicité conformément au paragraphe b) de l'article 20, comporte une demande d'avantages financiers ou d'avantages spéciaux, la décision est prise conjointement par le ministre des finances et du plan et le ministre technique intéressé après avis de la commission nationale des investissements.

Cette décision est communiquée par le secrétariat de la commission nationale des investissements au demandeur ; celui-ci, en cas de décision favorable, dispose de 90 jours pour accepter définitivement l'agrément.

Dès cette acceptation :

— un arrêté d'agrément précisant toutes les conditions régissant l'investissement et les mesures de contrôle correspondantes, est pris conjointement par le ministre des finances et

du plan et le ministre technique intéressé. Cet arrêté sera publié par extrait au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Le demandeur est tenu d'exécuter, dans le délai prévu, le programme d'investissement agréé et les obligations corrélatives.

Lorsque l'agrément est donné pour l'extension d'une entreprise existante, les garanties générales, les avantages financiers et les avantages spéciaux peuvent être consentis soit à toute l'entreprise, soit pour la seule extension ; en ces derniers cas, le mode de comptabilisation adopté doit permettre l'individualisation des investissements et des activités couverts par l'agrément.

Art. 25. — L'agrément visé à l'article 5 de la présente ordonnance est communiqué au bénéficiaire par le secrétariat de la commission nationale des investissements, et doit être accepté dans un délai de 90 jours, cette acceptation comportant l'obligation d'exécuter le programme d'investissement selon les clauses qui le régissent. L'arrêté d'agrément, éventuellement requis, sera pris après réception de l'acceptation susvisée et publié dans la forme indiquée à l'article 24 précèdent.

Art. 26. — Sur proposition du ministre technique intéressé, l'agrément peut être retiré, dans la forme où il a été accordé, en cas de manquement grave aux engagements du bénéficiaire, trois mois au moins après mise en demeure.

Le retrait de tout ou partie des avantages financiers et avantages spéciaux pourra être également prononcé.

Art. 27. — La commission nationale des investissements est composée des membres permanents suivants :

- le ministre des finances et du plan, Président,
- le directeur général du plan et des études économiques,
- le directeur du trésor et du crédit,
- un représentant du ministère des affaires étrangères,
- un représentant du ministère de l'industrie et de l'énergie,
- un représentant du ministère de l'intérieur,
- un représentant du ministère du tourisme,
- un représentant du ministère du commerce,
- le directeur général de la caisse algérienne de développement,
- Le directeur général de la banque centrale d'Algérie,

Ils peuvent s'adjoindre, en cas de nécessité, les représentants de tout autre organisme, étatique ou para-étatique pouvant apporter des éléments d'information complémentaires.

Le secrétariat est assuré par la caisse algérienne de développement.

Le mode de fonctionnement et d'intervention de la commission sera défini par décret.

TITRE IV. — DISPOSITIONS DIVERSES

Art. 28. — Dans le but de favoriser la réalisation des plans et programmes économiques fixés par le gouvernement, un décret définira les conditions auxquelles les entreprises agréées antérieurement au 25 juillet 1963 devront conformer l'ensemble de leur activité.

Art. 29. — Les éventuelles modifications au présent code ne pourront imposer, aux entreprises agréées en vertu de la présente ordonnance, des conditions moins avantageuses.

Art. 30. — Les garanties et avantages prévus au présent code sont assurés sans préjudice de garanties et d'avantages plus étendus résultant des accords conclus et pouvant être conclus entre la République algérienne démocratique et populaire et d'autres Etats, groupes d'Etats et organismes internationaux.

Art. 31. — Les modalités d'application de la présente ordonnance seront définies par décret.

Art. 32. — Toutes dispositions contraires à la présente ordonnance sont abrogées et notamment la loi n° 63-277 du 27 juillet 1963 portant code des investissements.

Art. 33. — La présente ordonnance sera publiée au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 15 septembre 1966

Houari BOUMEDIENE.

Loi n° 82-11 du 21 août 1982 relative à l'investissement économique privé national.

Le Président de la République,

Vu la Charte nationale ;

Vu la Constitution et notamment les articles 14, 16, 17, 28, 29, 30 et 151 ;

Vu l'ordonnance n° 66-284 du 15 septembre 1966 modifiée et complétée portant code des investissements ;

Vu l'ordonnance n° 67-24 du 18 janvier 1967, modifiée et complétée portant code communal ;

Vu l'ordonnance n° 69-38 du 23 mai 1969, modifiée et complétée portant code de wilaya ;

Vu l'ordonnance n° 75-58 du 26 septembre 1975, modifiée et complétée portant code civil ;

Vu l'ordonnance n° 75-59 du 26 septembre 1975, modifiée et complétée portant code de commerce ;

Vu la loi n° 80-11 du 13 décembre 1980, portant plan quinquennal 1980-1984 et notamment son article 8 ;

Vu les résolutions du quatrième congrès et du congrès extraordinaire du Parti et les décisions du

Comité central en ses troisième et sixième sessions et notamment celles relatives au rôle et à la place du secteur privé dans l'économie nationale ;

Après approbation par l'assemblée populaire nationale,

Promulgue la loi dont la teneur suit :

TITRE I

OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Article 1er. — La présente loi a pour objet de déterminer les objectifs assignés aux investissements économiques privés nationaux, de préciser le cadre, le champ et les conditions d'exercice des activités qui en découlent.

Art. 2. — Tout projet d'investissement d'un montant inférieur à trente (30) millions de dinars, initié par une ou plusieurs personnes physiques, de nationalité algérienne et résidant en Algérie, est régi et se réalise conformément aux dispositions de la présente loi.

Art. 3. — Par objet d'investissement, s'entendent, au sens de la présente loi, les investissements à réaliser par le secteur privé national dans les activités d'utilité économique et sociale.

La structure des investissements sera précisée par voie réglementaire.

Art. 4. — Ces projets d'investissement s'inscrivent dans le cadre des objectifs, priorités et domaines prévus par les plans nationaux de développement et assignés au secteur privé national.

Ces investissements sont orientés, organisés et limités selon les dispositions de la présente loi.

Art. 5. — La présente loi ne s'applique pas aux investissements initiés ou à réaliser dans le secteur agricole privé et le commerce de détail pour lesquels il n'est pas dérogé aux lois en vigueur et qui feront, en tant que de besoin, l'objet de dispositions particulières.

Art. 6. — Les investissements initiés par les artisans ne sont pas concernés par le présent texte et demeurent régis par les dispositions de la loi portant statut de l'artisan.

Art. 7. — Sont exclus du champ d'application de la présente loi, les investissements initiés ou à réaliser par les hommes de l'art et les membres des professions libérales dans le cadre de l'exercice de leurs activités professionnelles qui demeurent régies par des dispositions spécifiques.

LOIS ET ORDONNANCES

Loi n° 86-13 du 19 août 1986 modifiant et complétant la loi n° 82-13 du 28 août 1982 relative à la constitution et au fonctionnement des sociétés d'économie mixte.

Le Président de la République,

Vu la Charte nationale ;

Vu la Constitution et notamment ses articles 151 et 152 ;

Vu l'ordonnance n° 76-58 du 26 septembre 1975, modifiée et complétée, portant code civil ;

Vu l'ordonnance n° 75-59 du 26 septembre 1975 portant code de commerce ;

Vu la loi n° 82-13 du 28 août 1982 relative aux modalités de constitution et de fonctionnement des sociétés d'économie mixte ;

Vu la loi n° 84-22 du 24 décembre 1984 portant plan quinquennal 1985-1989 ;

Après approbation par l'Assemblée populaire nationale ;

Promulgue la loi dont la teneur suit :

Article 1er. — Les dispositions de la présente loi complètent et/ou modifient certains articles de la loi n° 82-13 du 28 août 1982 susvisée comme suit :

Art. 2. — L'article 3 de la loi n° 82-13 du 28 août 1982 susvisée est modifié comme suit :

« Sous réserve des dispositions prévues par la présente loi, les sociétés d'économie mixte dont le siège social est en Algérie sont des sociétés commerciales par actions dont une partie du capital est détenue par une ou plusieurs entreprises socialistes nationales, et régies par le droit commercial algérien. Leur création et leurs statuts établis conformément à la législation en vigueur, s'inscrivent dans le cadre du protocole d'accord signé entre le (ou les) entreprise (s) socialiste (s) nationale (s) et le (ou les) partenaire (s) étranger (s) ».

Art. 3. — La loi n° 82-13 du 28 août 1982 est complétée par un article 3 bis ainsi libellé :

« Art. 3 bis. — La création de sociétés d'économie mixte s'inscrit dans le cadre du plan national de développement et obéit aux objectifs de rentabilité économique et financière ».

Art. 4. — L'article 4 de la loi n° 82-13 du 28 août 1982 susvisée est modifié comme suit :

« Les partenaires établissent en vue de la création de la société d'économie mixte un protocole d'accord définissant notamment :

— l'objet, le champ d'intervention et la durée de la société d'économie mixte ;

— les engagements et obligations de chacune des parties ;

— les modalités et l'échéancier de libération du capital social ;

— les modalités selon lesquelles l'une et l'autre des parties apportera à la société d'économie mixte à créer, les moyens humains, matériels, techniques et financiers nécessaires à la réalisation de son objet ;

— les modalités et l'échéancier de formation et d'algérienisation effective du personnel d'encadrement et technique ;

— les dispositions relatives aux rémunérations, à la sécurité sociale et aux transferts y afférents en ce qui concerne le personnel mis à la disposition de la société d'économie mixte ;

— les voies et moyens d'assurer un réel transfert de connaissances et de savoir-faire en particulier pour la promotion des exportations.

En tout état de cause, le protocole d'accord ne saurait avoir pour effet d'imposer des obligations susceptibles d'entraver le développement économique et technologique de l'entreprise socialiste nationale ou de la société d'économie mixte ».

Art. 5. — L'article 8 de la loi n° 82-13 du 28 août 1982 susvisée est modifié et complété comme suit :

« La présente loi garantit au (x) partenaire (s) étranger (s) au sein de la société d'économie mixte le droit de participer aux organes de gestion et à la prise de décision conformément aux dispositions du code de commerce et aux statuts de la société notamment en matière :

— d'augmentation ou de diminution du capital ;

— d'affectation des résultats.

Elle lui garantit, en outre, conformément à la réglementation en vigueur, le droit au transfert portant sur :

— la part des bénéfices non réinvestis ;

— la part transférable de la rémunération du personnel étranger de la société d'économie mixte ;

— la part transférable des cotisations de sécurité sociale du personnel étranger de la société d'économie mixte ;

— les frais résultant des interventions ponctuelles de courte durée du personnel du partenaire étranger ;

— le produit résultant d'opérations de cession d'actions en cas de vente ou de dissolution ;

— les indemnités en cas de nationalisation ;

— les indemnités accordées par une sentence judiciaire ou arbitrale rendue en faveur du (ou des) partenaire (s) étranger (s) dans ses relations contractuelles avec la société d'économie mixte ».

TITRE IV

LES ORGANES DE L'INVESTISSEMENT

Chapitre I

Le Conseil national de l'investissement

Art. 18. — Il est créé un Conseil national de l'Investissement ci-après dénommé "le Conseil", présidé par le Chef du Gouvernement.

Art. 19. — Le Conseil est chargé notamment de :

— proposer la stratégie et les priorités pour le développement de l'investissement ;

— proposer l'adaptation aux évolutions constatées des mesures incitatives pour l'investissement ;

— se prononcer sur les conventions visées à l'article 12 ci-dessus ;

— se prononcer sur les avantages à accorder au titre des investissements visés à l'article 3 ci-dessus ;

— se prononcer, en liaison avec les objectifs d'aménagement du territoire, sur les zones devant bénéficier du régime dérogatoire prévu dans la présente ordonnance ;

— proposer au Gouvernement toutes décisions et mesures nécessaires à la mise en œuvre du dispositif de soutien et d'encouragement de l'investissement ;

— susciter et encourager la création et le développement d'institutions et d'instruments financiers adaptés au financement de l'investissement ;

— traiter de toute autre question en rapport avec la mise en œuvre de la présente ordonnance.

Art. 20. — La composition, l'organisation et le fonctionnement du Conseil sont fixés par voie réglementaire.

Chapitre II

L'Agence nationale de développement de l'investissement

Art. 21. — L'Agence visée à l'article 6 ci-dessus est un établissement public doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

L'agence a, notamment, pour missions dans le domaine des investissements et en relation avec les administrations et organismes concernés :

— d'assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements,

— d'accueillir, d'informer et d'assister les investisseurs résidents et non résidents,

— de faciliter l'accomplissement des formalités constitutives des entreprises et de concrétisation des projets à travers les prestations du guichet unique décentralisé.

— d'octroyer les avantages liés à l'investissement dans le cadre du dispositif en vigueur,

— de gérer le fonds d'appui à l'investissement visé à l'article 28 ci-dessous,

— de s'assurer du respect des engagements souscrits par les investisseurs durant la phase d'exonération.

L'organisation et le fonctionnement de l'agence sont fixés par voie réglementaire.

Art. 22. — Le siège de l'agence est fixé à Alger. L'agence dispose de structures décentralisées au niveau local.

Elle peut créer des bureaux de représentation à l'étranger.

Le nombre et l'implantation des structures locales et des bureaux à l'étranger sont fixés par voie réglementaire.

Le Guichet unique :

Art. 23. — Il est créé, au sein de l'agence, un guichet unique regroupant les administrations et organismes concernés par l'investissement.

Le guichet unique est dûment habilité à fournir les prestations administratives nécessaires à la concrétisation des investissements, objet de la déclaration visée à l'article 4 ci-dessus.

Les décisions du guichet unique sont opposables aux administrations concernées.

Art. 24. — Le guichet unique est créé au niveau de la structure décentralisée de l'Agence.

Art. 25. — Le guichet unique s'assure, en relation avec les administrations et les organismes concernés, de l'allègement et de la simplification des procédures et formalités constitutives des entreprises et de réalisation des projets.

Il veille à la mise en œuvre des simplifications et allègements décidés.

Art. 26. — A partir des actifs résiduels des entreprises publiques dissoutes et en vue d'assurer leur valorisation pour le développement de l'investissement, l'Etat constituera un portefeuille foncier et immobilier, dont la gestion est dévolue à l'agence chargée du développement de l'investissement visée à l'article 6 ci-dessus.

Les modalités de mise en œuvre de cet article sont fixées par voie réglementaire.

Art. 27. — L'offre d'assiettes foncières s'effectuera à travers la représentation, au niveau du guichet unique décentralisé, des organismes chargés du foncier destiné à l'investissement.

TITRE V

DISPOSITIONS COMPLEMENTAIRES

Art. 28. — Il est créé un Fonds d'appui à l'investissement sous forme d'un compte d'affectation spécial.

Ce fonds est destiné à financer la prise en charge de la contribution de l'Etat dans le coût des avantages consentis aux investissements, notamment les dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement.

La nomenclature des dépenses susceptibles d'être imputées à ce compte est arrêtée par le Conseil national de l'investissement visé à l'article 18 ci-dessus.

Les modalités d'organisation et de fonctionnement de ce Fonds sont fixées par voie réglementaire.

TITRE VI

DISPOSITIONS DIVERSES

Art. 29. — Sont maintenus les droits acquis par les investisseurs en ce qui concerne les avantages dont ils bénéficient en vertu des législations instituant des mesures d'encouragement aux investissements, lesquels avantages demeurent en vigueur jusqu'à expiration de la durée, et aux conditions pour lesquelles ils ont été accordés.

Art. 30. — Les investissements qui bénéficient des avantages prévus par la présente ordonnance peuvent faire l'objet de transfert ou de cession. Le repreneur s'engage auprès de l'agence à honorer toutes les obligations prises par l'investisseur initial et ayant permis l'octroi des dits avantages, faute de quoi ces avantages sont supprimés.

Art. 31. — Les investissements réalisés à partir d'apports en capital, au moyen de devises librement convertibles, régulièrement cotées par la Banque d'Algérie et dont l'importation est dûment constatée par cette dernière, bénéficient de la garantie de transfert du capital investi et des revenus qui en découlent. Cette garantie porte également sur les produits réels nets de la cession ou de la liquidation, même si ce montant est supérieur au capital initialement investi.

Art. 32. — Les investissements qui bénéficient des avantages de la présente ordonnance font l'objet durant leur période d'exonération d'un suivi de l'agence.

Le suivi de ces investissements est effectué par l'agence en relation avec les administrations et les organismes chargés de veiller au respect des obligations nées du bénéfice des avantages octroyés.

Art. 33. — En cas de non-respect des délais de réalisation et des conditions d'octroi des avantages tels que fixés à l'article 13 ci-dessus, ces avantages sont retirés dans les mêmes formes que celles relatives à leur octroi, sans préjudice des autres dispositions légales.

Art. 34. — En attendant la mise en place de l'agence visée à l'article 6 ci-dessus, les dispositions de la présente ordonnance ainsi que les effets induits par la période de transition visée à l'article 29 ci-dessus, sont pris en charge par l'agence de promotion et de soutien de l'Investissement (APSI).

Art. 35. — Sont abrogées, à l'exception des lois relatives aux hydrocarbures susvisées, toutes dispositions antérieures contraires à la présente ordonnance, notamment celles relatives au décret législatif n° 93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement.

Art. 36. — La présente ordonnance sera publiée au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le Aouel Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001.

Abdelaziz BOUTEFLIKA.



**Ordonnance n° 01-04 du Aouel Joumada Ethania 1422
correspondant au 20 août 2001 relative à
l'organisation, la gestion et la privatisation des
entreprises publiques économiques.**

Le Président de la République,

Vu la Constitution, notamment ses articles 17, 18, 122 et 124 ;

Vu la loi n° 88-18 du 12 juillet 1988 portant adhésion 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 ;

Vu l'ordonnance n° 95-04 du 19 Chaâbane 1415 correspondant au 21 janvier 1995 portant ratification de la convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements, entre Etats et ressortissants d'autres Etat ;

Vu l'ordonnance n° 95-05 du 19 Chaâbane 1421 correspondant au 21 janvier 1995 portant approbation de la convention portant création de l'agence internationale de garantie des investissements ;

Vu l'ordonnance n° 66-156 du 8 juin 1966, modifiée et complétée portant code pénal ;

Vu l'ordonnance n° 75-58 du 26 septembre 1975, modifiée et complétée, portant code civil ;

Vu l'ordonnance n° 75-59 du 26 septembre 1975, modifiée et complétée, portant code de commerce ;

DECRETS

Décret exécutif n° 01-281 du 6 Rajab 1422 correspondant au 24 septembre 2001 relatif à la composition, à l'organisation et au fonctionnement du Conseil national de l'investissement.

Le Chef du Gouvernement,

Sur le rapport du ministre de la participation et de la coordination des réformes,

Vu la Constitution, notamment ses articles 83, 85 et 125 (alinéa 2);

Vu l'ordonnance n° 75-59 du 26 septembre 1975, modifiée et complétée, portant code de commerce;

Vu l'ordonnance n° 01-03 du Aouel Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001 relative au développement de l'investissement, notamment ses articles 18, 19 et 20;

Vu l'ordonnance n° 01-04 du Aouel Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001 relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des entreprises publiques économiques;

Vu le décret présidentiel n° 2000-256 du 26 Joumada El Oula 1421 correspondant au 26 août 2000 portant nomination du Chef du Gouvernement;

Vu le décret présidentiel n° 01-139 du 8 Rabie El Aouel 1422 correspondant au 31 mai 2001 portant nomination des membres du Gouvernement;

Vu le décret exécutif n° 2000-322 du 27 Rajab 1421 correspondant au 25 octobre 2000 fixant les attributions du ministre de la participation et de la coordination des réformes;

Décète :

Article 1er. — En application des dispositions de l'ordonnance n° 01-03 du Aouel Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001, relative au développement de l'investissement et notamment son article 20, le présent décret a pour objet de fixer la composition, l'organisation et le fonctionnement du Conseil national de l'investissement, ci-après dénommé le "Conseil".

Art. 2. — Le Conseil est placé sous l'autorité du Chef du Gouvernement qui en assure la présidence.

Art. 3. — Le Conseil veille à promouvoir le développement de l'investissement conformément aux dispositions de l'article 19 de l'ordonnance n° 01-03 du Aouel Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001, susvisée.

Art. 4. — Le Conseil fixe :

— le montant prévisionnel de la dotation budgétaire à affecter au Fonds d'appui à l'investissement;

— la nomenclature des dépenses pouvant être imputée à ce Fonds.

Art. 5. — Le Conseil est composé des membres suivants:

— le ministre chargé des finances;

— le ministre chargé de la participation et de la coordination des réformes;

— le ministre chargé des collectivités locales;

— le ministre chargé du commerce;

— le ministre chargé de l'énergie et des mines;

— le ministre chargé de l'industrie;

— le ministre chargé de la PME/PMI;

— le ministre chargé de la coopération;

— le ministre chargé de l'aménagement du territoire.

Le(s) ministre(s) sectoriel(s) concerné(s) par l'ordre du jour participe(ent) aux travaux du Conseil.

Le président du conseil d'administration ainsi que le directeur général de l'Agence nationale de développement de l'investissement assistent, en tant qu'observateurs, aux réunions du Conseil.

Le Conseil peut faire appel, en tant que de besoin, à toute personne en raison de ses compétences ou de son expertise dans le domaine de l'investissement.

Art. 6. — Le Conseil se réunit une fois par trimestre. Il peut être convoqué, en tant que de besoin, par son président ou à la demande d'un de ses membres.

Art. 7. — Les travaux du Conseil sont sanctionnés par des décisions et recommandations.

Art. 8. — Le secrétariat du Conseil est assuré par l'Agence nationale de développement de l'investissement visée à l'article 6 de l'ordonnance n° 01-03 du Aouel Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001, susvisée.

Art. 9. — Le secrétariat du Conseil est chargé :

— d'assurer la préparation des travaux du Conseil et de suivre la mise en œuvre de ses décisions et recommandations;

— de veiller à la réalisation de rapports périodiques d'évaluation de la situation relative à l'investissement;

— d'alimenter les travaux du Conseil en informations et études pertinentes liées à l'objet et aux missions de l'Agence nationale de développement de l'investissement.

Art. 10. — Le présent décret sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 6 Rajab 1422 correspondant au 24 septembre 2001.

Ali BENFLIS.



Décret exécutif n° 01-282 du 6 Rajab 1422 correspondant au 24 septembre 2001 portant attributions, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de développement de l'investissement.

Le Chef du Gouvernement,

Vu la Constitution, notamment ses articles 85-4° et 125 (alinéa 2) ;

Vu la loi n° 90-11 du 21 avril 1990 relative aux relations de travail ;

Vu la loi n° 90-30 du 1er décembre 1990 portant loi domaniale ;

Vu l'ordonnance n°01-03 du Aouel Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001 relative au développement de l'investissement ;

Vu l'ordonnance n°01-04 du Aouel Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001 relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des entreprises publiques économiques ;

Vu le décret présidentiel n° 99-240 du 17 Rajab 1420 correspondant au 27 octobre 1999 relatif à la nomination aux emplois civils et militaires de l'Etat ;

Vu le décret présidentiel n° 2000-256 du 26 Joumada El Oula 1421 correspondant au 26 août 2000 portant nomination du chef du Gouvernement ;

Vu le décret présidentiel n° 01-139 du 8 Rabie El Aouel 1422 correspondant au 31 mai 2001 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 94-319 du 12 Joumada El-Oula 1415 correspondant au 17 octobre 1994, modifié et complété, portant attributions, organisation et fonctionnement de l'agence de promotion, de soutien et de suivi des investissements ;

Vu le décret exécutif n° 2000-322 du 27 Rajab 1421, correspondant au 25 octobre 2000 fixant les attributions du ministre de la participation et de la coordination des réformes ;

Vu le décret exécutif n° 01-281 du 6 Rajab 1422 correspondant au 24 septembre 2001 relatif à la composition, à l'organisation et au fonctionnement du conseil national de l'investissement ;

Décrète :

TITRE I

DENOMINATION – TUTELLE – SIEGE

Article 1er. — Conformément aux dispositions de l'article 6 de l'ordonnance n° 01-03 du Aouel Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001 relative au développement de l'investissement, il est créé, auprès du Chef de Gouvernement, une Agence nationale de développement de l'investissement, par abréviation "ANDI", ci-après désignée "l'Agence".

L'Agence est un établissement public à caractère administratif, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

Le suivi opérationnel de l'ensemble des activités de l'Agence est exercé par le ministre de la participation et de la coordination des réformes .

Art. 2. — Le siège de l'Agence est fixé à Alger. L'agence dispose de structures décentralisées au niveau local. Elles sont organisées conformément aux dispositions de l'article 25 ci-dessous .

TITRE II

LES MISSIONS

Art. 3. — L'Agence a pour mission dans le domaine des investissements et en relation avec les administrations et organismes concernés :

— d'assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements nationaux et étrangers,

— d'accueillir, d'informer et d'assister les investisseurs résidents et non-résidents dans le cadre de la mise en œuvre des projets d'investissements,

— de faciliter l'accomplissement des formalités constitutives des entreprises et de réalisation des projets à travers le guichet unique,

— d'octroyer les avantages liés à l'investissement dans le cadre du dispositif en vigueur,

— de s'assurer du respect des engagements souscrits par les investisseurs durant la phase d'exonération ,

— de gérer le Fonds d'appui à l'investissement prévu à l'article 28 de l'ordonnance n° 01-03 du Aouel Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001, susvisée ;

— de gérer le portefeuille foncier et immobilier destiné à l'investissement prévu par les dispositions de l'article 26 de l'ordonnance n° 01-03 du Aouel Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001, susvisée.

Art. 4. — A ce titre, l'Agence est chargée notamment :

— de la mise en place du guichet unique conformément aux dispositions des articles 23 et 24 de l'ordonnance n° 01-03 du Aouel Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001, susvisée ;

— d'identifier les opportunités d'investissement et de constituer une banque de données économiques à mettre à la disposition des promoteurs,

— de collecter, de traiter, de produire et de diffuser à travers les supports les plus appropriés d'information et d'échanges de données, toute la documentation nécessaire à une meilleure connaissance, par les milieux d'affaires, des opportunités d'investissements,

— d'entreprendre toute action d'information, de promotion et de collaboration avec les organismes publics et privés en Algérie et à l'étranger, pour faire connaître l'environnement général de l'investissement en l'Algérie, les opportunités d'affaires et de partenariat, et favoriser leur réalisation,

— d'identifier les obstacles et contraintes qui entravent la réalisation des investissements et de proposer aux autorités concernées les mesures organisationnelles et réglementaires pour y remédier.

Art. 5. — Pour mener à bien sa mission, l'Agence peut :

— constituer des groupes d'experts chargés du traitement de questions spécifiques liées à l'investissement ;

— organiser des séminaires, rencontres et journées d'études dont le contenu se rapporte à son objet ;

— entretenir et développer des relations de coopération avec des organismes étrangers similaires ;

— exploiter, en liaison avec son objet, toutes études et informations se rapportant aux expériences similaires pratiquées dans d'autres pays.

Dans la limite de ses attributions, l'Agence est, en outre, tenue de faire au Conseil national de l'investissement et à l'autorité de tutelle tout rapport et proposition de mesures liées au développement de l'investissement, le conseil d'administration informé.

TITRE III

ORGANISATION – GESTION FONCTIONNEMENT

Art. 6. — L'Agence est administrée par un conseil d'administration présidé par le représentant du Chef de Gouvernement et dirigée par un directeur général assisté d'un secrétaire général.

Art. 7. — L'organisation et le règlement intérieur de l'Agence sont proposés par le directeur général, adoptés par le conseil d'administration.

Chapitre I

Le Conseil d'administration

Art. 8. — Le conseil d'administration est composé :

— du représentant du Chef du Gouvernement, président,

— du représentant du ministre chargé de la participation et de la coordination des réformes,

— du représentant du ministre chargé de l'intérieur et des collectivités locales,

— du représentant du ministre chargé des affaires étrangères,

— du représentant du ministre chargé des finances,

— du représentant du ministre chargé de l'industrie,

— du représentant du ministre chargé de la PME/ PMI,

— du représentant du ministre chargé de l'aménagement du territoire,

— du représentant du Gouverneur de la Banque d'Algérie,

— du représentant de la chambre algérienne de commerce et d'industrie,

— de deux (2) représentants des organisations patronales désignés par leurs pairs.

Le secrétariat du conseil d'administration est assuré par le directeur général.

Art. 9. — Les membres du conseil d'administration sont désignés par décision de l'autorité de tutelle de l'Agence sur proposition des autorités dont ils relèvent, pour une période de trois (3) années renouvelables.

Les membres du conseil d'administration doivent avoir au moins le rang de directeur d'administration centrale.

Le mandat des membres désignés en raison de leur fonction cesse avec celle-ci.

En cas d'interruption du mandat de l'un des membres, il est procédé à son remplacement dans les mêmes formes.

Le membre nouvellement désigné lui succède jusqu'à l'expiration du mandat.

Art. 10. — Les membres du conseil d'administration perçoivent des indemnités compensatrices des frais encourus conformément à la réglementation en vigueur.

Art. 11. — Le conseil d'administration se réunit en session ordinaire quatre (4) fois par an, sur convocation de son président.

Il peut se réunir en session extraordinaire sur convocation de son président ou sur proposition des deux tiers (2/3) de ses membres.

Art. 12. — Le Président du conseil d'administration adresse à chaque membre du Conseil une convocation précisant l'ordre du jour, quinze (15) jours au moins avant la date de la réunion.

Le délai peut être réduit pour les sessions extraordinaires, sans être inférieur à huit (8) jours.

Art. 13. — Le conseil d'administration ne délibère valablement qu'en présence des deux tiers (2/3) au moins, de ses membres. Si le *quorum* n'est pas atteint, le conseil d'administration se réunit valablement après une deuxième convocation et délibère quel que soit le nombre des membres présents.

Les décisions du conseil d'administration sont prises à la majorité des voix des membres présents.

En cas de partage des voix, celle du président est prépondérante.

Art. 14. — Les délibérations du conseil d'administration donnent lieu à l'établissement de procès-verbaux, numérotés sur un registre *ad hoc* et signés par le président du conseil d'administration.

Les procès-verbaux sont communiqués à l'ensemble des membres du conseil d'administration et à l'autorité de tutelle, dans les quinze (15) jours qui suivent les délibérations.

Art. 15. — Le conseil d'administration de l'Agence délibère, notamment sur :

- le projet de règlement intérieur ;
- l'adoption du programme général d'activité de l'Agence ;
- les conditions d'exécution des décisions du Conseil national de l'investissement ;
- le projet de budget et les comptes de l'Agence,
- l'acceptation des dons et legs conformément aux lois et règlements en vigueur,
- les projets d'acquisition, d'aliénation et d'échange de biens immeubles dans le cadre de la réglementation en vigueur ;
- l'approbation du rapport annuel d'activité ainsi que les comptes de gestion ;

— les critères et grilles d'analyse devant servir à l'évaluation des projets d'investissement soumis aux fins d'obtention des avantages prévus par les lois et règlements en vigueur,

— la création de structures décentralisées de l'Agence ou de représentations de l'agence à l'étranger,

— la mise en place de dispositifs appelés à soutenir l'action de l'agence dans le domaine des investissements.

Chapitre II

Le Directeur Général

Art. 16. — Le directeur général est nommé selon la réglementation en vigueur. Il est mis fin à ses fonctions dans les mêmes formes.

Le directeur général est assisté, pour la gestion de l'Agence, d'un secrétaire général ayant rang de directeur d'études, nommé selon la réglementation en vigueur. Il est mis fin à ses fonctions dans les mêmes formes.

Art. 17. — Dans l'exercice des missions de l'Agence, le directeur général est assisté de directeurs d'études et de directeurs nommés selon la réglementation en vigueur. Il est mis fin à leurs fonctions dans les mêmes formes.

Art. 18. — Le directeur général est responsable du fonctionnement de l'Agence dans le cadre des dispositions du présent décret et des règles générales en matière de gestion administrative et financière des établissements publics à caractère administratif.

Il exerce la direction de l'ensemble des services de l'agence. Il agit au nom de l'agence, la représente en justice et dans les actes de la vie civile.

Il exerce l'autorité hiérarchique sur l'ensemble du personnel de l'agence et nomme à tous les emplois pour lesquels un autre mode de nomination n'est pas prévu.

Il est chargé de la mise en œuvre des décisions du conseil d'administration.

Art. 19. — Le directeur général a compétence, après avis du conseil d'administration, pour constituer tout groupe de travail ou de réflexion dont la mise en place serait nécessaire pour améliorer et renforcer l'action de l'Agence en matière de développement de l'investissement.

Art. 20. — Le directeur général établit un rapport trimestriel au conseil national de l'investissement visé à l'article 18 de l'ordonnance n° 01-03 du Aouel Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001, susvisée et au conseil d'administration de l'Agence, faisant état des déclarations d'investissements déposées, des décisions d'octroi ou de refus des avantages.

✓ **Ordonnance N° 06-08 du 15/07/2006 et complément à l'ordonnance N° 01-03 du 20/08/2001 relatif au développement de l'investissement :**

23 **Jumada Ethania 1427**
19 juillet 2006

JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 47

15

Vu la loi n° 03-03 du 16 Dhou El Hidja 1423 correspondant au 17 février 2003 relative aux zones d'expansion et sites touristiques ;

Vu la loi n° 03-10 du 19 Jumada El Oula 1424 correspondant au 19 juillet 2003 relative à la protection de l'environnement dans le cadre du développement durable ;

Vu la loi n° 05-07 du 19 Rabie El Aouel 1426 correspondant au 28 avril 2005 relative aux hydrocarbures ;

Le conseil des ministres entendu,

Promulgue l'ordonnance dont la teneur suit :

Article 1er. — La présente ordonnance a pour objet de modifier et de compléter certaines dispositions de l'ordonnance n° 01-03 du Aouel Jumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001 relative au développement de l'investissement.

Art. 2. — *L'article 3* de l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est modifié et rédigé comme suit :

“*Art. 3.* — Les investissements visés aux articles 1 et 2 ci-dessus, à l'exception de ceux visés à l'alinéa 2 du présent article, bénéficient des avantages de la présente ordonnance.

La liste des activités, biens et services exclus des avantages prévus par la présente ordonnance est fixée par voie réglementaire après avis conforme du conseil national de l'investissement visé à l'article 18 ci-dessous”.

Art. 3. — L'article 4 de l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est modifié et rédigé comme suit :

“*Art. 4.* — Les investissements sont réalisés librement sous réserve de la législation et des réglementations relatives aux activités réglementées et au respect de l'environnement. Ils bénéficient de plein droit de la protection et des garanties prévues par les lois et règlements en vigueur.

Les investissements bénéficiant des avantages de la présente ordonnance font l'objet, préalablement à leur réalisation, d'une déclaration d'investissement auprès de l'agence visée à l'article 6 ci-dessous”.

Art. 4. — *L'article 6* de l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est modifié et rédigé comme suit :

“*Art. 6.* — Il est créé une agence nationale de développement de l'investissement ci-après dénommée “l'agence”.

Art. 5. — *L'article 7* de l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est modifié, complété et rédigé comme suit :

“*Art. 7.* — Sous réserve des dispositions particulières applicables aux investissements présentant un intérêt pour l'économie nationale, l'agence dispose, à compter de la date de dépôt de la demande, d'avantages d'un délai maximum :



Ordonnance n° 06-08 du 19 Jumada Ethania 1427 correspondant au 15 juillet 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n° 01-03 du Aouel Jumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001 relative au développement de l'investissement.

Le Président de la République,

Vu la Constitution, notamment ses articles 122 et 124 ;

Vu l'ordonnance n° 01-03 du Aouel Jumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001 relative au développement de l'investissement ;

Vu l'ordonnance n° 01-04 du Aouel Jumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001 relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des entreprises publiques économiques ;

Vu la loi n° 01-10 du 11 Rabie Ethani 1422 correspondant au 3 juillet 2001 portant loi minière ;

Vu la loi n° 01-20 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 relative à l'aménagement et au développement durable du territoire ;

Vu la loi n° 01-21 du 7 Chaoual 1422 correspondant au 22 décembre 2001 portant loi de finances pour 2002, notamment son article 227 ;

Vu la loi n° 03-01 du 16 Dhou El Hidja 1423 correspondant au 17 février 2003 relative au développement durable du tourisme ;

— 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'agence peut, en contrepartie des frais de traitement des dossiers, percevoir une redevance versée par les investisseurs. Le montant et les modalités de perception de la redevance sont fixés par voie réglementaire ».

Art. 6. — L'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est complétée par un *article 7 bis* rédigé comme suit :

« *Art. 7 bis.* — Les investisseurs s'estimant lésés, au titre du bénéfice des avantages, par une administration ou un organisme chargé de la mise en œuvre de la présente ordonnance ainsi que ceux faisant l'objet d'une procédure de retrait engagée en application de l'article 33 ci-dessous, disposent d'un droit de recours.

Ce recours est exercé auprès d'une commission dont la composition, l'organisation et le fonctionnement sont fixés par voie réglementaire.

Ce recours s'exerce sans préjudice du recours juridictionnel dont bénéficie l'investisseur.

Ce recours doit être exercé dans les quinze (15) jours qui suivent la notification de l'acte objet de la contestation ou du silence de l'administration ou de l'organisme concernés pendant les quinze (15) jours à compter de sa saisine.

Le recours visé à l'alinéa ci-dessus est suspensif des effets de l'acte contesté.

La commission statue dans un délai d'un (1) mois. Sa décision est opposable à l'administration ou à l'organisme concernés par le recours ».

Art. 7. — *L'article 9* de l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est modifié, complété et rédigé comme suit :

«*Art. 9.* — Outre les incitations fiscales, parafiscales et douanières prévues par le droit commun, les investissements définis aux articles 1 et 2 ci-dessus, bénéficient :

1. Au titre de leur réalisation telle que visée à l'article 13 ci-dessous, des avantages suivants :

a) exonération de droits de douane pour les biens non exclus, importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement,

b) franchise de la TVA pour les biens et services non exclus importés ou acquis localement entrant directement dans la réalisation de l'investissement,

c) exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement concerné.

2. Au titre de l'exploitation et pour une durée de trois (3) ans après constat d'entrée en activité établi par les services fiscaux à la diligence de l'investisseur :

a) de l'exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS),

b) de l'exonération de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP)».

Art. 8. — *L'article 11* de l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est modifié, complété et rédigé comme suit :

«*Art. 11.* — Les investissements portant sur des activités non exclues des avantages et réalisées dans les zones citées à l'alinéa 1er de l'article 10 ci-dessus bénéficient des avantages suivants :

1. — Au titre de la réalisation de l'investissement :

— exemption.....(sans changement).....

— application du droit d'enregistrement au taux réduit de deux pour mille (2‰) pour les actes constitutifs de sociétés et les augmentations de capital ;

— prise en charge.....(sans changement)..... ;

— franchise de la TVA pour les biens et services non exclus des avantages entrant directement dans la réalisation de l'investissement, qu'ils soient importés ou acquis sur le marché local ;

— exonération de droits de douane pour les biens importés non exclus des avantages, entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

2. Après constat de mise en exploitation établi par les services fiscaux à la diligence de l'investisseur :

— exonération, pendant une période de dix (10) ans d'activité effective, de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS) et de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) ;

— exonération.....(le reste sans changement).....».

Art. 9. — *L'article 12* de l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est modifié, complété et rédigé comme suit :

«*Art. 12.* — Les investissements visés à l'alinéa 2 de l'article 10 ci-dessus donnent lieu à l'établissement d'une convention négociée dans les conditions prévues à l'article 12 bis ci-dessous.

La convention est conclue par l'agence, agissant pour le compte de l'Etat, après approbation du conseil national de l'investissement visé à l'article 18 ci-dessous. La convention est publiée au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire».

Art. 10. — L'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est complétée par un *article 12 bis* rédigé comme suit :

“*Art. 12 bis.* — Bénéficiaire d’avantages établis par voie de négociation entre l’investisseur et l’agence agissant pour le compte de l’Etat, sous la conduite du ministre chargé de la promotion des investissements, les investissements présentant un intérêt pour l’économie nationale”.

Les investissements présentant un intérêt pour l’économie nationale sont identifiés selon des critères fixés par voie réglementaire après avis conforme du conseil national de l’investissement visé à l’article 18 ci-dessous”.

Art. 11. — L’ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est complétée par un *article 12* réédigé comme suit :

“*Art. 12 ter.* — Les avantages susceptibles d’être accordés aux investissements visés à l’article 12 *bis* ci-dessus peuvent comprendre tout ou partie des avantages suivants :

1 – En phase de réalisation, pour une durée maximale de cinq (5) ans :

a) d’une exonération et/ou franchise des droits, taxes, impositions et autres prélèvements à caractère fiscal frappant les acquisitions opérées tant par voie d’importation que sur le marché local, des biens et services nécessaires à la réalisation de l’investissement ;

b) d’une exonération des droits d’enregistrement portant sur les mutations des propriétés immobilières affectées à la production ainsi que la publicité légale dont elles doivent faire l’objet ;

c) d’une exonération des droits d’enregistrement sur les actes constitutifs de sociétés et les augmentations de capital ;

d) d’une exonération de la taxe foncière sur les propriétés immobilières affectées à la production.

2 – En phase d’exploitation, pour une durée maximale de dix (10) années à compter du constat d’entrée en exploitation établi par les services fiscaux, à la diligence de l’investisseur :

a) d’une exonération de l’impôt sur le bénéfice des sociétés ;

b) d’une exonération de la taxe sur l’activité professionnelle.

Outre les avantages visés aux alinéas 1 et 2 ci-dessus, des avantages supplémentaires peuvent être décidés par le conseil national de l’investissement conformément à la législation en vigueur”.

Art. 12. — L’*article 18* de l’ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est modifié, complété et réédigé comme suit :

“*Art. 18.* — Il est créé, auprès du ministre chargé de la promotion des investissements, un conseil national de l’investissement ci-après dénommé “le conseil”, placé sous l’autorité et la présidence du Chef du Gouvernement.

Le conseil est chargé des questions liées à la stratégie des investissements et à la politique de soutien aux investissements, de l’approbation des conventions prévues par l’article 12 ci-dessus et, d’une manière générale, de toutes questions liées à la mise en œuvre des dispositions de la présente ordonnance.

La composition, le fonctionnement et les attributions du conseil national de l’investissement sont fixés par voie réglementaire”.

Art. 13. — Les dispositions des *articles 19 et 20* de l’ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée sont abrogées.

Art. 14. — L’ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est complétée par un *article 32 bis*, réédigé comme suit :

“*Art. 32 bis.* — Le suivi exercé par l’agence se réalise par un accompagnement et une assistance aux investisseurs ainsi que par la collecte d’informations statistiques diverses”.

Art. 15. — L’ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est complétée par un *article 32 ter* réédigé comme suit :

“*Art. 32 ter.* — Au titre du suivi, les autres administrations et organismes concernés par la mise en œuvre du dispositif d’incitations prévu par la présente ordonnance sont chargés de veiller, conformément aux procédures régissant leur activité et pendant toute la durée des exonérations, au respect, par les investisseurs, des obligations mises à leur charge au titre des avantages accordés”.

Art. 16. — L’*article 33* de l’ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est modifié et réédigé comme suit :

“*Art. 33.* — En cas de non-respect des obligations découlant de la présente ordonnance ou des engagements pris par les investisseurs, les avantages fiscaux, douaniers, parafiscaux, financiers, sont retirés, sans préjudice des autres dispositions législatives.

La décision de retrait est prononcée par l’agence”.

Art. 17. — Les avantages prévus aux *articles 9 à 11*, modifiés, de l’ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, s’appliquent aux investissements déclarés après publication de la présente ordonnance au *Journal officiel*.

Ces avantages ne peuvent être cumulés avec les avantages de même nature institués par la législation fiscale.

Art. 18. — La présente ordonnance sera publiée au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 19 *Joumada Ethania 1427* correspondant au 15 juillet 2006.

Abdelaziz BOUTEFLIKA.

Nonobstant toutes dispositions contraires, les prescriptions du présent article s'appliquent aux résultats dégagés au titre des exercices 2010 et suivants, ainsi qu'aux résultats en instance d'affectation à la date de promulgation de la loi de finances complémentaire pour 2009.

Le non-respect des présentes dispositions entraîne le reversement de l'avantage fiscal et l'application d'une amende fiscale de 30%.

Cette obligation ne s'applique pas lorsque le conseil national de l'investissement se prononce par décision dérogatoire de dispense au profit de l'investisseur de l'obligation de réinvestissement.

Art. 58. — L'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, modifiée et complétée, relative au développement de l'investissement est complétée par un article 4 *bis* rédigé comme suit :

« Art. 4 *bis*. — Les investissements étrangers réalisés dans les activités économiques de production de biens et de services font l'objet, préalablement à leur réalisation, d'une déclaration d'investissement auprès de l'agence visée à l'article 6 ci-dessous.

Les investissements étrangers ne peuvent être réalisés que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital social. Par actionnariat national, il peut être entendu l'addition de plusieurs partenaires.

Nonobstant les dispositions du précédent alinéa, les activités de commerce extérieur ne peuvent être exercées par des personnes physiques ou morales étrangères que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident est égal au moins à 30% du capital social.

Tout projet d'investissement étranger direct ou d'investissement en partenariat avec des capitaux étrangers doit être soumis à l'examen préalable du conseil national de l'investissement visé à l'article 18 ci-dessous.

Les investissements étrangers directs ou en partenariat sont tenus de présenter une balance en devises excédentaire au profit de l'Algérie pendant toute la durée de vie du projet. Un texte de l'autorité monétaire précisera les modalités d'application du présent alinéa.

Les financements nécessaires à la réalisation des investissements étrangers, directs ou en partenariat, à l'exception de la constitution du capital, sont mis en place, sauf cas particulier, par recours au financement local. Un texte réglementaire précisera, en tant que de besoin, les modalités d'application des présentes dispositions ».

Art. 59. — Les dispositions des articles 7 et 7 *bis* de l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, modifiée et complétée, relative au développement de l'investissement sont modifiées et rédigées comme suit :

« Art. 7. — Sous réserve des dispositions particulières applicables aux investissements présentant un intérêt pour l'économie nationale, l'agence a pour mission de dynamiser le traitement des demandes d'avantages pour les investissements.

L'agence peut, en contrepartie des frais de traitement des dossiers, percevoir une redevance versée par les investisseurs. Le montant et les modalités de perception de la redevance sont fixés par voie réglementaire ».

« Art. 7 *bis*. — Les investisseurs s'estimant lésés ... (sans changement jusqu'à) dont bénéficie l'investisseur.

Ce recours doit être exercé dans les quinze (15) jours qui suivent la notification de l'acte objet de la contestation. En cas de silence de l'administration ou de l'organisme concernés, ce délai ne peut être inférieur à deux (2) mois à compter de la saisine.

Le recours visé à l'alinéa ci-dessus est suspensif des effets de l'acte contesté. Toutefois, l'administration peut prendre des mesures conservatoires.

La commission statue dans un délai d'un (1) mois. Sa décision est opposable à l'administration ou à l'organisme concernés par le recours ».

Art. 60. — L'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, modifiée et complétée, relative au développement de l'investissement est complétée par les articles 9 *bis* et 9 *ter* rédigés comme suit :

« Art. 9 *bis*. — L'octroi des avantages du régime général est subordonné à l'engagement écrit du bénéficiaire à accorder la préférence aux produits et services d'origine algérienne.

Le bénéfice de la franchise de la taxe sur la valeur ajoutée est limité aux seules acquisitions d'origine algérienne. Toutefois, cet avantage peut être consenti lorsqu'il est dûment établi l'absence d'une production locale similaire.

Le taux de la préférence aux produits et services d'origine algérienne ainsi que les modalités d'application du présent article sont fixées par voie réglementaire. »

« Art. 9 *ter*. — Les investissements dont le montant est égal ou supérieur à 500 millions de dinars ne peuvent bénéficier des avantages du régime général que dans le cadre d'une décision du conseil national de l'investissement ».

Art. 61. — Les dispositions de l'article 12 *ter* de l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, modifiée et complétée, relative au développement de l'investissement sont modifiées et rédigées comme suit :

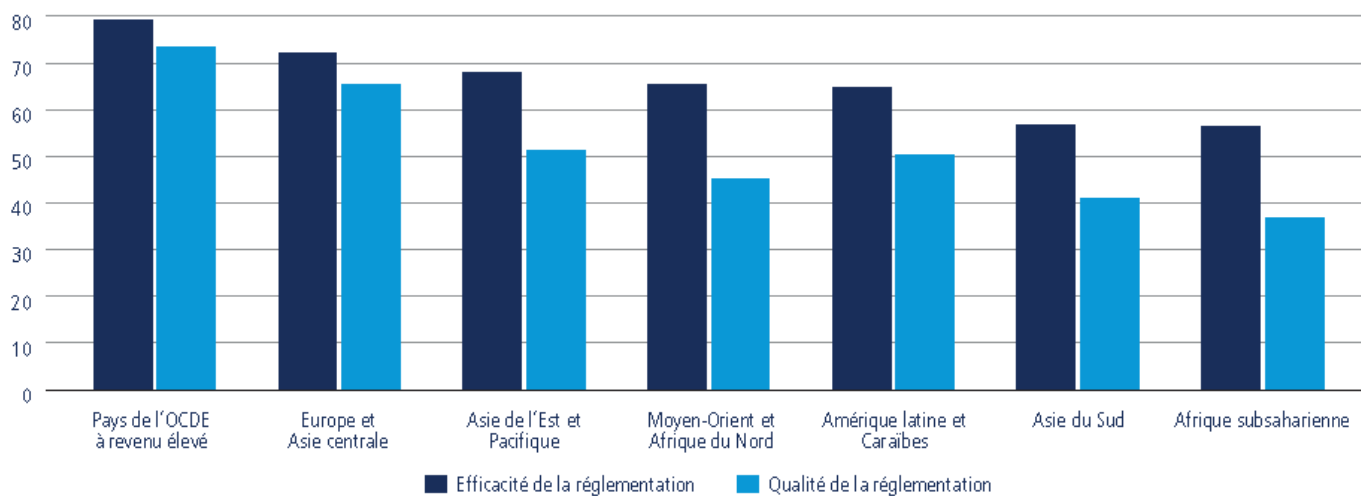
« Art. 12 *ter*. — Les avantages susceptibles (sans changement jusqu'à) des avantages supplémentaires peuvent être décidés par le conseil national de l'investissement conformément à la législation en vigueur.

Position	Économie	Score DTF	Position	Économie	Score DTF	Position	Économie	Score DTF			
1	Nouvelle-Zélande	87,01	↑	65	Azerbaïdjan	67,99	↑	129	Cap-Vert	55,28	
2	Singapour	85,05	↑	66	Oman	67,73	↑	130	Inde	55,27	↑
3	Danemark	84,87	↑	67	Jamaïque	67,54	↑	131	Cambodge	54,79	↑
4	Hong Kong	84,21	↑	68	Maroc	67,50	↑	132	Tanzanie	54,48	↑
5	Corée (République de)	84,07	↑	69	Turquie	67,19		133	Malawi	54,39	↑
6	Norvège	82,82	↑	70	Panama	66,19		134	Saint-Kitts-et-Nevis	53,96	
7	Royaume-Uni	82,74	↑	71	Botswana	65,55	↑	135	Maldives	53,94	
8	États-Unis	82,45		72	Sultanat de Brunei Darussalam	65,51	↑	136	Palaos	53,81	↑
9	Suède	82,13	↑	73	Bhoutan	65,37	↑	137	Mozambique	53,78	
10	Macédoine	81,74	↑	74	Afrique du Sud	65,20		138	Grenade	53,75	
11	Taiwan, Chine	81,09	↑	75	République kirghize	65,17	↑	139	RDP Lao	53,29	↑
12	Estonie	81,05	↑	76	Malte	65,01	↑	140	Cisjordanie et Gaza	53,21	↑
13	Finlande	80,84		77	Tunisie	64,89	↑	141	Mali	52,96	↑
14	Lettonie	80,61	↑	78	Chine	64,28	↑	142	Côte d'Ivoire	52,31	↑
15	Australie	80,26	↑	79	Saint-Marin	64,11	↑	143	Îles Marshall	51,92	↑
16	Géorgie	80,20	↑	80	Ukraine	63,90	↑	144	Pakistan	51,77	↑
17	Allemagne	79,87		81	Bosnie-Herzégovine	63,87	↑	145	Gambie	51,70	↑
18	Irlande	79,53	↑	82	Vietnam	63,83	↑	146	Burkina Faso	51,33	↑
19	Autriche	78,92	↑	83	Qatar	63,66		147	Sénégal	50,68	↑
20	Islande	78,91	↑	83	Vanuatu	63,66	↑	148	Sierra Leone	50,23	↑
21	Lituanie	78,84	↑	85	Tonga	63,58		149	Bolivie	49,85	↑
22	Canada	78,57		86	Sainte-Lucie	63,13		150	Niger	49,57	↑
23	Malaisie	78,11		87	Ouzbékistan	63,03	↑	151	Micronésie, Féd. des États	49,48	
24	Pologne	77,81	↑	88	Guatemala	62,93	↑	152	Kiribati	49,19	↑
25	Portugal	77,40	↑	89	Îles Samoa	62,17	↑	153	Comores	48,69	↑
26	Émirats arabes unis	76,89	↑	90	Uruguay	61,85	↑	154	Togo	48,57	↑
27	République tchèque	76,71	↑	91	Indonésie	61,52	↑	155	Bénin	48,52	↑
28	Pays-Bas	76,38	↑	92	Kenya	61,22	↑	156	Algérie	47,76	↑
29	France	76,27	↑	93	Seychelles	61,21	↑	157	Burundi	47,37	↑
30	Slovénie	76,14	↑	94	Arabie saoudite	61,11	↑	158	Suriname	47,28	↑
31	Suisse	76,06		95	Salvador	61,02		159	Éthiopie	47,25	↑
32	Espagne	75,73	↑	96	Trinité et Tobago	60,99		160	Mauritanie	47,21	↑
33	République slovaque	75,61	↑	97	Fidji	60,71		161	Zimbabwe	47,10	↑
34	Japon	75,53	↑	98	Zambie	60,54		162	São Tomé-et-Príncipe	46,75	↑
35	Kazakhstan	75,09	↑	99	Philippines	60,40	↑	163	Guinée	46,23	↑
36	Roumanie	74,26	↑	100	Lesotho	60,37	↑	164	Gabon	45,88	
37	Biélorussie	74,13	↑	101	Dominique	60,27		165	Irak	45,61	↑
38	Arménie	73,63	↑	102	Koweït	59,55		166	Cameroun	45,27	↑
39	Bulgarie	73,51	↑	103	République dominicaine	59,35	↑	167	Madagascar	45,10	↑
40	Fédération russe	73,19		104	Îles Salomon	59,17	↑	168	Soudan	44,76	
41	Hongrie	73,07	↑	105	Honduras	59,09		169	Nigeria	44,63	↑
42	Belgique	73,00		106	Paraguay	59,03		170	Myanmar	44,56	↑
43	Croatie	72,99	↑	107	Népal	58,88		171	Djibouti	44,50	↑
44	Moldavie	72,75	↑	108	Ghana	58,82	↑	172	Guinée-Bissau	41,63	↑
45	Chypre	72,65	↑	108	Namibie	58,82		173	Syrie	41,43	
46	Thaïlande	72,53	↑	110	Sri Lanka	58,79	↑	174	Liberia	41,41	
47	Mexique	72,29	↑	111	Swaziland	58,34	↑	175	Timor-Leste	40,88	
47	Serbie	72,29	↑	112	Belize	58,06		176	Bangladesh	40,84	↑
49	Île Maurice	72,27	↑	113	Antigua-et-Barbuda	58,04		177	Congo, Rép. du	40,58	
50	Italie	72,25	↑	114	Équateur	57,97	↑	178	Guinée équatoriale	39,83	
51	Monténégro	72,08	↑	115	Ouganda	57,77	↑	179	Yémen	39,57	
52	Israël	71,65	↑	116	Argentine	57,45	↑	180	Tchad	39,07	↑
53	Colombie	70,92	↑	117	Barbade	57,42	↑	181	Haïti	38,66	↑
54	Pérou	70,25	↑	118	Jordanie	57,30	↑	182	Angola	38,41	
55	Porto Rico (États-Unis)	69,82	↑	119	Papouasie-Nouvelle-Guinée	57,29	↑	183	Afghanistan	38,10	
56	Rwanda	69,81	↑	120	Iran	57,26	↑	184	République démocratique du Congo	37,57	↑
57	Chili	69,56	↑	121	Bahamas	56,65					
58	Albanie	68,90	↑	122	Égypte	56,64	↑	185	République centrafricaine	36,25	
59	Luxembourg	68,81	↑	123	Brésil	56,53		186	Soudan du Sud	33,48	
60	Kosovo	68,79	↑	124	Guyane	56,26	↑	187	Venezuela	33,37	
61	Grèce	68,67		125	Saint-Vincent-et-les-Grenadines	55,91		188	Libye	33,19	
62	Costa Rica	68,50	↑	126	Liban	55,90		189	Érythrée	28,05	↑
63	Bahreïn	68,44	↑	127	Nicaragua	55,75	↑	190	Somalie	20,29	↑
64	Mongolie	68,15	↑	128	Tadjikistan	55,34	↑				

source : base de données Doing Business 2017

Annexe 03 : Les plus grands écarts entre l'efficacité de la réglementation et la qualité de la réglementation sont observés au Moyen-Orient et en Afrique du Nord et Afrique subsaharienne

Score de distance moyenne de la frontière



Source : Doing Business 2017

Annexe 04 : les flux des IDE en Algérie

	2013	2014	2015
Flux entrant	1.693	1.507	-587
Stock des ID	25.313	26.820	26.232
Nombre de projet fusion-acquisition	16	13	13
IDE comme rapport de (FBCF)	2.4	1.9	-1.2

Source : CNUCED 2016.

Liste des Tableaux et figures

Tableau N° 1-01 : l'interprétation dynamique de l'IDE en fonction des phases du cycle de vie d'un produit.....	27
Tableau N° 1-02 : Récapitulatifs des différents avantages à la multinationalisation.....	30
Tableau N° 1-03: Paradigme OLI et modes de pénétration des marchés étrangers.....	31
Tableau N° 1-04 : flux des IDE par région.....	44
Graphique N°1-01 : la répartition géographique des Flux des IDE dans le monde.....	44
Tableau N° 1-05 : Flux des IDE en Afrique par million USD.....	46
Graphique N°1-02 : Flux des IDE des PED en Afrique.....	46
Graphique N°1-03 : Flux des IDE dans les pays de l'Afrique du Nord.....	47
Tableau N° 1-06 : Flux des IDE des PED en Asie par million USD.....	47
Graphique N°1-03 : Flux des IDE des PED en Asie.....	48
Tableau N° 1-07 : Flux des IDE de l'Amérique Latine.....	48
Graphique N°1-04 : Flux des IDE des PED en Amérique Latine.....	49
Tableau N° 1-08 : Flux des IDE dans les pays en transition par million USD.....	49
Tableau N° 1-09 : Flux des IDE dans les pays développés par million USD.....	50
Graphique N°1-05 : Flux des IDE dans les pays développés.....	51
Tableau N° 1-10 : Flux des IDE dans les pays moins avancés par million USD.....	51
Graphique N°1-06 : Flux des IDE dans les PMA (pays moins avancés).....	52
Tableau N° 2-01 : la nature des droits de propriété et forme d'organisation.....	72
Tableau N° 2- 02 : Distribution de la liberté économique globale.....	89
Tableau N° 2-03 : comparaison de définitions de la gouvernance	96
Tableau N° 3-01 : Le nombre des accords bilatéraux et de non double taxation conclus par les pays de la région.....	108
Tableau N°3-02 : les conventions internationales relatives aux organismes de financement des investissements, de garantie et d'arbitrage ratifié par l'Algérie.....	109
Tableau N° 3- 03: répartition des projets d'investissement déclarés étrangers.....	111
Tableau N°3-04: le flux entrant des IDE en Algérie en USD.....	116
Tableau N°3-05 : Les flux d'IDE par pays année 2015.....	116
Tableau N°3-06 : La répartition des projets d'investissement par type d'investissement	119
Tableau N° 3-07: La répartition des projets d'investissement selon l'origine des capitaux.....	124
Tableau N° 3-08 : L'indice de compétitivité mondiale 2009-2016 dans les pays de l'Afrique du nord.....	133
Tableau N° 3-09 : L'indice de compétitivité mondiale 2015–2016 en l'Algérie.....	133
Tableau N°3-10: les 10 pays les plus économiquement compétitifs MO-AN.....	134

Tableau N° 3-11: L'indice de compétitivité mondiale 2014–2015 dans les pays de MO-AN.....	135
Tableau N° 3-12: Comparaison internationale de la protection des investisseurs.....	136
Tableau N°3-13 : le classement de l'Algérie suivant les indice de « Doing Biseness ».....	138
Figure N°03-01 : La région Moyen-Orient et Afrique du Nord affiche les plus gros écarts entre l'efficacité et la qualité de la réglementation.....	141
Tableau N°3-14: Le classement des pays MOAN suivant l'indice de la liberté économique.....	142
Tableau N°3-15: Valeur de l'indice de la liberté économique en Algérie.....	143
Tableau N° 3-16 : Les valeurs des indicateurs de gouvernance de l'Algérie.....	144
Tableau N° 3- 17 : les scores des indicateurs de gouvernance des pays du Maghreb.....	145
Tableau N° 3-18 : Indice de perception de la corruption pour les pays maghrébins.....	146
Tableau N° 3-19 : évolution du score de CPI en Algérie.....	147
Figure N°03-01 : Montant des projets déclarés d' IDE en Algérie durant la période 2002-2014 (millions de DA).....	148
Graphe N°03-02 flux entrant des IDE en Algérie (million USD).....	149

Table des Matières

Introduction générale.....	02
Chapitre 1 :	08
Introduction du chapitre.....	08
Section1 : fondement de base des IDE et leurs relation avec la mondialisation.....	09
1- Les différentes définitions attribuées à l'IDE	09
1-1- Les différentes définitions attribuées par les institutions internationales	09
1-2- Les différentes définitions attribuées par les un certains nombre d'auteur.....	10
2- Les différentes typologies des IDE.....	10
2-1- Classification par forme logique.....	11
2-1-1- Les IDE à stratégie horizontale.....	11
2-1-2- Les IDE à stratégie verticale.....	12
2-2- Classification par forme de déploiement à l'étranger.....	12
2-2-1- IDE impliquant le transfert des capitaux.....	12
2-2-2- les nouvelles formes d'IDE.....	13
3- Le support de l'IDE (Les firmes multinationales FMN).....	15
3-1- Différentes Définitions des firmes multinationales.....	15
3-2- Le rôle des firmes multinationale.....	17
3-2-1. L'influence croissante des multinationales sur le commerce extérieur.....	17
3-2-2- Les FMN, principal moteur de la mondialisation.....	18
3-2-3- Les FMNs et le capital humain.....	19
3-2-4- Les FMN et la croissance économique	19
3-2-5- Les FMN et l'emploi.....	19
3-3- Les stratégies de localisation des FMN.....	20
3-3-1- La stratégie d'approvisionnement.....	20
3-3-2- La stratégie du marché.....	20
3-3-3- La stratégie de rationalisation et de minimisation des coûts.....	20
3-3-4- La stratégie techno-financière.....	21
3-3-5- La stratégie de partenariat ou l'intégration de type « hub and spokes ».....	22
Section 2 : les théories explicatives des IDE.....	22
1- Les théories traditionnelles du commerce international et de l'investissement.....	22
1-1- RICARDO et la théorie des avantages comparatifs.....	23
1-2- Les dotations de facteurs déterminants des échanges : le modèle HOS.....	23
1-3- Le Modèle DE STOLPER – SAMUELSON »	24
1-4- THEOREME DE RYBCZYNSKI	24
2- Les nouvelles théories explicatives des IDE	24
2-1- La théorie de l'imperfection du marché et des avantages monopolistiques.....	25
2-2- La théorie de l'imperfection du marché et des avantages monopolistiques	26
2-3- La théorie éclectique et le paradigme O.L.I	28
2-3-1- l'approche Eclectique.....	28
2-3-2- le paradigme OLI.....	29
2-4- La théorie de la réaction oligopolistique.....	31
2-5- La théorie d'adaptation institutionnelle	31

Section 3: évolution des IDE dans le monde et leurs déterminants	32
1- Les déterminants des investissements directs étrangers.....	32
1-1- Les déterminants d'ordre Economiques.....	33
1-1-1- Les déterminants d'ordre macroéconomique (du climat d'investissement).....	33
1-1-2- Les déterminants liés à la dimension du marché.....	35
1-2- Les déterminants d'ordres Institutionnels	38
1-2-1- La stabilité politique et sociale.....	39
1-2-2- La démocratie.....	39
1-2-3- Le degré d'ouverture du commerce extérieur.....	40
1-2-4- Les incitations fiscales.....	41
1-2-5- L'environnement juridique.....	41
1-2-6- Le climat des affaires.....	42
2- Répartition géographique des IDE dans le monde.....	45
2-1- Les grandes tendances de l'évolution des IDE.....	45
2-2- La répartition mondiale de l'IDE	45
2-2-1- Flux des IDE en Afrique.....	45
2-2-2- Flux des IDE en Asie	47
2-2-3- Flux des IDE en Amérique Latine	48
2-2-4- Flux des IDE dans les pays en transition	49
2-2-5- Flux des IDE dans les pays développés	50
2-2-6- Flux des IDE dans les pays moins avancés	52
Conclusion	52
Chapitre 02 : qualité des institutions et attractivité des IDE	54
Introduction.....	55
Section01 : ancienne économie institutionnelle.....	55
1- Présentation du courant	55
1-1- L'Ecole historique allemande.....	55
1-2- L'Institutionnalisme dans la pensée américaine	57
1-2-1- L'AEI selon T.Veblen	57
1-2-2- La théorie de J.Commons	60
2- Les raisons de dégradation de l'ancienne économie institutionnelle.....	62
3- L'organisation économique pendant les 30 glorieuses.....	63
Section02 : la nouvelle économie institutionnelle.....	65
1- L'historique de la NEI et ses principaux concepts.....	65
2- Les théories de la Nouvelle Economie Institutionnelle.....	66
2-1- La Théorie des Coûts de Transaction	66
2-1-1- L'évolution historique de la Théorie des Coûts de Transaction.....	66
2-1-2- Définition des Coûts de Transaction.....	67
2-1-3- La raison d'existence des coûts de transaction.....	68
2-1-4- L'impact de l'environnement institutionnel sur les Coûts de Transaction.....	68
2-1-5- Les raisons d'existence de la firme.....	69
2-2- La théorie des Droits de Propriétés	71
2-2-1- Définition.....	71
2-2-2- Les attributs des Droits de Propriété.....	71
2-2-3- La protection des Droits de Propriété.....	72
2-2-4- Le rôle de la sécurité des Droits de Propriété dans la performance.....	73
2-2-5- Les sources de la limitation des Droits de Propriété.....	74
2-3- La théorie de l'Agence.....	75

<i>Section03</i> : Définition et classification des Institutions	77
1- La définition des Institutions dans la NEI	77
2- Les différentes formes et classification des institutions.....	78
2-1- Classification de Rodrik	78
2-2- Classification de Douglass North.....	79
2-3- Classification selon Arthur Schneider	81
2-4- Classification d'Oliver Williamson.....	81
3- Les Organisations et les Institutions.....	82
3-1- Les institutions.....	82
3-2- Les Organisations.....	82
3-3- La distinction entre institution et organisation.....	82
4- L'émergence et l'évolution des institutions	85
4-1- L'émergence des institutions.....	83
4-1-2- Les individus apparaissent en premier.....	83
4-1-3- Les institutions émergent en premier.....	83
4-2- L'évolution des institutions.....	84
4-2-1- L'échange personnel.....	84
4-2-2- L'échange impersonnel.....	84
5- Le rôle des institutions	85
6- L'environnement institutionnel	85
7- L'arrangement institutionnel	86
Section 4 : La Qualité des institutions et attractivité des IDE.....	86
1- Les institutions.....	86
2- La qualité des institutions	86
2-2- Les institutions économiques.....	87
2-2-1- Mesurer les institutions économiques.....	88
2-3- Les institutions politiques	88
2-3-1- Mesure de la qualité des institutions politiques.....	90
3- Les difficultés de mesure de la qualité institutionnelle.....	90
4- Environnement institutionnel et attractivité des IDE.....	91
4-1- La relation entre les variables institutionnelles et les IDE.....	91
4-2- Evidence sur la relation entre les variables institutionnelles et l'IDE	91
4-2-1- Impact de la corruption, de l'incertitude politique et de la liberté économique.....	92
4-2-2- Impact du respect de droits de propriété et des procédures administratives.....	93
4-3- La Qualité institutionnelle perçue par les investisseurs	94
4-3-1- La bonne gouvernance et la théorie des institutions	95
4-4- Le climat de l'investissement et attractivité d'IDE.....	96
4-4-1- Les coûts et risques comme facteurs incontournables	96
4-4-2- Les obstacles à la concurrence.....	97
4-4-3- Le climat d'investissement privilégié.....	97
Conclusion.....	98
Chpitre03 : qualité des institutions et attractivité des IDE en Algérie.....	100
Introduction.....	100
Section01 : le cadre législative et légale des IDE en Algérie.....	100
1- L'évolution du cadre juridique de l'investissement direct étranger en Algérie (1963-2013)	100
1-1- Les anciens codes	101
1-1-1- La Loi sur l'investissement N° 82-11 du 21 Aout 1982 modifiée et complété par la loi N° 86-13 du 19 Aout 1986.....	101
1-1-2- Le code de 1966 (relatif à l'ordonnance N° 66-284 du 15 septembre 1966)	101

1-1-3- La Loi sur l'investissement N° 82-11 du 21 Aout 1982 modifiée et complété par la loi N° 86-13 du 19 Aout 1986.....	102
1-2- Les nouveaux codes.....	102
1-2-1- Le code de 1993 (Décret exécutif N° 93-12 du 05 Octobre 1993).....	102
1-2-2- L'ordonnance N° 01-03 du 20/08/2001 relative au développement et la promotion de l'investissement.....	103
2- Accords et convention internationaux en relation avec les IDE.....	108
3- Les organes chargés en charge à la promotion des IDE en Algérie	109
3-1- Le Ministère de l'Industrie et de la Promotion de l'Investissement (MIPI).....	110
3-2- Le Conseil national de l'investissement (CNI)	110
3-2-1- Les missions de CNI.....	110
3-3- L'Agence Nationale de Développement de l'investissement (ANDI).....	111
3-4- Le Guichet Unique (GU).....	112
3-5- Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF)	112
3-6- Le fond d'appui à l'investissement (FAI)	113
3-7- Les institutions financières et bancaires	113
3-8- Les organes de lutte contre la corruption	114
3-8-1- L'organe national de prévention et la lutte contre la corruption (ONPLC)	114
3-8-2- L'office central de répression de la corruption (OCRC)	114
3-9- Le secteur des assurances	114
Section02 : les règles institutionnelle appliqués sur les IDE en Algérie.....	115
1- La liberté d'investir.....	115
2- L'allègement procédures administratives.....	115
3- l'élargissement des secteurs d'investissements	116
4- Traitement, protection et garanties contentieuses	117
4-1- Le traitement	117
4-2- La protection des droits de propriétés	117
4-2-1- Nationalisation et expropriation	117
4-2-2- Le transfert des fonds.....	118
4-2-3- Le partenariat.....	119
4-2-4- Le règlement des différends.....	118
5- Le droit de préemption de l'Etat.....	120
6- Avantages fiscaux accordés aux investisseurs	120
6-1- Avantages du régime général	121
6-1-1- Les avantages accordés au titre de l'exploitation de l'investissement.....	121
6-2- Avantages du régime dérogatoire	121
6-2-1- Au titre de la réalisation de l'investissement.....	122
6-2-2- Au titre de l'exploitation.....	122
6-3- Régimes particuliers.....	122
6-3-1- Les zones spécifiques.....	122
6-3-2- Les investissements privilégiés.....	122
6-3-3- Investissements cédés ou transférés.....	122
7- Garanties et protections	123
7-1-1- Garanties juridictionnelles	123
7-1-2- Garantie de transfert ou de cession de l'investissement	123

7-1-3- Garantie de transfert du capital investi et des revenus qui en découlent	123
Section03 : le climat d'investissement en Algérie.....	124
1- Les différentes réformes institutionnelles pour promouvoir et attirer les IDE en Algérie	124
1-1- Les réformes de l'administration	125
1-2- Les réformes institutionnelles.....	126
1-3- Les réformes du marché du travail.....	127
2- La protection et garantie accordées aux investisseurs étrangers.....	128
3- Les critères d'appréciation du climat des affaires	129
3-1- Indice de la compétitivité mondiale	130
3-1-1- Le classement de l'Algérie sur l'indice de la compétitivité mondiale	132
3-1-2- L'analyse de la qualité institutionnelle suivant l'indice de la compétitivité mondiale.....	136
3-2- Indicateur de Doing Busenis	137
3-2-1- Indicateur de Doing Biseness en Algérie.....	137
3-3- L'indice de liberté économique	140
3-3-1- L'Algérie dans l'indice de liberté économique.....	141
3-4- Analyse descriptive des six indicateurs de Kaufmann et al en l'Algérie	143
3-4-1- Les valeurs des six indicateurs de gouvernance de l'Algérie.....	144
3-5- Indice de perception de la corruption	146
4- Le flux des IDE en Algérie après les réformes institutionnelles.....	147
Conclusion.....	149
Conclusion générale.....	151
Bibliographie	155
Les annexes.....	162
Liste abrégations.....	192
Liste des tableaux et figures.....	194
Table des matières.....	196

« L'impact de la qualité des institutions sur l'attractivité des IDE en Algérie »

Résumé :

Le recours à investissements directs étrangers constitue un enjeu suffisamment important de développement local, de formation du capital et du progrès technique dû à la technologie qu'il incorpore. Conscientes de ces effets les économies en voie de développement (PED) y compris l'Algérie ont mis en place des mesures d'attractivité pour bénéficier de l'installation des firmes étrangères en se basant sur la dimension institutionnelle de ces réformes. De nombreux efforts pour améliorer la qualité de ses institutions politiques et économiques ont été abordés afin de fournir un climat d'investissement approprié pour les investisseurs étranger. Ce présent travail à pour objectif de tester et caractériser l'effet de la qualité institutionnelle sur l'attractivité des IDE en Algérie durant la période 2000-2016.

Mots clés : qualité institutionnelle, investissement direct étranger, attractivité des investissements.

« The impact of institutional quality in attracting Foreign Direct Investment to Algeria »

Abstract:

Foreign direct investements play an important role in advancing local development, creating Kapital, creating progressing specialy in developing countries including Algeria which has made many efforts to improve the quality of its political and economic institutions in order to provide an appropriate investment climate , this study aims to test the impact of institutional quality in attracting foreign direct investment to Algeria over the period (2000-2016).

Key words : Institutional quality, Foreign direct investments, Attractivity of investment.

" أثر النوعية المؤسساتية على جاذبية الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر "

الملخص:

تلعب الإستثمارات الاجنبية المباشرة دورا مهما في دفع عجلة التنمية لدى الدول النامية و من بينها الجزائر التي بذلت العديد من الجهود لتحسين نوعية مؤسساتها السياسية و الاقتصادية بغية توفير المناخ الاستثماري الملائم. و تهدف هذه الدراسة إلى إختبار أثر النوعية المؤسساتية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في الفترة الممتدة ما بين (2000-2016).

كلمات مفتاحية: الاستثمار الأجنبي المباشر، النوعية المؤسساتية ، جاذبية الإستثمار.