

UNIVERSITE D'ORAN ES-SENIA

Faculté Des Sciences Economiques Des Sciences De Gestion Et Des Sciences Commerciales

Ecole doctorale d'économie et de management

MEMOIRE DE MAGISTER EN ECONOMIE

Option : économie internationale.

THEME

**La Privatisation et Investissement Direct Etranger
Cas de l'Algérie**

Présenté par :

M^{elle} zalatou naima

Sous la Direction :

M. CHOUAM Bouchama, Professeur

Membres de Jury : Soutenu le 26 MAI 2014

Président : M. MEBTOUL Abderrahmane	professeur	université d'Oran
Rapporteur : M. CHOUAM Bouchama	professeur	université d'Oran
Examineur : M. FEKIH Abdelhamid	Maitre de conférences A	université d'Oran
Examinatrice : MD BENMESSAOUD Khadidja	Maitre de conférences A	université d'Oran

Année 2013/2014

INTRODUCTION GENERALE

Après la crise mondiale du 80, et la situation économique défavorable avec un chômage élevé, la privatisation a vue comme un prolongement des actions de restriction, pour aboutir à une plus grande efficacité économique avec la relance de croissance économique et la dynamisation du marché des capitaux.

En réalité la privatisation s'inscrit comme option politique et économique fortement influencée par des facteurs exogènes (institutions internationales). Le FMI et la banque mondiale qui ont fait de la privatisation l'une de leurs conditionnalités ; pour atteindre la convergence vers la modernisation des économies et l'ouverture sur l'économie mondiale.

En effet, la Banque mondiale et du FMI ont assuré que la privatisation a été largement considérée comme la seule manière d'améliorer la performance des entreprises publiques. Ce point de vue est mis en œuvre dans les économies en développement ou en transition.

Aujourd'hui la privatisation est une moyenne universellement utilisé par les Etats pour céder aux opérateurs privés, la propriété et la gestion de leurs entreprises publiques. Ce processus est apparu comme une solution pouvant assurer la relève des entreprises publiques, elle poursuit plusieurs objectifs qui sont essentiellement d'ordre budgétaire et économique.

Dans de nombre pays dans l'ensemble, les entreprises publiques ont eu une performance moindre comparées aux entreprises privées. C'est la raison pour laquelle la privatisation a été promue comme moyenne de réussir à obliger les entreprises publiques à mieux fonctionner.

Spéculativement, La privatisation en théorie a annoncé l'hypothèse que le secteur privé est toujours le meilleur moyen, le plus efficace pour obtenir des résultats, l'hypothèse de l'efficience inférieure de la propriété publique à la propriété privée.

En générale, les programmes de privatisation ne connaissent pas un large succès si les marchés de capitaux sont sous-développés à cause l'opération de privatisation dépend sur la plus grande fluidité des flux financiers pour accélérer la concurrence de la vente des grandes entreprises qui ont incité les Etats à renforcer la compétitivité de leur propre système financier.

INTRODUCTION GENERALE

Un programme de privatisation efficace permettra long terme de stabiliser la situation budgétaire et économique du pays. Un environnement macro-économique stable est essentiel pour attirer les investissements étrangers qui peuvent être s'avérer bénéfiques pour le pays d'accueil.

L'objectif de la plupart des pays qui ont opté, la privatisation comme canal d'attraction des investissements étrangers réside dans le choix des investisseurs stratégiques qui contribuent au transfert de nouvelles technologies et facilitent l'accès aux nouveaux marchés pour l'exportation et la création d'emplois. De même, ils participent à la promotion d'une gestion professionnelle des entreprises. Ce choix relatif par la privatisation et l'IDE se développe mieux dans les pays de l'ex-union soviétique, PECO entre 1989 et 1993 où le moment de privatisation dans les PVD avait joué un rôle importante d'attirer les IDE pour rechercher d'une compétence technologique, managériale nécessaire.

D'ailleurs dans ces pays qui les investisseurs étrangers ont plus participé au processus de privatisation, à l'espoir de bénéficier sur le plan économique de (technologies nouvelle, changements de processus, capitaux financiers, compétences managériales, compétences marketing en vue d'un meilleur accès au marché global). Ainsi pour bénéficier sur le plan politique, d'une meilleure intégration internationale du pays hôte.

Cet encouragement de l'investissement étranger est basé sur des mesures incitatives telles que ; avantages fiscaux, offres intéressantes d'infrastructures, limites négociées aux droits de douanes, crédits subventionnés...etc.

Pour ce qui est concerne les IDE, ils jouent un rôle positif sur la croissance économique des pays d'accueil. Ce phénomène a eu un effet considérablement évolué depuis 1980 grâce à la mondialisation, des échanges, du développement économique et à l'émergence de nouveaux partenaires commerciaux aux couts de mains-d'œuvre très réduits.

Les études empiriques révèlent l'importance de la recherche sur l'ouverture de nouveaux marchés. La disponibilité de ressources naturelles dans les pays hôtes avec la stabilité macroéconomique sont des facteurs majeurs qui influencent l'entrée des IDE dans les pays.

Nouveaux déterminants intangibles et importants attractifs les IDE sont des compléments aux déterminants traditionnels, qui sont la proximité culturelle et historique des pays, le climat d'investissement dans le pays hôte évalué sur la base des variables macroéconomiques et institutionnels et leur stabilité, les politiques commerciales peuvent influencer de multiples façons sur les incitations à investir comme les tarifs suffisamment élevés peuvent inciter à investir pour

INTRODUCTION GENERALE

pouvoir desservir un marché local . D'autres types de barrières à l'importation peuvent avoir le même effet. L'existence des méthodes de privatisations qui se font de la concurrence pour attirer les IDE « ANDREFF W.2003 » tandis que la CNUCED (2004) désigne la privatisation comme un déterminant essentiel des flux récents d'IDE vers l'Amérique latine.

Les IDE représentent non seulement un mouvement de capitaux, mais ils impliquent aussi des créations d'emplois et des transferts de technologies. Les investissements étrangers ont permis de combler l'insuffisance de ressources financières domestiques et de donner une marge de main-d'œuvre supplémentaire aux gouvernements qui parallèlement menaient des politiques de stabilisation. L'intérêt porté aux investissements directs étrangers aux dernières années est généralement justifié par de nombreuses attentes : leur impact sur la croissance, l'accès aux marchés internationaux, la hausse de la productivité, l'amélioration des capacités locales de gestion, et l'intégration aux réseaux internationaux de production (Bornstein, 2000).

Nous nous orientons maintenant vers les pays de Maghreb, ils sont un excellent exemple qui dispose d'une privatisation plus avancé depuis les années 90. Le Maroc et la Tunisie sont bénéficiaires d'investissements directs étrangers pendant la période (1990-2005) lors de l'examen de la structuration d'économie et l'accélération des opérations de privatisation. Après la crise de l'endettement extérieur et le choc pétrolier de 1986, L'Algérie et comme tant d'autres voisins (Maroc, Tunisie) a été obligé de charge des accords avec le FMI pour permettre de la condition de la privatisation des entreprises publiques l'une de conditionnalité du Programme d'Ajustement Structurel (PAS) pendant la période 1995/1998.

Le désengagement du secteur public économique est particulièrement imputable aux secteurs des textiles, des cuirs, des bois et des industries divers, l'énergie, la chimie et l'agroalimentaire demeurant stables : les mines et carrière, les matériaux de construction enregistrant une hausse. Dans l'ensemble 40% des entreprises publiques économiques EPE sont déficitaire et 30% dégagent une rentabilité financière inférieure à 10% tandis que ; 30% d'entre elle ont une rentabilité financière supérieure à 10 %. Cette situation critique a un coût: le découvert imputable au secteur public ne cesse de croître, passant de 20 milliards de dinars en 1984 à 80 milliards de dinars en 1987 pour culminer à 180 milliards de dinars en 1991. Le rapport du gouvernement impute cette régression aux principales causes suivantes :

- ✘ l'outil de production était dépassé par absence d'investissement de mise à niveau et de renouvellement.

INTRODUCTION GENERALE

- ✘ La perte de marché en raison de sa méconnaissance et d'une offre de produits de mauvaise qualité.
- ✘ La déstructuration financière consécutivement à des objectifs économique et sociaux incompatibles avec la rentabilité financière.
- ✘ L'insuffisance de maîtrise de la gestion.
- ✘ La faiblesse du management stratégique.
- ✘ La sous-utilisation des capacités de production.
- ✘ L'absence de flexibilité de l'emploi.
- ✘ L'environnement juridique, institutionnel et des affaires plein de contraintes et d'entrave.

Alors l'Etat a entrepris de couper « les mauvaises branches » en adoptant une politique de privatisation engagée en 1995 et relancée en 2001, avec l'ordonnance n° 01-04 du 20 aout de la même année. Elle se poursuit jusqu'à la crise financière de 2008 qui fera prendre un autre tournant au cours des choses.

les pouvoirs publics ont introduit en 2001 avec la promulgation de l'ordonnance n°01-04 relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des entreprises publiques économiques, des aménagements importants touchant le cadre institutionnel des privatisations jugé d'inadaptation (l'ordonnance 95-22 relative à la privatisation des entreprises publiques, et n°97-12), cela est le signe de la volonté du législateur de conférer au processus de privatisation une ouverture plus large que celle consacrée originellement.

Dés lors, on peut remarquer que la vraie pratique de privatisation a commencé au moment de la mise en œuvre du nouveau cadre institutionnel de privatisation. Cette période s'est caractérisée par un fort des flux d'IDE entrants en Algérie, 23 entreprises étrangères Egyptienne, française...etc. ont bénéficié du programme de privatisation en 2004.

L'ouverture des capitaux publics aux investisseurs étrangers est une forme de privatisation considérée par les pouvoirs publics et les besoins de réhabilitation comme outil de production.

Selon cette compréhension sur la tendance de la politique de privatisation en Algérie qui a pris un autre tournant après la crise financière de 2008. Cette crise qui a fait un déclin aux flux d'IDE mondiale. Les Etats cherchent des moyens qui leur assurent l'attraction des investissements directs étrangers.

De ce fait, l'étude a pour but d'éclaircir l'importance de la privatisation comme une moyenne attractive des IDE et considère que l'ouverture des capitaux publics aux investisseurs étrangers n'est pas à elle seule l'objet d'accélérateur de l'ajustement des entreprises publiques, elle est

considérée comme un support d'intégration internationale et moyenne d'une coopération étrangère recherchée.

L'étude contient également un test de **la privatisation et IDE** qui met la lumière sur **le cas d'Algérie**. Pour assurer une analyse profonde de tout ce qui a précédé, et pour bien cerner le thème de notre recherche et atteindre ses objectifs, notre travail de recherche s'intéresse à la **question suivante** suivante :

La privatisation des entreprises publiques algérienne dans sa réalité actuelle est-elle stimulante les investissements directs étrangers ? Comment les stimuler ?

La privatisation constitue un vecteur important pour stimuler l'investissement direct étranger, contribue au transfert de nouvelles technologies et facilitent l'accès aux nouveaux marchés pour l'exportation, création nouveau d'emplois car des enquêtes menées par des organisations internationales dans plusieurs pays ont montré que les firmes privatisées en faveur des investisseurs étrangers se restructurent et recouvrent plus rapidement leur profitabilité.

Le premier l'objet de l'ouverture des capitaux publics aux investisseurs étrangers est l'attractivité des investisseurs étrangers en Algérie pour l'intégration à l'économie mondiale sous l'effet de phénomène de mondialisation et la concurrence. Le deuxième l'objet est l'accélération de l'ajustement des entreprises publique face à la concurrence et la compétitivité avec la force de l'entreprise étrangère. Nous savons bien que les entreprises publiques manquent beaucoup de savoir-faire dans le management et sur le plan de la technologie donc cet ajustement des entreprises publiques a confié les investisseurs étrangers de transférer leurs technologies et savoir faire. En profiter grâce au travail en contrat de management.

En outre, la tendance de la politique de privatisation en Algérie est en pleine évolution depuis son première engagement en 1995 jusqu'à la fin de l'année 2008, ou l'on a constaté des troubles au niveau du capitalisme dont la crédibilité a chuté.

En effet, le code d'investissement en 2009 vient pour modifier les conditions de réalisation des investissements étrangers. Cette règle est considérée comme un **frein** au développement des investissements étrangers en Algérie.

Dans ce contexte, le présent travail se basera sur trois **hypothèses** qui se résument comme suit :

Notre **première hypothèse** est ;

Que la promulgation de l'ordonnance n° 01-04 du 20 aout relative à l'organisation la gestion et la privatisation des entreprises publiques économiques a connu un bel essor. Ce qui affirme l'entrée

vers la meilleure maîtrise dans le processus de privatisation avec des repreneurs nationaux et étrangers.

Notre **deuxième hypothèse** suppose ;

Que L'Algérie possède de meilleur des opportunités de l'investissement « avantages comparatifs » pour attirer des investisseurs étrangers grâce à de multitudes d'indicateurs ; la stabilité politique, stabilité financières actuelle, meilleur climat des affaires...etc. En outre dans les pays de la rive sud de la Méditerranée, l'Algérie possède un code des investissements le moins discriminant à l'égard des étrangers. C'est un élément attractif pour nombreux investisseurs étrangers ont choisi de s'établir en Algérie dans le respect de la réglementation en vigueur et acceptent la formule 49/51% que n'est pas une contrainte à l'investissement.

La **dernière hypothèse** consiste à postuler :

Que l'impact de privatisation des entreprises publiques sur les IDE en Algérie c'est l'attractivité ces IDE, et l'Algérie possède des meilleurs avantages comparatifs d'attraction de l'IDE. Donc l'ouverture des capitaux publics aux investisseurs étrangers est considérée comme un moyen attractif supplémentaire.

Aussi, ces **hypothèses** de présent travail tenteront de répondre aux questions suivantes :

1. Quelle est la vérité sur la pratique de la politique de privatisation en Algérie ?
2. Quels sont les facteurs d'attractivité l'IDE en Algérie ?
3. En quoi consiste l'impact de privatisation sur les IDE ?

Il est tout à fait clair que la réalisation d'une étude complète et évidente sur la privatisation et IDE en Algérie au moment actuelle reste un dur labeur vue la sensibilité du sujet.

Pour cela, notre recherche repose essentiellement sur le concept de base, la vision scientifique de la privatisation et de l'IDE et la liaison entre tout ce qu'est théorique avec la pratique.

Donc, la présentation des résultats de notre recherche afin de vérifier ces hypothèses, emprunteront la démarche suivante :

Dans un **premier chapitre** nous examinerons, le cadre conceptuel et théorique de la privatisation, les tenants et aboutissants de la privatisation dans les pays développés et les pays en transition. L'importance de ce chapitre résidera dans la nécessité de comprendre leurs notions depuis leurs stratégies, méthodes. Ce qu'est stratégie dans ce chapitre sera l'expérience de l'économie algérienne pour le passage à la privatisation.

INTRODUCTION GENERALE

Nous analyserons dans un *deuxième chapitre* notre objectif complémentaire qui s'intéresse à l'IDE d'un coté, leurs déterminants et incitations avec les stratégies compétitives d'implantation des FMN. Et en d'autre les éléments théorique justifiant l'importance de croissante l'IDE dans l'économie mondiale et leur impact.

L'étude s'achèvera par le *troisième chapitre* qui représentera l'impact de la privatisation sur les IDE d'abord aux PVD et les pays en transition, ensuite aux deux pays Afrique du nord le Maroc et la Tunisie. Avant de ratifier cet l'impact en Algérie, nous allons cerner une illustration très importante la disposition de l'IDE en Algérie juridiquement et économiquement parlant sera le front de ce chapitre.

Enfin l'analyse de l'effet de privatisation sur IDE à travers différentes formes et différentes opérations exemplaires auprès d'impact Réussit qui sera la cimenterie algérienne.

Introduction du premier chapitre

La privatisation des entreprises publiques s'inscrit dans un contexte marqué, par un rythme accéléré dans des diverses régions du monde, considérablement accentué avec le triomphe de l'économie de marché, l'élargissement de la propriété et de l'initiative privées.

La volonté de réduire l'inefficacité des entreprises publiques et le souci de restreindre le poids du secteur public sont en effet à l'origine de ce phénomène international qui est le désengagement de l'Etat. Ce phénomène est fortement inspiré par le courant néo-libéral

Pour appréhender au mieux la politique de la privatisation, Ce chapitre propose de suivre cette politique sous un cadre conceptuel, théorique, stratégique avec une présentation brève sur l'expérience algérienne concernant le champ d'application les réformes du système économique et financier pour le passage à la privatisation.

Section 01 : le cadre conceptuel et théorique de la privatisation.

Au cours de la décennie des années 80, la vente des entreprises publiques à des investisseurs privés a avoisiné les 250 milliards de dollars, touchant de ce fait plus de cent pays. Suite à l'expérience Britannique, sous le gouvernement de Thatcher et en particulier à partir de 1979, en matière de privatisation des entreprises publiques, plusieurs autres pays industrialisés se sont à leur tour, engagés dans la même direction. Au cours de la dernière décennie plusieurs pays européens tels que l'Italie, l'Allemagne et l'Espagne ont lancé de grands programmes de privatisation.

Malgré les justifications théoriques en faveur des entreprises publiques et les nombreux exemples d'entreprises publiques très performantes, de nombreuses entreprises d'État ne sont pas bien gérées. Pourquoi ?

► Les inconvénients de l'entreprise publique – et ses limites

L'explication la plus répandue traite de deux éléments: le problème du *principal-agent* et celui du *resquilleur*, tous deux basés sur l'hypothèse de l'individu égoïste. Avec le problème des contraintes budgétaires faibles.

D'abord l'entreprise est définie comme le lieu de rencontre du capital et du travail. « *De l'union habilement concertée des biens productifs et du travail sortent finalement les biens de jouissance*¹ ». Or, la séparation entre le capital et le travail est l'essence de la politique économique libérale. Comment est-on arrivé à cette séparation ? Selon les penseurs libéraux, tout part de l'épargne née d'une *privation* de certains individus. Cette épargne est investie dans les activités productives dans lesquelles sont employés des salariés dont la rétribution des efforts fournis permet de leur procurer des moyens de subsistance. Ces rétributions proviennent de l'accroissement de la productivité du travail grâce aux moyens matériels et financiers acquis par le biais du capital.

C'est donc la propriété du capital (des moyens de production) qui fonde la suprématie de l'entrepreneur par rapport au salarié.

¹Cf. Ludwig Von Mises (1938), *Le Socialisme, étude économique et sociologique*, Première partie, chapitre 1 Éditions M.-Th. Génin/Librairie de Médecis, Paris ; traduit de l'allemand par Paul Bastier, A et F Terrasse *in* <http://www.catallaxia.org/sections.php?op=viewarticle&artid=215> .

La thèse de COASE² est à la base de la conception de la firme³ retenue par les économistes : la vision contractuelle. Dans cette vision, la nature des relations entre les propriétaires et les dirigeants, et entre ces derniers et l'ensemble des partenaires de l'entreprise se manifestent sous forme " contractuelle " (ALCHIAN et DEMSETZ, 1972)⁴.

Une **entreprise publique** est dirigée par des gestionnaires qui n'en sont pas les propriétaires. D'après cette théorie et compte tenu de la nature égoïste de l'homme aucun gestionnaire d'une entreprise publique ne va diriger la firme aussi efficacement comme un propriétaire-gérant l'aurait fait s'il s'agissait de sa propre entreprise. Il est difficile et coûteux de contrôler les managers de l'entreprise publique pour en détecter des moins performants et les remplacer car les propriétaires de l'entreprise publique, les contribuables ne sont pas associés de façon directe aux prises de décisions stratégiques dans les entreprises publiques contrairement à la firme capitaliste individuelle ou même managériale pour lesquelles un actionnaire devant l'incompétence d'un dirigeant peut choisir de le remplacer ou de vendre ses actions à défaut.

Ce problème n'existerait pas si les citoyens, les propriétaires (principaux) des entreprises publiques pouvaient parfaitement surveiller les gestionnaires des dites entreprises publiques (leurs agents).

Le problème du *principal agent*: les propriétaires des entreprises publiques ne gèrent pas leurs entreprises. Incapable de les contrôler efficacement les propriétaires ne peuvent pas évaluer la proportion de la performance directement lié à des erreurs de gestion ou aux facteurs externes. Cela permet aux gestionnaires de fournir des efforts sous-optimaux.

Le problème du *resquilleur*: les entreprises publiques appartiennent à de nombreuses personnes (tous étant des citoyens). Aucun propriétaire individuel (citoyen) n'est assez motivé pour contrôler les gestionnaires des entreprises publiques étant donné que les bénéfices d'un tel contrôle auront à tous les propriétaires tandis que tous les frais sont supportés par les individus qui effectuent les contrôles.

Les contraintes budgétaires faibles: Faisant partie intégrale du gouvernement, les entreprises publiques peuvent obtenir une aide financière supplémentaire en cas de baisse de performance. Cette marge de manœuvre fait que le gestionnaires des entreprises publiques négligent leurs devoirs.

²Coase R. (1937), " The nature of the firm ", *Economica*, vol. 7 n°16, novembre.

³ L'article de Ronald Coase de 1937, *la nature de la firme* « la firme constitue un mode de coordination alternatif au marché. Il formule l'hypothèse, alors que sur le marché la coordination des individus se fait par le système de prix, la firme se caractérise par une coordination administrative (la hiérarchie)

⁴ Alchian A. et Demsetz H., 1972, " Production, information costs and economic organization ", *American Economic Review*, n°5, décembre.

➤ La privatisation : une solution aux problèmes des entreprises publiques?

La privatisation pouvant selon CHATELIN (2003) être envisagée comme le passage d'un état organisationnel public à un état organisationnel privé soulevant un certain nombre d'observations tandis que :

- Les mauvaises performances et la faillite de certaines entreprises publiques ont remis en cause la gouvernance d'entreprise des entreprises publiques.
- Au-delà de la nature des droits de propriété qui ne serait pas incitative.
- le comportement des dirigeants de ces entreprises serait l'une des explications dominantes de ces mauvaises performances en l'absence d'un bon système de gouvernance qui serait en mesure de discipliner les dirigeants.

Il est vrai que dans de nombreux pays dans l'ensemble, les entreprises publiques ont eu une performance moindre comparées aux entreprises privées. C'est la raison pour laquelle la privatisation a été promue (avec insistance) comme moyenne de réussir à obliger les entreprises publiques à mieux fonctionner.

Mais cette solution être véritable. A la base, si un gouvernement a la capacité et les compétences pour bien mener un projet de privatisation, probablement il a aussi la capacité de bien gérer de bonnes entreprises publiques tandis que si un gouvernement n'est pas doté des capacités nécessaires pour bien gérer les entreprises publiques, il est fort probable qu'il soit aussi incapable de mener à bien un projet de privatisation.

La Banque mondiale et du FMI ont assuré que la privatisation a été largement considérée la seule manière d'améliorer la performance des entreprises publiques ce point de vue soit mise en œuvre dans les économies en développement ou en transition .Donc il est vrai que pour les décideurs désireux d'améliorer la performance de leurs entreprises publiques, la privatisation est une solution évidente à prendre en compte.

1. Qu'est ce que la privatisation ?

Le mot de privatisation signifie le processus de transmission au secteur privé d'une entreprise qui appartient à l'Etat.

La signification de notion de la privatisation peut différer selon le contexte dans lequel elle s'inscrit (pays développés/pays en développement, pays à économie de marché/pays en transition vers l'économie de marché). A travers les différentes définitions proposées :

➤ À un premièrement niveau :

La privatisation s'intègre dans un processus où on assiste à un changement de nature de l'intervention de l'Etat dans la gestion courante et stratégique de l'entreprise. La réduction du contrôle de l'Etat sur l'entreprise qui en résulte peut s'effectuer selon un grand nombre de modalités. Elle est étroitement liée à la notion de transfert du contrôle de l'entreprise du secteur public vers le secteur privé.

Le terme « privatisation » est en effet susceptible d'être utilisé dans plusieurs sens :

- **Au sens le plus large** : la privatisation est l'opération par laquelle le gouvernement par recours au secteur privé introduit des éléments de gestion dont l'objectif est la recherche du profit financier. C'est le cas notamment lorsque le gouvernement tout en conservant la majorité de l'entreprise fait appel à des investisseurs privés à l'occasion d'une augmentation du capital ou d'une ouverture minoritaire des capitaux publics.
- **Au sens le plus distingué**⁵ : la privatisation vise le transfert à titre définitif d'entreprise du secteur public au secteur privé sous la forme d'une cession de titres ou d'actifs, ou d'une cession de contrôle, c'est à dire de la situation où le gouvernement cède le contrôle, ces modalités sont qualifiées de privatisation partielle. Il faut remarquer que le gouvernement peut conserver le contrôle de l'entreprise même lorsqu'il se dessaisit de plus de 50 % du capital. C'est le cas notamment lorsque le restant de l'actionnariat est éparpillé.
- **Au sens le plus précis**⁶ : Peut-on qualifier de privatisation les opérations par lesquelles le gouvernement tout en conservant la propriété totale de l'entreprise transfère seulement la gestion au secteur privé ? Ceci est le cas notamment de la location, des contrats de gestion (tourisme en Algérie) et des contrats d'exploitation de services publics (ligne de transport,...).
Cette catégorie de transfert concerne la gestion et non la propriété.
- **Au sens le plus strict**⁷, la privatisation est l'opération par laquelle le gouvernement transfère au secteur privé les *droits de propriété* qu'il détient sur une entreprise publique. De même, Pierre Guislain⁸ voit que la privatisation se présente à deux niveaux : « au premier niveau, elle désigne la privatisation d'entreprise publique. Au sens strict, elle vise le transfert à titre définitif d'entreprise du secteur public au secteur privé sous la forme d'une cession de titre ou d'actif ou

⁵, ⁶, ⁷ (BÖS 1991) l est définie comme un transfert d'actifs détenus par les agents publics au profit des agents privés, L'Etat qui détient la propriété d'une entreprise, se désengage progressivement ou en bloc en cédant les droits de propriété à des particuliers qui deviennent alors les nouveaux propriétaires. Pour exercer efficacement le contrôle de l'entreprise, le nouveau propriétaire doit pouvoir détenir la majorité du capital. Ce qui fait dire à certains auteurs que la privatisation est la cession par l'Etat de plus de la moitié du capital aux privés. C'est donc un transfert du contrôle de l'entreprise à des agents privés.

⁸ Pierre Guislain (1995) : « Les privatisations, un défi stratégique juridique et institutionnel », P24-25.

d'une cession de contrôle ... Au deuxième niveau, on peut parler de la privatisation d'un secteur qui implique à titre principal l'ouverture dudit secteur à l'initiative privée ».

- **Au sens Budgétaire :** Les privatisations fournissent des ressources budgétaires non négligeables pour le budget de l'Etat. Tandis que les sociétés privatisées deviennent rentables, l'Etat a la possibilité d'augmenter ses recettes budgétaires.
- **Au sens Economique ;** La privatisation est une politique économique⁹ dépendant d'un grand nombre d'instruments utilisés par l'Etat pour la mettre en œuvre et influencer les performances économiques de manière générale vis-à-vis des performances des entreprises publiques de manière particulier.
- **Au sens financier :** la privatisation est d'ouvrir le terrain aux investisseurs ayant les capacités financières suffisantes pour l'exploitation d'un domaine commercial ou industriel où l'Etat aurait du mal à investir utilement faute de moyens financiers.
- **Au sens Idéologique :** Les privatisations traduisent une conception restrictive du rôle de l'Etat dans la société et l'économie. Ce sont des outils de désengagement de l'État de la sphère économique.
- **Au sens Politique :** "La privatisation est à la fois une opération économique et politique, mais surtout politique"¹⁰, Il s'agit de démocratiser l'économie par le développement de l'actionnariat populaire.
- **Au sens managérial :** la privatisation est une technique de management public qui introduit dans le secteur public privatisé la logique propre à celles des entreprises privées (rentabilité) et des pratiques habituelles du marché (concurrence).
- **Au sens libéralisme :** La privatisation est peut-être la meilleure traduction économique de la libéralisation. « *La notion de privatisation s'inscrit dans le cadre plus large de libéralisation et est l'une des stratégies prônées pour mieux répondre à la satisfaction des aspirations individuelles et collectives* »¹¹. La libéralisation est importante dans l'économie du marché, cela veut dire

⁹ François J. Saint-Geours définit la politique économique comme "une action générale du pouvoir politique central, consciente, cohérente, et finalisée, s'exerçant dans le domaine de l'économie, c'est-à-dire portant sur ce qui touche à la production, à l'échange (à l'intérieur du pays et avec l'extérieur), à la consommation des biens et services et à la constitution du capital".

¹⁰ note M. Bernard Verr, directeur général du Bureau du Nigéria des entreprises publiques et membre du Conseil national des privatisations. Il ajoute donc que les privatisations requièrent "l'engagement des plus hautes instances politiques". Certains pays comme le Nigéria ont placé leur programme de privatisation directement sous l'autorité du président, du vice-président ou du conseil des ministres. D'autres ont créé des commissions de privatisation puissantes ou semi-autonomes, composées de représentants des pouvoirs publics, du milieu des affaires et d'autres secteurs. Au Botswana, la Chambre de commerce et les syndicats ont contribué à la création en 1999 de l'Agence de privatisation et de surveillance des entreprises publiques.

¹¹ Cette section s'inspire de l'ouvrage publié par Gomez (1996), *Le gouvernement de l'entreprise, modèles économiques de l'entreprise et pratiques de gestion*, Paris, Inter Editions, première partie, I.

habituellement supprimer le contrôle des prix et desserrer l'Etat des protections commerciales dans un petit nombre de secteurs fortement réglementés ou protégés. Elle décentralise les décisions de production et de commerce en faveur des entreprises et des ménages et tente directement de remédier aux deux grands points faibles de la planification centralisée : les incitations et l'information. La libéralisation expose les entreprises à la demande du client à la motivation du profit et à la concurrence et elle laisse les prix relatifs s'établir en fonction des pénuries véritables.

- Les privatisations procèdent souvent d'une conception plus libérale de l'économie où est moins étendue l'intervention de l'Etat dans la gestion des entreprises en particulier celles non dotées d'un monopole ou n'ayant pas la vocation de services publics.
- La privatisation constitue un changement institutionnel portant sur les droits de propriété et de contrôle des entreprises. La libéralisation signifie l'introduction ou l'accentuation de mécanisme de marché dans les décisions d'allocation des ressources des agents économiques. Elle a notamment pour principal objectif d'attribuer au système de prix, le rôle de signal dans la prise de décision. A ce titre, les prix auront à refléter la rareté relative des biens et leur coût de production et ce à travers les mécanismes de l'offre et de la demande.
- **Au sens de nationalisation :** la puissance du capitalisme, le mouvement est la très grande confiance faite aux forces du marché et l'abandon par Etats des moyens de production au profit des particuliers. Ce processus de « dénationalisation » qui prend l'appellation actuelle de «Privatisation» sous le gouvernement conservateur de Margaret Thatcher en 1979 en Grande Bretagne a gagné le monde et modifié le rôle de l'Etat aussi bien dans les pays développés que dans ceux en voie de développement.

La transformation du secteur privé en secteur public porte le nom de nationalisation ; son contraire est la dénationalisation ou privatisation qui est une politique libérale visant à désengager l'Etat du secteur productif.

- **Au sens de globalisation ;** la privatisation est en partie lié à l'internationalisation des économies et plus largement encore à la globalisation. On constate dans tous les pays la montée des acteurs privés , en plus encore des discours et des interprétations valorisant le « privé », le « marché », la privatisation des entreprises publiques, la libéralisation économique et financière et le désengagement de l'État. De même, la transnationalisation des flux est devenue une réalité dans tous les pays .Cette généralisation de la «privatisation » se retrouve dans les modalités de pouvoir : du fait de l'apparition de ces autres pouvoirs économiques (institutions internationales, firmes multinationales, marchés financiers).

- **Au sens d'organisation :** La privatisation, définie comme une *allocation différente des droits décisionnels* (droits de gestion et/ou de contrôle en matière d'investissement et de financement) *au profit d'agents non publics* modifie alors le rôle décisionnel de l'État, ces droits décisionnels s'exercent dans le cadre d'un système disciplinaire qui encourage la convergence d'intérêts entre les détenteurs de ces actifs et les centres décisionnaires qui les utilisent. La privatisation en modifiant la structure de propriété conduit donc à un changement du système de gouvernement d'entreprise (désormais GE). Par conséquent, en influant sur le processus de création et de répartition de la valeur organisationnelle, ces mécanismes disciplinaires (spontanés ou intentionnels) agissent sur le niveau de performance organisationnelle. [W. MEGGINSON et al. 1994]

En outre, la privatisation consiste à placer la coopération sous la gouvernance du marché financier privé. Elle engendre des modifications au niveau organisationnel permettant à la firme de passer d'une gouvernance de la forme fonctionnelle à une gouvernance de la forme multi-décisionnelle (Williamson (1992).(CHATELIN2001)¹².

➔ À un deuxième niveau :

- **La privatisation d'un secteur ;** elle implique à titre principal l'ouverture d'un secteur à l'initiative privée à travers la suppression du monopole public et l'octroi de nouvelles licences à d'autres exploitants¹³. Cette ouverture est souvent, mais pas toujours accompagnée de l'introduction d'une réelle concurrence entre opérateurs.
- **La privatisation d'une économie:** il peut être abordé de manière plus large encore pour inclure, non seulement la privatisation d'entreprises mais également des secteurs. L'intensité de la privatisation d'une économie variera selon le degré d'étatisation préalable de l'économie en question et de l'ampleur du programme de réformes entreprises¹⁴.

■ ANDREFF (1995) définit la privatisation selon deux optiques :

- **Une optique macroéconomique ;** il s'agit de l'accroissement du secteur privé dans l'économie qui induite par la réduction des recettes extérieures, l'aggravation de l'endettement public et la subordination par les institutions internationales de financement de l'octroi de crédits à des

¹² Chatelin 2001) être envisagé la privatisation comme le passage d'un état organisationnel public à un état organisationnel privé la privatisation engendre des modifications organisationnelles profondes. Ces Changements s'opèrent principalement à trois niveaux :

- Le processus organisationnel ;
- Le système de gouvernance ;
- Le niveau de valeur appropriable par les partenaires de l'entreprise.

¹³ Comme dans le cas de nouvelles licences de téléphonie cellulaire par exemple.

¹⁴ Toutefois, notre réflexion sera axée essentiellement sur le premier niveau d'acceptation qu'est la privatisation des entreprises publiques et parapubliques exemple de Cameroun.

conditionnalités qui explique le retournement de la situation et l'acceptation du principe de la privatisation d'un secteur public.

- **Une optique micro économique** : il s'agit du transfert du secteur public de tout ou partie des droits de propriété détenus sur des actifs au secteur privé.
- ▶ **Privatisation totale** ; lorsque la totalité des droits de propriété (usus, fructus, abusus) « on va voir leur définition », sont simultanément transférés au secteur privé, cette forme de privatisation est effective.
- ▶ **Privatisation partielle** : si seulement les droits de l'usus et du fructus qui sont transférés c'est contrats de gestion. Dans un autre sens, l'Etat peut ne vouloir s'engager dans la privatisation du secteur public que progressivement et au fur et à mesure de l'ouverture des mentalités et de la levée des contraintes multiformes inhérentes à tout processus de privatisation comme le cas de l'Algérie¹⁵.

1.1 L'OMC et la privatisation :

L'objectif fondamental de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) reste la libéralisation totale du commerce mondial. Officiellement, l'institution organise la poursuite de cette libéralisation permanente en accord avec les règles internationales en vigueur en matière sociale et environnementale.

Du 10 au 14 septembre 2003, l'organisation mondiale du commerce OMC veut privatiser le monde, à Cancun au Mexique, se réunira la 5e Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce. L'OMC, à cette occasion souhaite franchir un pas décisif et irréversible dans la libéralisation et la privatisation de tout ce qui peut l'être : de l'agriculture aux services publics, en passant par la propriété intellectuelle. Le tout dans l'opacité et le secret le plus total. L'OMC, particulièrement avec l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) veut libéraliser et privatiser le monde. Cet accord, l'AGCS, concerne " tous les services, dans tous les secteurs à l'exception des services fournis dans le cadre du pouvoir gouvernemental ". Seules les fonctions régaliennes des Etats ne seraient pas concernées : justice, police, défense, diplomatie. Tout le reste, selon cet accord, aurait vocation à être privatisé : l'éducation, la santé, la production et distribution d'eau potable, la recherche, les transports, les postes, les bibliothèques, les musées, etc.

¹⁵ La loi sur la privatisation a connu une élaboration graduelle depuis pratiquement 1993 jusqu' en 2001

1.2 Les conditions de la privatisation :

La privatisation est un choix non seulement recommandé, mais qui a également déjà fait ses preuves en termes d'efficacité économique. Elle engendre aussi un certain nombre d'importants problèmes pratiques qui limitent son efficacité, si le cadre dans lequel s'inscrivent les efforts de privatisation est déréglé. La liste des conditions nécessaires pour mener à bien la privatisation est assez longue (**voir l'encadré n° 9**).

Et ce que l'on sait d'un environnement propice à ces efforts conduit à conclure au caractère essentiel de quatre facteurs qui sont :

1.2.1 Stabilité macroéconomique : Tout le monde sait qu'une inflation élevée et variable nuit aux perspectives de croissance d'une économie. Les difficultés des entreprises à fonctionner dans un climat d'incertitude réduisent l'horizon de leur prise de décision et ont des effets négatifs sur le secteur privé.

D'ordinaire, une forte inflation donne lieu à des taux d'intérêt nominaux et réels élevés et ajoute aux coûts des investissements du secteur privé. Elle va généralement de pair avec une instabilité macroéconomique dans d'autres secteurs due par exemple aux prodigalités budgétaires susceptibles de faire naître l'incertitude parmi les participants du secteur privé. La dépréciation de la monnaie et l'instabilité du taux de change comptent aussi parmi les facteurs accompagnant une inflation élevée, entourant ainsi d'incertitudes les accords de commerce et financements internationaux.

1.2.2 Des contraintes budgétaires rigoureuses : Les subventions de l'État qui servent à renflouer les entreprises déficitaires inefficaces revêtent plusieurs formes : subventions budgétaires directes; crédit accordé à des conditions favorables par l'État, les banques ou autres institutions; tolérance d'arriérés persistants entre entreprises apparentées et au titre des impôts et de la facture énergétique; et allègements fiscaux sélectifs en faveur des entreprises en situation précaire.

Une plus grande rigueur budgétaire force les entreprises à se montrer plus agressives dans le recouvrement des sommes qui leur sont dues à accorder une plus grande importance à la rentabilité dans leurs activités d'investissement et à se fixer comme but de réaliser un profit au lieu de se contenter d'atteindre les objectifs de production visés. En matière de politique économique, les pays en transition doivent modifier radicalement leur approche pour venir à bout du laxisme budgétaire. L'attachement des gouvernements aux programmes soutenus par des organisations internationales comme le FMI peut les aider à résister à la tentation de renflouer les entreprises en difficulté.

Encadré n° 01

Les conditions indispensables d'une privatisation réussie

Un projet de privatisation mal conçu peut causer plus de problèmes qu'il n'en résout, entraînant ainsi davantage de corruption, un plus grand fossé entre les riches et les pauvres, une exacerbation des tensions sociales, l'enrichissement d'une élite et la création d'un système défiant toute réforme future.

La privatisation ne devrait pas se produire en l'absence d'un cadre juridique, réglementaire et institutionnel qui convient surtout si les entités envisagées à la privatisation sont engagées dans des activités nécessitant une réglementation et un contrôle, comme dans d'importantes activités environnementales ou des activités ayant des incidences sur la santé.

En supposant qu'un tel cadre soit en place, voici une brève liste des exigences essentielles pour qu'une privatisation soit réussie:

- Une stratégie globale claire et transparente, comprenant un échéancier des différentes étapes à franchir:
- Une stratégie commerciale
- Une stratégie industrielle (il n'y a pas de remède « passe-partout »)
- Une stratégie réglementaire et institutionnelle
- Une stratégie juridique
- Une stratégie en termes d'éducation et de formation
- Une évaluation de l'impact social
- Une stratégie de lutte contre la corruption
- Expertise et compétences
- Des experts juridiques, des experts financiers et des experts en matière de négociation
- Une politique de contrôle des experts (les experts ne voient pas nécessairement la vue d'ensemble vu qu'ils se concentrent sur les compétences fonctionnelles)
- Un plan commercial bien ficelé
- Créer un organisme distinct pour la surveillance, le contrôle et la mise en œuvre de cette stratégie, éventuellement rendant compte directement au plus haut niveau du gouvernement
- Peser les avantages et les inconvénients des différentes approches (p.ex., les ventes aux enchères, les ventes directes)
- Prendre en compte l'impact social (p.ex., la privation de certains vis-à-vis de l'enrichissement des autres)
- Établir les termes contractuels de vente aussi bien que les engagements des acheteurs
 - Devrait obliger l'acheteur à fournir un programme de financement et de gestion
 - Devrait prévoir les dispositions à prendre en cas de défaillance par rapport aux engagements du Contrat de vente (le non-respect des conditions devrait même amener au retour de la propriété)
 - Besoin de connaître la véritable identité de l'acheteur et la provenance des fonds
 - Le cas échéant, les acheteurs locaux devraient être encouragés (p. ex., à travers les prêts spéciaux, un soutien en matière de gestion et de compétences)

Source: Jenik Radon

1.2.3 Des marchés compétitifs : Nombreuses sont les études qui confirment maintenant la contribution positive d'une concurrence accrue à l'amélioration des résultats des entreprises. L'élimination du soutien libéral de l'État aux entreprises est une étape essentielle vers l'établissement de marchés compétitifs et force les entreprises à se concentrer sur les prix, la qualité, la variété et les services à la clientèle.

L'abandon de la planification centrale et du contrôle des prix et l'ouverture aux importations accentuent la concurrence à mesure que la transition progresse. Enfin, il importe d'introduire la concurrence sur le marché du travail, qui était soumis à des contrôles rigoureux et à un régime paternaliste dans le système de planification centrale.

1.2.4 Droits de propriété :

Les études réalisées permettent d'observer que le secteur privé se développe mieux en Europe centrale que dans les pays de l'ex-Union soviétique, en partie parce que les conditions en matière de droits de propriété y sont plus favorables. Les propriétaires doivent être assurés du droit d'utiliser leurs biens, de décider de laisser des tiers les utiliser et de tirer profit de leur utilisation ou de leur vente. Des progrès ont été faits dans la dimension juridique des droits de propriété. Mais les études consacrées à cette question font apparaître diverses déficiences auxquelles les pays en transition, même les plus avancés d'entre eux, doivent remédier pour bien protéger ces droits; en particulier, il leur faut à cet effet renforcer le code civil et instituer des procédures judiciaires plus efficaces. Pour ce qui est des procédures de faillite et de liquidation, il subsiste des problèmes liés notamment à l'incertitude de la valeur des biens dont la restitution est demandée, aux saisies et reventes et à la faiblesse du système judiciaire.

Pour illuminer la dernière condition on peut le définir ;

► Qu est-ce que le droit de propriété ?

Le droit de propriété occidental a subi l'influence du droit romain ¹⁶qui lui a donné ses caractéristiques qu'on lui connaît actuellement, Le mot propriété dérive étymologiquement du mot latin *proprius* signifiant propre et sans partage. Il consacre l'appartenance exclusive d'une chose à un individu titulaire d'un droit de propriété sur la chose. Le droit de propriété donnait ainsi à chaque individu la pleine faculté de disposer à sa guise du fruit de son activité et des richesses matérielles qu'il a créés ou acquises de façon légitime dans le respect des lois en vigueur. « *La propriété [privée] est le droit de disposer d'une chose comme de sa propre personne, c'est-à-dire*

¹⁶ On citera particulièrement la propriété quiritaire jadis réservée aux citoyens romains appelés aussi Quirites, cf. Marie-Hélène Renault, Histoire du droit de la propriété, 2004, Ellipses

pleinement et exclusivement et d'en faire comme le prolongement de soi-même¹⁷ ». C'est donc « le droit en vertu duquel une chose se trouve soumise, d'une façon absolue et exclusive à l'action et à la volonté d'une personne¹⁸ .»

► La conception islamique de la propriété

Un courant de pensée islamiste, les MUTAZILITES¹⁹, considère que pour l'Islam l'homme est libre de ses actes et paroles, on est de surcroît responsable en cela que rien ne peut faire admettre la doctrine de la prédestination absolue. C'est parce qu'il est responsable que l'Islam reconnaît à l'individu une propriété privée.

L'appropriation privée des biens par un individu et la création d'entreprises privées sont donc autorisées par l'Islam qui encourage et protège la propriété privée. Comme l'écrit BENMANSOUR (1994, p.86) «*l'Islam garantit le droit de la propriété individuelle à tout citoyen, contre tout empiétement, toute expropriation, nationalisation, mainmise, destruction, etc.* ».

Trois attributs de la propriété ont été définis selon les trois modalités suivantes : **l'usus**, le **fructus** et **l'abusus**.

Le premier correspond au droit d'user de la chose ou d'utiliser l'actif associé (droit d'exploiter la propriété).

Le **fructus** est associé au droit d'en recueillir les fruits, de s'approprier et de jouir des produits et revenus de l'actif (droit de tirer profit de la propriété).

Enfin, **l'abusus** désigne le droit de disposer de la chose en l'aliénant (droit de vendre la propriété),

► Des formes de propriété...

L'utilisation des différents attributs du droit de propriété « l'usus, le fructus et l'abusus » peut différer selon les formes de propriété. Ces attributs peuvent appartenir à un individu, à un groupe d'individus ou à une organisation (l'entreprise ou l'État). Il en découle selon la pensée libérale un continuum de possible entre la propriété privée individuelle et la propriété collective dans lequel s'insère une variété de formes de propriété (FURUBOTN et PEJOVICH, 1972). On distingue généralement les principaux types suivants (SIMON et TEZENAS du MONTCEL, 1977).

- **Propriété privée individuelle** : dans le cas de cette propriété, le détenteur des moyens de production (ou l'actif) est un seul individu. Il a donc le droit d'utiliser ses biens, le droit de jouir des fruits et des produits tirés de ces biens et le droit de les céder définitivement à un tiers.

¹⁷. Cf. Belliot cité par A. Desqueyrat (1939, p. 146).

¹⁸ Cf. Aubry et Rau cités par A. Desqueyrat (1939, pp. 146-147).

¹⁹ Le courant moderniste animé par Mouhamed Abdou disciple de Gamal Ad-Dine-Al-Afghan cité par Cheikh Tidjane Sy, 1965, p. 209.

- ▶ **Propriété privée atténuée :** Il s'agit d'une initiative privée associée en ceci que la propriété est partagée entre plusieurs individus privés ou groupe d'individus. Ce sont les mandants qui utilisent les moyens de production (l'actif) dans le cadre de leur travail. Concernant le fructus, il appartient aux propriétaires. Cependant les décisions liées à la pérennité des moyens de production (ou l'actif) sont discutées et partagées par les parties prenantes, essentiellement les propriétaires et leurs mandants.
- ▶ **Propriété publique :** C'est le cas dans lequel le droit d'usage des moyens de production (ou l'actif) appartient à une organisation, un agent public représentant la collectivité (la collectivité locale ou l'État). Les fruits récoltés dans l'utilisation des moyens de production (ou l'actif) appartiennent à la collectivité. Sauf cas de changement de la nature des droits de propriété, la privatisation dans le cas d'espèce, les moyens de production ne sont pas cessibles à un tiers. En effet, l'État a pour rôle l'arbitrage des conflits qui peuvent survenir entre les personnes collectives et les personnes individuelles (Mounier, [1936], 2000). L'État n'est que le tuteur du bien commun et à ce titre il a un droit préventif de juridiction et non un droit de propriété sur ce bien commun.
- ▶ **Propriété collective atténuée :** Le droit d'utiliser les moyens de production (ou l'actif) est détenu par l'entreprise. Les propriétaires de l'entreprise sont aussi les employés. Ce sont ces derniers qui en tirent un revenu et ont le droit de céder définitivement l'actif à un tiers. C'est principalement le cas typique des coopératives de travailleurs.

2. Pourquoi la privatiser ?

2.1 Les raisons d'une privatisation :

A la lecture de la littérature en la matière, on relève l'existence d'une multitude d'objectifs, motifs et arguments assignés à la privatisation. Les raisons de la privatisation diffèrent d'un pays à l'autre, selon le contexte qui lui est propre. Au-delà des particularités nationales, les actes et les objectifs se résument la :

2.1.1 Acte d'investissement ;

Permet de :

- Décharger l'État de la gestion et du financement d'activités non stratégiques.
- Attirer de nouveaux capitaux et des investissements de remise à niveau et de modernisation.
- Promouvoir un management moderne, par l'introduction de compétences et de techniques de gestion nouvelles et efficaces et par le développement de la formation.
- Assurer la pérennité des activités et des entreprises.

- Assurer le maintien et l'accroissement de l'emploi, promouvoir de nouveaux modes de motivation et d'incitation pour le personnel.
- Introduire et promouvoir la concurrence, préparer l'ouverture du marché.
- Renforcer la compétitivité des entreprises par la réduction des coûts, l'augmentation de la productivité et l'amélioration de la qualité.
- Accueillir des technologies nouvelles.

2.1.2 Acte de Performance²⁰ : Il s'agit d'abord d'accroître la performance globale atteinte par les entreprises visées par le programme. Cet accroissement de la performance implique qu'aucune dimension du mode de fonctionnement de l'entreprise n'est à l'abri du changement: technologie utilisée, gestion du travail, qualifications requises, primes ou facteurs de stimulation au rendement, cadre physique de l'entreprise... etc.

2.1.3 Acte d'Efficienc²¹: l'amélioration de l'efficienc, définie comme l'utilisation optimale des inputs dans la production de l'output est l'argument le plus souvent avancé par les gouvernements qui décident de privatiser leurs entreprises.

La privatisation doit amener des changements significatifs dans la gestion et l'administration, l'organisation du travail, les méthodes de production, le parc technologique, les relations de pouvoir et d'autorité...etc. L'efficienc économique se mesure en termes de « relation micro-ergonomique formelle» relativement à des critères d'optimum anticipé sur des opérations productives infinitésimales. Les méthodes de comptabilité sont diverses, mais l'approche qu'elle utilise demeure dans tous les cas assez similaire.

2.1.4 Acte de l'efficacit²² : La privatisation dans les pays développés « Grande-Bretagne, la France et le Japon. L'Italie, la Suède... etc. » à travers le transfert au secteur privé des entreprises publiques, dans le but de rechercher en premier lieu l'amélioration de l'efficacit économique. Cet

²⁰ Jean-Pierre Gognon, « La promotion du secteur privé dans les pays en développement. Pour un changement des politiques et des comportements de l'État », *Revue française d'administration*, no.61, janvier/mars 1992. 45 .Efficiente et productive sans jamais devenir rentable (c'est le cas pour les entreprises d'armement par exemple). Atteindre la rentabilité exige que l'on soit efficace, mais que l'on sache également s'assimiler des parts non négligeables des marchés ce qui est souvent très difficile pour des entreprises qui traînent de mauvaises créances, de mauvaises réputation, et qui s'appuient sur des marchés restreints et peu solvables.

^{21,23} La privatisation des services publics dans les pays en développement « voir par exemple Boubakri et Cosset (1998a, 1998b), Cook (1995), Galal et alii (1994), Megginson et alii (1994), Plane (1996a, 1996b, 1998), Smith et alii (2001)). Globalement, ces études synthétiques sont unanimes pour mettre en avant l'accroissement de la rentabilité et de l'efficienc de ces firmes ». Cf. D'souza, J., Megginson, W. et Nash, R., (2005),

²² Dans le cadre, le courant standard dominante (pour une synthèse, voir s et i Andreff, 2002, 2003, 2007). Justifie la privatisation des entreprises publiques par la nécessité d'améliorer l'efficacit de leur gestion.

argument se base sur l'hypothèse selon laquelle, la propriété privée de l'entreprise engendre une plus grande efficacité économique que la propriété publique.

La causalité propriété privée meilleure efficacité est basée sur :

- soustrayant la protection financière de l'Etat, l'entreprise se verra contrainte de réduire ses coûts et d'être à l'écoute des consommateurs. Ce résultat est d'autant plus probant que l'entreprise privatisée relève du secteur concurrentiel.
- le décideur public ne pourra plus utiliser l'entreprise privatisée pour poursuivre ses objectifs personnels, qu'ils soient d'ordre politique, social ou pécuniaire.
- l'occurrence la maximisation de la valeur de marché de l'entreprise.

2.1.5 Acte de la rentabilité²³ : la plupart des entreprises publiques sont rarement soumises à une concurrence intérieure et extérieure conséquente. Beaucoup d'entre elles bénéficient d'une protection statutaire leur conférant une situation de monopole ou encore sont tributaires de mécanismes qui font obstacle à la saine concurrence devant exister sur le marché. Les concurrents privés d'une entreprise publique font alors face à une concurrence déloyale puisque cette dernière bénéficie de garanties politiques et institutionnelles qui la protègent du risque de faillite. une privatisation réussie est censée supprimer toute mesure pouvant être perçue comme un privilège.

Elle est censée faire sauter les protections et les subventions dont bénéficie l'entreprise publique. Car la rentabilité peut être encore plus contraignante que la performance ou l'efficacité sur des marchés hautement concurrentiels.

2.1.6 Acte de Desserrement des contraintes budgétaire de l'Etat : L'application d'une politique de rigueur budgétaire sous terme de transfert au secteur privé à la Russie en 1991 destinée à assainir la situation des finances publiques. Ainsi les dépenses de l'Etat ont été réduites, notamment les subventions aux entreprises, dans le même temps ou était instituée une TVA de 28% sur les transactions commerciales et ou était relevée l'impôt sur les sociétés.

À l'égard de transfert au secteur privé le gouvernement se libère des obligations de financement, notamment à travers des dotations budgétaires sous forme de subventions. En ce sens, la privatisation en diminuant certaines dépenses budgétaires a un effet positif sur l'équilibre des finances publiques.

La privatisation est souvent associée à l'amélioration de la performance des entreprises publiques. Mais la nécessité pour les PVD de réduire leurs déficits budgétaires est rapidement apparue

comme un des arguments majeurs en faveur de la privatisation des entreprises publiques. La plupart des gouvernements qui mettent en place des programmes de privatisation reconnaissent la réduction de leurs déficits budgétaires ainsi, évidemment que leur niveau global d'endettement: aussi bien en utilisant les recettes des ventes des entreprises, dans un premier temps, qu'en se donnant la chance de prélever des impôts supplémentaires sur les profits et les actifs des entreprises dans un deuxième temps. Les recettes des ventes des entreprises d'État amènent des entrées d'argent frais et contribuent à réduire le déficit courant accumulé par ces pays ; par la suite la diminution des transferts collectifs structurels vers les entreprises publiques constitue à terme un gain anticipé très appréciable des charges de moins pour les États en mal de liquidité ; finalement, l'État se donne ainsi la possibilité de rentrées supplémentaires due Mexique dont les transferts aux entreprises publiques ont diminué de moitié entre 1980 et 1988 alors que les impôts directs et indirects prélevés ont été démultipliés par quatre ²⁴.

2.1.7 Acte de Création d'un capitalisme populaire : il a consisté pour le gouvernement à distribuer gratuitement à tous les citoyens et à raison d'un par personne, des coupons de privatisation exemple de citoyens russes en 1993, (vouchers) d'une valeur nominale de 10000 roubles utilisables pour acheter les anciennes sociétés d'Etat mises en vente aux enchères.

Les vouchers en 1994 pouvaient être échangés contre des actions d'une entreprise ou apportés à des fonds communs de placement qui investissent dans plusieurs entreprises. En outre les salariés pouvaient dans certains cas acquérir 51% du capital de leurs propres entreprises. Enfin, les petits commerces ont été privatisés.

En proposant aux individus l'achat de participations dans des entreprises saines et attractives, la privatisation peut favoriser une meilleure allocation de l'épargne. De même, en étant actionnaire dans l'entreprise qui les emploie, les salariés peuvent développer de nouvelles motivations au travail de nature à améliorer leur productivité.

La privatisation est souvent perçue comme un moyen de redistribution de la richesse dans l'économie et comme une façon de permettre aux différentes couches sociales d'acquérir des parts dans les entreprises nouvellement privatisées. Cela permet d'assurer une influence plus « nationale » ou « indigène » sur l'entreprise et de s'assurer également le soutien de ceux qui font généralement obstacle aux privatisations, à savoir les salariés, les syndicats, les administrations publiques, les associations traditionnelles et les milieux nationalistes. En outre, cette façon de faire permet également de drainer l'épargne nationale vers des circuits indigènes de production. Par la

²⁴ Ahmed. Galal et Leroy Jones, *Welfare consequences of selling public enterprises*, Ed. World Bank, Washington D.C 1994, 275 p. 47

création d'un capitalisme indigène et endogène, la privatisation permet à terme de s'assurer d'un minimum de mainmise nationale sur le patrimoine propre de ces entreprises (vente d'actions, partenariat et associations, prise de participation, intégration graduelle d'ouvriers, de spécialistes, de technocrates et de cadres locaux ou indigènes, création d'entreprises privées associées en amont et en aval des filières concernées...etc.).

Donc la privatisation apparaît comme une opportunité nouvelle de développer un capitalisme populaire où serait moins forte l'opposition entre efficacité et équité.

2.1.8 Acte de la discipline économique : L'introduction de la discipline économique est un objectif essentiel de la privatisation. La discipline du marché est présente notamment lorsque les entreprises non performantes sont éjectées du marché. Plusieurs éléments peuvent bloquer cette discipline : Principe du Too big to fail, nombreuses entreprises non performantes volonté de ne pas aggraver le chômage, ambiguïté de la notion de performance dans un contexte de transition, etc. Tous ces éléments instaurent des «barrières à la sortie » qui peuvent annihiler les bénéfices attendus de la privatisation. Le désengagement de l'Etat et la multiplication d'agents économiques indépendants (relativement) cherchant à maximiser leur satisfaction (consommateurs) ou leurs profits (producteurs) sont de nature à promouvoir la compétition et à diminuer le nombre de monopoles. La diminution du déficit et de la dette publique et l'élargissement de l'actionnariat sont également des objectifs recherchés, tout comme pour les pays développés.

2.1.9 Acte de Dynamisation des marchés boursiers et des institutions financières

Dans les pays qui ont suivi des programmes intensifs de privatisation, un certain nombre d'effets positifs pour l'économie ont pu être observés: l'afflux plus marqué de capitaux étrangers, la constitution et la stabilisation d'institutions financières nationales plus stables, plus légales et plus fiables, l'amélioration des mécanismes et des processus financiers en vigueur, une stimulation significative de l'activité boursière régnante ainsi qu'un accroissement du volume global des transactions et des valeurs transigées, le tout favorisant une meilleure organisation d'ensemble pour toutes les instances concernées (procédures, résolutions, transactions, opérations)²⁵.

2.1.10 Autres raisons.

Dans leur analyse des privatisations britanniques, BISHOP et KAY (1989) ont pu relever quatre principales motivations. Les trois premières ont trait à la recherche de l'efficacité économique à la réduction de la charge financière des entreprises publiques sur le trésor et à l'élargissement de l'actionnariat à l'ensemble de la population et sont communes aux motivations des privatisations

²⁵Denis-Judicis et Petit, *ibid.*, pp.20-28, 104-111.

françaises. La quatrième motivation est assez spécifiquement reliée aux privatisations britanniques. Il s'agit de l'objectif de diminution du pouvoir des syndicats ouvriers du secteur public et ce à la suite des grandes grèves des secteurs sidérurgiques, miniers (charbon) et de transport ferroviaire. Plus précisément en privatisant les entreprises de ces secteurs, le gouvernement cherche à responsabiliser d'avantage les salariés car, en raison des pertes financières qu'elle engendre et des faillites qu'elle pourrait provoquer, une grève trop prolongée peut entraîner des pertes d'emplois.

Les autres pays industrialisés, les mêmes raisons. Un aspect particulier est cependant à relever à propos de l'Italie où les révélations sur la corruption gouvernementale ont accru la pression en faveur de la privatisation.

2.2. Les approches théoriques et empiriques de la privatisation :

Toutes les théories concernant la privatisation tournent autour du débat sur la relation entre propriété et performance de l'entreprise qui était, tout au début, fondés sur l'hypothèse d'efficience inférieure de la propriété publique à la propriété privée.

La privatisation fait l'objet d'un nombre important de travaux théoriques et empiriques dont la question relève de la problématique centrale du lien entre la nature **publique/privée** de la **propriété** et la **performance** (BOARDMAN et VINING (1992). Ces travaux portent pour l'essentiel sur les théories suivantes : macro- économique et micro économique.

2.2.1 La privatisation dans l'approche macro-économique (J-M. Van Brabant) ;

À connotation idéologique, s'intéresse en fait en sus de l'entreprise à toutes les mesures et réformes qui accompagnent ou que génèrent les privatisations proprement dites. Cette approche permet en effet de cerner les conditions à réunir sur le plan de l'environnement général de l'entreprise (économique, juridique, institutionnel...) pour la réussite du désengagement de l'Etat de la sphère économique en général et des entreprises publiques en particulier et, reconnaît le statut de la privatisation dans l'ajustement structurel des économies en transition.

La privatisation dans l'idéologique voire macro- économique s'accorde pour soutenir l'inefficience de l'entreprise publique et que la privatisation est la seule solution pour sa réhabilitation. Ils fondent leur argumentation particulièrement sur deux théories ; l'efficience des marchés libres et l'importance de la nature de la propriété et l'absence d'incitation dans l'orientation de la conduite de l'entreprise. Elle est conçue comme une réponse, notamment dans les pays en développement, aux graves déséquilibres économiques et financiers dans lesquels ils se débattent et aux pressions des institutions multilatérales de financement. En outre ces deux

facteurs ne sont pas les seuls à l'origine de l'intérêt suscité par la privatisation dans les pays en développement, il y a d'autres facteurs externes comme les conditions de FMI qui s'appliquent sur les programmes d'ajustement structurels dans les pays surtout endettés.

2.2.2 La privatisation dans l'approche monétaire (Henner, 1995) ;

Les programmes proposés par la Banque mondiale et le Fonds monétaire international pour les pays en développement doivent donc privatiser leurs entreprises publiques s'ils veulent remplir les conditions pour l'obtention de prêts de stabilisation et d'ajustement structurel fournis par les institutions de Bretton Woods. Le programme de stabilisation privilégie une approche monétaire de court terme parce que son objectif principal est le retour le plus rapide à la liquidité et à la solvabilité de l'économie qui passe par la restauration des grands équilibres ; une approche monétaire aussi parce que les comptes monétaires sont ceux que l'on peut le plus facilement obtenir dans une économie en voie de développement et parce que toute transaction économique a une contre partie monétaire

2.2.3 La privatisation dans l'approche micro-économique (S. MERTEN-BEISSE) :

Selon (S.MERTEN-BEISSE), il apparaît nettement que la privatisation est une notion liée au pouvoir de contrôle qui peut être total (transfert du contrôle à 100% et permanent d'une entreprise publique au secteur privé) ou partiel (transfert lié ou temporaire). Cette approche explique d'efficacité inférieure de la propriété publique à la propriété privée. Par de nombreuses théories qui sont :

a) la théorie des droits de propriété :

La théorie des droits de propriété a pour ambition de renouveler l'approche classique. Elle consiste à prendre en compte les formes de propriété. L'idée fondatrice consiste à ce que les droits de propriété influencent les comportements. Les droits de propriété définissent l'ensemble des lois, des règles et des usages qui contribuent à fixer les droits de chacun par rapport à l'usage à l'appropriation et au transfert des biens produits

Selon DEMSETZ²⁶ M (1972) la théorie des droits de propriété permet de formuler l'hypothèse selon laquelle les entreprises publiques sont moins bien gérées, donc moins efficaces que les entreprises privées. En effet les droits de propriété se fondent sur l'axiome d'autonomie qui fait de la fonction d'utilité le principe moteur du choix de chaque individu. (FURUBOTN E.G et

²⁶ Selon Demsetz M (1972), « les droits de propriété permettent aux individus de savoir à priori ce qu'ils peuvent raisonnablement espérer obtenir dans leurs rapports avec les autres membres de la communauté. Ils se matérialisent par les lois, les coutumes et les normes d'une société. Ces droits sont d'autant plus forts qu'ils sont renforcés par des sanctions pénales et l'ostracisme qui s'attache à ceux qui les violent ».

PEJOVICH, S (1972, 1974). On conçoit donc intuitivement dès le départ avec AMANN, B(1999) que la propriété privée est la forme supérieure de propriété.

En d'autres termes, selon cette théorie des droits de propriété (**PESTIEU ; 1986**) montre que l'entreprise publique est vouée à l'inefficacité du fait même que ses propriétaires, les électeurs n'ont ni la même motivation ni les moyens suffisants pour la pousser à une gestion performante. Par conséquent les entreprises publiques opérantes notamment dans les secteurs concurrentiels sont condamnées à la privatisation.

(**CAVES, 1990 ; VICKERS et YARROW, 1988**) Les hommes politiques ou les citoyens étant considérés comme les propriétaires, ce droit à la valeur résiduelle est en réalité très diffus. Générateurs de coûts contractuels plus importants, le système de propriété publique constitue donc un système moins efficient que le système de propriété privée.

Aussi selon **CORIAT, B et WEINSTEIN, O(1995)** ; l'attribution aux individus de droits parfaitement définis la condition de l'efficacité car l'existence des droits de propriétés bien déterminés est une condition essentielle de l'initiative individuelle.

Les droits de propriété source d'efficacité doivent se caractériser cependant par deux attributs, **l'exclusivité** et la **transférabilité**²⁷. Ceux sont deux attributs qui font des droits de propriété des structures d'incitation. (GOMEZ Y, 1996) l'exclusivité garantit à l'individu un usage des biens non subordonné à d'autres agents. Il ne peut y avoir de propriété simultanée sur un même objet d'après le principe, un droit, un individu. (BOYCKO et al, 1996). Les droits de propriété publique sont par nature non transférables et non exclusifs. Un tel système de droits de propriété est moins incitatif que le système de propriété privé dans la mesure où le propriétaire public ne peut pas librement les céder et donc les valoriser au mieux.

(**CHATELIN,C2003**) : la définition d'efficience supérieure de l'entreprise privée comparativement à l'entreprise publique s'explique par le fait que les droits de propriété dans le système de propriété publique ne sont pas incitatifs dans la mesure, ces droits de propriété publique sont par nature non transférables et non exclusifs .Les hommes politiques ou les citoyens étant considérés comme les propriétaires, ce droit à la valeur résiduelle est en réalité très diffus . Les millions de citoyens ou d'électeurs qui sont en principe les actionnaires des entreprises publiques ont ainsi peu d'incitation à surveiller et à contrôler les dirigeants à s'enquérir de la qualité de la gestion des entreprises dont ils sont supposés être les propriétaires. Même s'ils

²⁷ **transférabilité** : Le droit de propriété dévolu aux actionnaires suppose donc à la fois une totale appropriation des profits dégagés par l'entreprise et le libre transfert de ce droit

avaient des informations sur la qualité de gestion de ces entreprises, ils ne pourraient ni révoquer les dirigeants, ni vendre leur part de ces entreprises publiques.

■ Faits empiriques sur les droits des propriétés :

La plupart des études empiriques démontrent que l'entreprise privée est supérieure à l'entreprise publique :

- ▶ **MILLER R (1982)** a mis en exergue la supériorité du taux de rentabilité des capitaux investis des entreprises privées britanniques par rapport à celui des entreprises publiques de 1968 à 1980, **DAVIES (1971)**, démontre au travers d'une étude portant sur la période allant de 1968 à 1980 que la rentabilité des banques australiennes privées est supérieure à celle des banques publiques.
- ▶ **BOARMAN et VINING (1989)** à partir d'un échantillon de 500 entreprises privées mixtes publiques de divers pays révèlent cette supériorité de l'entreprise privée sur l'entreprise publique, il en est de même des travaux de, **MEGGINSON, NASH, VAN RANDENBORGH(1994)**.
- ▶ **VILLALONGA, 2000, ALEXANDRE et CHARREAUX, 2001** concluent à une hausse non significative de performance des entreprises concernées²⁸. De manière plus surprenante, lorsqu'une telle hausse est observée, les auteurs remarquent qu'elle précède l'année de privatisation généralement considérée comme celle de l'ouverture du capital.

Donc la majorité des études empiriques, bien concluent à la supériorité des entreprises privées, démontrent cependant que la privatisation aurait des effets progressifs et contingents sur la performance. La théorie des droits de propriété centrée sur le système d'incitation et le contrôle des dirigeants ne saurait donc expliquer à elle seule la différence de performance entre entreprises publiques et entreprises privées.

b) la théorie de la gouvernance :

Le système de gouvernance serait l'une des explications de la supériorité des entreprises privées sur les entreprises publiques. Bien que **A. SMITH(1776)** affirmait déjà dans la richesse des nations que le fait de confier la gestion de son épargne à des dirigeants d'entreprise posait un problème de contrôle le débat sur la gouvernance a été véritablement initié par **BERLE et MEANS(1932)** dans une contribution centrée sur la séparation propriété/décision dans les entreprises managériales due au fait que l'importance des capitaux nécessaires .

À l'entreprise « moderne » impliquait selon eux un actionnariat dispersé incapable d'imposer ses objectifs aux dirigeants. La gouvernance des entreprises est selon **CHARREAUX G(1997)**²⁹, en

²⁸ **Ehrlich et al (1994, [16])** observent quant à eux, une hausse significative de performance seulement plusieurs années après la privatisation.

²⁹ «La gouvernance des entreprises est l'ensemble des mécanismes qui ont pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants, autrement dit qui gouvernent leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire».

effet depuis les travaux de JENSEN et MECKLING (1976) sur la théorie de l'agence le dirigeant (agent) est considéré comme pouvant poursuivre des buts opposés à ceux de l'actionnaire (principal). Dans cette perspective, la théorie de la gouvernance que l'on peut situer en aval des avancées pionnières de la théorie de l'agence vise à minimiser les coûts d'agence et de transaction entre propriétaires et dirigeants par la mise en œuvre de mécanismes de contrôle assurant la performance de l'entreprise et la création d'une valeur actionnariale maximale³⁰ .

POLIN J-P (2002). Le champ du gouvernement d'entreprise est issu de différents courants théoriques et notamment, les théories de l'agence et des coûts de transaction, la théorie de l'enracinement. Parce que l'entreprise publique est soumise à une tutelle, au demeurant multiple et multiforme, elle apparaît comme une forme particulière de propriété à laquelle est associée un jeu complexe de relations d'agence car selon CHARREAUX (1997), si on attribue, comme il est d'usage, le rôle du principal aux citoyens, la relation avec le dirigeant de l'entreprise publique est loin d'être directe. Il y'a interposition à un premier niveau des élus parlementaires (députés) à un deuxième niveau des membres du gouvernement et à un troisième niveau de la bureaucratie publique. Ce qui tend à accroître la latitude discrétionnaire des dirigeants des entreprises publiques dont certains font sans doute un lien entre la durée de leur mandat et celle du gouvernement en place. Par ailleurs les mécanismes internes et externes de gouvernance dans ces entreprises apparaissent peu efficaces.

c) la théorie de l'efficience-X :

C'est H .LEIBENSTEIN 1978 qui a établi un lien entre le concept d'efficience-X et les performances de l'entreprise publique, cette théorie relève plusieurs facteurs générateurs d'inefficience-x dans l'entreprise publique : la situation de monopole, la couverture permanent par l'Etat des déficits et des crises de trésorerie de l'entreprise publique pour lui éviter la sanction de la faillite. Ces facteurs d'inefficience-x engendrent en effet chez les agents (gestionnaires) un certain relâchement dans le fonctionnement de leur entreprise, une fuite des responsabilités et une forte culture bureaucratique comme le souligne **P.plane**³¹ « dans ce contexte, les agents développent une aversion pour le risque, une faible propension à l'innovation et finalement une mentalité proche de celle observée dans des bureaux non marchands »

³⁰Le débat s'est orienté depuis quelques années vers un gouvernement d'entreprise créateur d'une valeur pour les partenaires de l'entreprise. Les partenaires peuvent être définis selon Freeman(1984), comme tout groupe ou individu qui peut être affecté par la réalisation des objectifs de la firme. Toutefois l'actionnaire reste au coeur du débat comme créancier résiduel devant bénéficier de la rente résiduelle

³¹p. plane « les fondements théoriques des politiques de privatisation dans les PED », la documentation française, paris, problèmes économiques n 2411.1995.

Ces facteurs d'inefficience-x expliquent la supériorité de l'efficacité de l'entreprise privée sur l'entreprise publique et offrent des arguments en plus aux partisans de la privatisation et de la réduction du rôle de l'Etat dans l'économie nationale.

d) La théorie de la latitude managériale (CHARREAUX ,1997)

Cette théorie non exclusive mais complémentaire avec les théories précédentes tente également d'expliquer l'inefficience de l'entreprise publique par le comportement des gestionnaires publics, il s'agit particulièrement avec les théories de l'enracinement « SHLEIFER et VISHNY 1989). Dans ces théories qui découlent de la théorie des choix publics, les managers sont plus préoccupés par leur intérêt propre en maximisant leur utilité personnelle en neutralisant les mécanismes disciplinaires que par celui de l'entreprise. Ils utilisent à cet effet, de nombreuses stratégies « d'enracinement » ou « d'encrage administratif » pour finalité le pouvoir des gestionnaires et leur maintien à leur poste, peuvent expliquer en effet certains dysfonctionnements, surcoûts et tensions sociales dans les entreprises publiques, car ayant comme origine des actes de gestion tendant manifestement à la maximisation d'utilité personnelles et non collectives.

D, LABARONNE a utilisé ces théorie et particulièrement, la théorie de l'enracinement pour tenter d'expliquer les blocages par les gestionnaires des entreprises publiques des programmes de privatisation dans les PECO ainsi que leur maintien à la tête des entreprises privatisées .qui ceux sont des blocages effectivement réels.

e) La théorie des choix publics :

Elle inscrite dans la performance micro-économique de l'entreprise publique élaborée par BUCHANAN(1986) et TULLOCK(1983), elle demande que l'inefficience des EP est due notamment aux groupes d'intérêt et aux jeux politiques qui caractérisent les administrations politiques. Ainsi que étudié les comportements des individus dans l'administration et la vie publique et politique comme citoyens et décideurs et pour analyser à travers eux , les défaillances des finances et de l'économie publique et accorder des avantages et des bénéfices à des groupes précis en vue d'assurer la bonne gestion et l'efficacité des entreprises publiques (PELTZMAN1971 ;VICKERS & YARROW1989) .

Nous l'avons vu dans la théorie de droit des propriétés comme (CHATELIN C (2003) (CAVES, 1990 ; VICKERS et YARROW, 1988) que ces groupes précis de décideurs et les hommes politiques ou les citoyens étant considérés comme les propriétaires ce droit à la valeur résiduelle est en réalité très diffus, donc c'est deux approches complémentaires sont aux sens de l'entreprise publique moins efficace, moins performante que l'entreprise privée.

EHRlich (1988) : distingue l'entreprise privée à l'entreprise publique et ce qui rend la seconde moins efficace, et performante que le premier c'est la nature des droits de propriété. Quatre raisons sont à ce sujet évoquées :

- ✦ le propriétaire public ne peut pas (ou très difficilement) vendre ses droits de propriété, alors que le propriétaire privé peut le faire : le propriétaire privé a un intérêt direct à accroître la qualité et les performances de son bien.
- ✦ La propriété publique n'est pas volontaire et le citoyen est obligé d'être propriétaire indivis ; comme les droits de propriété publique ne peuvent s'échanger sur le marché du capital, le coût du contrôle des agents par les mandants est plus élevé que celui des agents privés indirectement contrôlés par le marché financier.
- ✦ Les décideurs publics supportent moins que les décideurs privés les coûts ou les récompenses (monétaires ou non monétaires)».

g) La théorie des couts de transaction :

Selon Ménard(1997³²), l'économie des organisations définit cette théorie comme mécanisme de coordination des échanges peut s'avérer moins couteux que le marché quel que soit des coûts: les coûts d'information, ou les coûts de comportement, les coûts de taille, les coûts exclusion. L'analyse de la privatisation pertinente à travers l'optique de la théorie des couts de transaction qui met en évidence les conflits d'intérêts entre les parties prenantes dans la firme.

Les EP sont inefficentes que les entreprises privés parce qu'elles ne sont pas capables de minimiser leurs couts à cause de la rigidité des structures et bureaucratie. Les décisions celui-ci qui imposent une délégation des pouvoirs ce qui engendre l'imperfection de l'information et des comportements des agents, le couteux de contrôle. par contre les entreprises privées disposent de structures adaptés ou des agents limités prennent les décisions importantes de contrôle les grands fonctions ce qui les aide à minimiser leurs couts et réalisée la performance totale .

(DESPRES ; 1983) à tester que les coûts de production moyens d'une entreprise publique sont toujours supérieurs à d'une entreprise privée produisant le même bien compte tenu des effets de capacité.

L'étude de CRAIN et ZAROKOOHI(1978) conclue à la supériorité des coûts publics en matière de transport d'eau, alors que celle de MEYER (1975) met en évidence l'importance des coûts publics en matière de transport d'électricité. Des travaux plus récents concluent également à la supériorité de l'entreprise privée sur l'entreprise publique.

³² c. Ménard 1997 « l'économie des organisations », la découverte.

D'ALESSI, (1973). Montre que la supériorité du système des droits privés sur les systèmes de droits publics s'expliquerait donc par un comportement discrétionnaire du dirigeant de l'entreprise publique faiblement contrôlé en raison de la forme publique de la propriété et par conséquent peu inciter à créer de la valeur .

3. Les impacts empiriques de la privatisation :

La privatisation des entreprises publiques peut procurer un certain nombre des effets fondamentales micro-macro-économique sur :

3.1 La croissance économique

Dans les pays en développement, les principaux travaux en la matière sont ceux de GYLFASSON (1998), PLANE (1997), BARNETT (2000) et COOK et UCHIDA (2001). Les auteurs ont montré une contribution significative de la privatisation sur la croissance économique.

BARNETT (2000), suggère que la privatisation a un impact positif sur les variables macroéconomiques tel que l'investissement, le chômage ainsi que la croissance économique. Il a montré qu'une recette de privatisation équivalente à 1 % du PIB est associée avec un accroissement de 0.5 % du taux de croissance réel pour la première période et de 0.4 % pour la seconde.

3.2 Le déficit budgétaire

(Henner ; 1995). La privatisation peut aider à réduire le déficit budgétaire de deux manières. Premièrement, d'une part, par la réduction de la charge financière des entreprises publiques sur l'Etat provenant des subventions, des impôts non perçus, des arriérés sur emprunts, des garanties octroyées, etc. et d'autre part, par la limitation du risque de ponction budgétaire future encouru par l'Etat en tant que propriétaire d'entreprise, notamment le besoin de fournir des capitaux pour l'expansion de l'entreprise et pour son sauvetage au cas où celle-ci connaîtrait des difficultés financières.

Deuxièmement, la privatisation si elle est bien menée, permet à l'Etat de maximiser le produit net de cession afin de générer les recettes nécessaires pour financer les dépenses publiques, abaisser la pression fiscale, réduire le déficit du secteur public, ou rembourser la dette publique.

3.3 L'emploi

Lorsque l'EP évolue dans un marché concurrentiel la répartition des droits de propriété sera superflue toutes les fois qu'elle se comporte comme une entreprise privée. nous pouvons dire que lorsque l'entreprise privatisée évolue en bourse alors elle peut améliorer son emploi, en effet la création des nouveaux emplois dépend surtout sur la réalisation des entreprises nouvellement privatisées, pour avoir les nouveaux managers parviennent à concrétiser leurs objectifs et à

rentabiliser leurs investissements, l'entreprise privatisée lorsqu'elle est durable alors il y'a de fortes chances à l'emploi dès lors, un résultat financier positif peut encourager les nouveaux managers à faire une réduction sur effectifs et de supporter ses coûts.

L'étude de GALAL, JONES, TANDON et VOGELSANG [1994] a essayé de dégager les avantages et les coûts de la privatisation pour les différents groupes sociaux (travailleurs inclus) dans 12 entreprises opérant au Chili, en Malaisie, au Mexique et en Grande Bretagne ; l'étude a montré que dans 10 entreprises il y avait une augmentation d'emplois post- privatisation.

L'étude de MEGGINSON, NASH& RANDENBORGH [1994] a essayé de faire une étude comparative de la performance et post- privatisation de 61 entreprises dans 18 pays (6 en développement et 12 développés) ; l'étude a montré que l'emploi dynamique post-privatisation a augmenté de 6%.

En d'autre effet ; SOUZA *et al.* (2005) et BOUBAKRI *et al.* (2005). sont notés que la privatisation des entreprises publiques avec l'accession au capital d'actionnaires étrangers a toujours eu un impact négatif sur les emplois à cause de la réduction des effectifs que prônent souvent les dirigeants étrangers nouvellement acquéreurs des entreprises privatisées.

3.4 Le développement humain durable :

- ◆ **Le niveau de satisfaction** des travailleurs sera apprécié à travers leurs comportements liés à deux aspects: *l'amélioration des conditions de travail et de vie dépendant essentiellement de l'évolution salariale.*
- ◆ **La solidarité des groupes de travail** : le comportement de la nouvelle direction, les nouvelles règles de travail, les exigences du capital international, les mesures qui touchent directement aux ressources humaines, tous ces éléments comment agissent-ils sur la solidarité de toutes les catégories de travailleurs.
- ◆ **L'adhésion** des travailleurs au projet et aux objectifs de l'entreprise, ne serait-elle pas soumise à la capacité de l'entreprise à instaurer un climat de confiance mutuelle et renouvelée. Ainsi le degré de mobilisation des acteurs dépendra donc du niveau d'engagement de l'entreprise à promouvoir les conditions favorables au développement humain durable.

3.5 La valeur appropriable par les salariés

Une étude détaillée des effets de la privatisation sur la valeur salariale montre que l'effet positif pour cette catégorie de partenaires a suivi l'adaptation du système de gouvernance au processus décisionnel. En effet, la réduction de coût de 30% de la main d'œuvre sous C.BLANC, la renégociation des avantages statutaires *via* des accords catégoriels (grille de salaires notamment)

ont précédé la valorisation de leurs actions sur le marché (et la hausse du cours) ainsi que la prime exceptionnelle d'environ 390 euros. L'actionnariat salarié et les mesures internes de coordination orientées sur les performances boursières et commerciales de l'entreprise tendent ainsi à inciter les comportements vers une création de valeur actionnariale susceptible d'être appropriée par les salariés détenteurs d'actions.

3.6 La technologie et la formation

L'apport de capitaux frais et le changement de direction s'accompagnent généralement d'une injection de nouvelle technologie. Ce facteur est particulièrement important dès lors que nombre d'entreprises publiques sont handicapées par des technologies absolues et le manque des capitaux nécessaire à leur modernisation, de même la formation des cadres comme des employés est susceptible de procurer des avantages importants aux entreprises en cours de privatisation. Par conséquence l'augmentation de l'efficacité économique des entreprises privées.

3.7 Le renforcement de la concurrence

La privatisation entraîne l'augmentation du degré de concurrence, les chefs d'entreprises locaux seront en mesure de pénétrer de nouveaux marchés dès que les anciennes firmes d'Etat ne bénéficieront plus des mesures protectionnistes qui les mettaient à l'arbi de la concurrence. Les investisseurs étrangers pourront aussi participer aux marchés les plus attractifs. L'arrivée de nouvelles entreprises obligera l'ensemble des concurrents à améliorer leur efficacité en matière de production de bien et de service, ce qui se traduira par une baisse des coûts pour les consommateurs.

3.8 Les techniques de financement

En recourant à des techniques de financement telle que la SWAP³³ ou échange de créances (les créanciers étrangers échangent leurs créances contre des actions des entreprises publiques) ; le gouvernement peut utiliser les ventes contre des actions des entreprises étatisée pour alléger le fardeau de sa dette extérieure. Cela continue à absorber des capitaux rares. Par ailleurs, si ces sociétés privatisées deviennent rentables, l'Etat a la possibilité d'augmenter ses recettes budgétaires par le biais de l'impôt sur les sociétés. Et peut avoir aussi des effets inflationnistes ou accroissant l'offre de monnaie locale, ce problème s'est posé par exemple à propos des échanges de créances contre des participations au capital.

³³ SWAP : échange de dette effectué par deux agents dans le but de réduire le cout de remboursement par exemple si une entreprise française peut obtenir un crédit à 10 % en FR ou à 12% en dollars tandis qu'une firme américaine dispose de sa propre monnaie à 9% et de franc à 11% elles empireront chacune sur son propre marché pour échanger ensuite les fonds. Définition in dictionnaire économique « Henri bourachot » bordas sept, bre 1992

3.9 Le Développement des marchés de capitaux

Le développement des marchés de capitaux, BORTLOTTI, SINISCALCO et FANTINI (2001) en étudiant les données d'un panel de 34 pays sur la période 1977- 1999 constatent que la privatisation test positivement sur le niveau de la liquidité dans l'économie ainsi que l'accroissement de la capitalisation boursière. La relation entre la privatisation et les marchés des capitaux est importante. En générale, les programmes de privatisation ne connaissent pas un large succès si les marchés de capitaux sont sous-développés.

Dans les pays où le marché financier est restreint, par exemple il est difficile pour les entreprises publiques récemment privatisées de vendre leurs actions à des investisseurs locaux ou étrangers.

Ces derniers risquent aussi d'avoir du mal à revendre leurs actions, ce qui les incite naturellement à la prudence vis-à-vis de telle acquisition pour la même raison, les salariés sont moins enclins à acquérir des actions de la société. Les gouvernements polonais et tchèque par exemple ont expérimenté des solutions analogues en créant des fonds d'investissement. Les investisseurs institutionnels contribuent à développer l'activité et la liquidité des marchés financiers nationaux, ils exercent aussi une influence plus importante que les actionnaires individuels sur la gestion des entreprises dans lesquelles ils investissent.

3.10 Les consommateurs

Une société soumise à la concurrence (lorsqu'elle perd sa position de monopole) et dotée de nouveaux capitaux d'investissements, d'une nouvelle direction, de nouvelles technologies, devrait être à même de fournir un meilleur service à moindre coût. Toutefois, pour cette pression de la concurrence s'exerce le processus de privatisation doit être structuré de telle sorte que les monopoles publics ne soient pas remplacés par des monopoles privés. Par exemple, dans nombre d'anciens pays socialistes dont l'économie était dominée par les entreprises publiques, la privatisation a été réalisée en fragmentant celles-ci en sociétés plus petites, afin d'éviter le maintien de leur position de monopole.

3.11 Attraction des investissements étrangers

L'objectif de la plupart des pays qui ont opté pour la privatisation comme canal d'attraction des investissements étrangers, réside dans le choix des investisseurs stratégiques qui contribuent au transfert de nouvelles technologies et facilitent l'accès aux nouveaux marchés pour l'exportation. De même, ils participent à la promotion d'une gestion professionnelle des entreprises.

L'attraction des investissements étrangers directs accompagnés par des externalités positives ; la vente directe des grandes entreprises est corrélée avec le flux d'IDE³⁴, les externalités seraient le transfert de technologie, l'apport des capacités managériales et l'accès aux réseaux internationaux de production ou de marketing et aux nouveaux débouchés.

Section 02 : la privatisation : tenants et aboutissants, stratégies, Méthodes

1- Les tenants et aboutissants de la privatisation

1.1 La privatisation dans les pays développés :

La privatisation dans des pays développés ne remet pas en cause la structure économique nationale. Au contraire, en privatisant une partie des entreprises publiques, les gouvernements de ces pays confirment et consolident le système économique en vigueur, en l'occurrence le capitalisme.

1.2 La privatisation dans les pays en transition.

Dans les pays en transition de l'Europe centrale et orientale et de l'ex-URSS, la privatisation est un moyen de transformer radicalement le système économique en vigueur.

Le caractère spécifique de la privatisation dans les pays en transition est qu'elle s'intègre dans un processus global de transformation profonde de l'économie. Comme le fait remarquer J. ZILLER, 1995³⁵

En outre la conception du programme de privatisation dans les économies en transition est dans la pratique largement guidée par la situation politique plutôt qu'économique. Au début de la transition, la plupart des actifs étant aux mains de l'État, le secteur privé ne disposait pas de ressources suffisantes pour les acquérir, d'où la perspective de cession d'une partie des actifs de l'État à une faible fraction de la population (ou à des acheteurs étrangers) une ligne d'action politiquement impossible à suivre pour un grand nombre de pays. En revanche, grâce à la privatisation en masse, qui a permis une participation beaucoup plus grande de l'ensemble de la population, cette ligne d'action est devenue plus politiquement acceptable. Ironiquement, il est possible que dans certains cas comme en Russie et en Ukraine, la privatisation en masse destinée à prévenir la concentration des actifs ne fait que la renforcer.

Dans les pays de l'Europe du Centre et de l'Est, la structure du capital s'est rapidement et sensiblement modifiée depuis leur indépendance. Le nombre des entreprises déjà privatisées est

³⁴ cf. BERD, transition report 2000, Londres, 2000

³⁵ «la difficulté essentielle de la transition est qu'il a fallu et qu'il faut encore dans ces pays (en transition) tout à la fois promouvoir un secteur privé, constitué d'entreprises en concurrence qui fait la substance de l'économie de marché, et construire une sphère publique »

sans précédent des centaines de milliers de petites entreprises et sociétés de services publics et quelque 60.000 moyennes et grandes entreprises en moins de dix ans, soit près de dix fois le nombre des privatisations opérées dans le reste du monde ces dix dernières années.

Depuis première expérience polonaise, qui a témoigné de la capacité des entreprises publiques à accroître assez rapidement leur efficacité renforçant de nombreuses études consacrées à d'autres pays ont montré que les entreprises privatisées obtenaient presque toujours de meilleurs résultats que des entreprises publiques comparables. Par exemple, l'étude de plusieurs milliers d'entreprises privatisées dans sept pays d'Europe de l'Est révèle que leur productivité s'est accrue en moyenne de 4-5 % par an, soit cinq fois de plus que celle des entreprises publiques, même compte tenu de l'importance des crédits bancaires, des subventions et autres conditions propres au pays. Les entreprises privatisées ont réduit leurs effectifs de 20 % de plus que les entreprises publiques comparables et ont cessé de recevoir des subventions directes de l'État.

Le secteur privé était beaucoup plus grand dans les pays d'Europe centrale et les États baltes que dans la plupart des pays de l'ex-URSS (hors Russie) mais en 1997 l'écart s'était considérablement réduit.

Au sujet du rythme de la privatisation la valeur de la rapidité d'action n'a pas encore été prouvée et étudiée. Ceux qui se sont penchés sur ce problème sont tentés de comparer trois pays : la Pologne (progrès lents mais délibérés), la Russie et la République tchèque (privatisation rapide). La Pologne distance de beaucoup les deux autres; la République tchèque arrive en second, tandis que la Russie est bonne dernière. Mais il n'est pas possible d'en tirer une conclusion claire et nette pour deux raisons : la plupart des autres pays sont dans le groupe le plus lent et leurs résultats sont nettement contrastés. En outre, la Hongrie, l'Estonie et la Lettonie ont fait des progrès rapides et décisifs. Par ailleurs, les autres facteurs déterminants varient beaucoup d'un cas à l'autre.

Au rythme où elle s'opère depuis 1989, la privatisation sera presque terminée dans dix ans pour la plupart de ces pays et un délai de vingt ans pour une tâche aussi énorme sera certainement considéré comme très court.

1.3 La privatisation dans les pays en développement.

La privatisation devrait être faite pour la "bonne" raison. Elle devrait être faite dans le but d'améliorer la performance des entreprises, plutôt comme moyen de recueillir des fonds ("vendre les bijoux de la famille"). Par exemple, dans de nombreux pays d'Amérique latine aux années 1990, une stratégie de privatisation à grande échelle a été menée visant à réunir de grandes quantités de devises étrangères

Dans un temps court, Les bénéfices ont ensuite servi à réduire la dette extérieure à financer la frénésie de consommation (principalement des marchandises importées) et/ou à soutenir un taux de change non viable. De tels "abus" du produit des projets de privatisation sont à éviter.

Les entreprises publiques dans les pays en voie de développement, notamment en Amérique latine, ont été souvent vendues aux entreprises publiques étrangères. Par exemple, Iberia, la ligne aérienne espagnole détenue par l'Etat a acheté plusieurs lignes aériennes étatisées en Amérique latine, tandis que Telefonica société téléphonique espagnole étatisée qui a aussi acheté plusieurs sociétés téléphoniques étatisées en Amérique latine. Si c'est la question de droit de propriété public ou de gestion qui pose problème, c'est plutôt étrange de vendre une entreprise publique à une autre, bien que ce soit une entreprise publique étrangère.

La privatisation dans certains pays d'Amérique Latine a permis « d'attirer des capitaux privés qui faute d'emploi, avaient pris le chemin de l'étranger ». Morin, F. 1992.

Dans la cession des entreprises publiques est celui des pays sous-développés. Pour ces derniers également, la privatisation procède du changement d'attitude quant à la place et au rôle respectifs de l'Etat et du marché dans l'activité économique. Elle est donc motivée par les mêmes arguments et tout particulièrement par l'amélioration de l'efficacité économique et le redressement financier du trésor. Le processus de privatisation a pour origine le désappointement ressenti à l'égard des entreprises publiques. Ces dernières censées assurer une meilleure efficacité allocutive et pallier l'insuffisante capacité d'entreprendre du secteur privé.

La privatisation dans les pays en développement a cependant au moins trois caractéristiques spécifiques :

- ▶ elle est présentée comme une nouvelle opportunité de développement. Au regard de la situation économique et sociale de ces pays, la relation de causalité entre forme de propriété et performance doit être mieux précisée. Les sources de l'inefficacité de l'entreprise publique nécessitent d'être plus explicitées.
- ▶ la privatisation ne présente pas motivée uniquement par des considérations internes. Comme le souligne BIENEN, H et J. WATERBURY (1989), elle fait suite dans certains cas à l'intervention des institutions financières internationales, telles que le Fonds Monétaire International et la Banque Mondiale. Le poids de l'endettement extérieur oblige certains pays sous-développés à recourir au FMI dont le concours est assorti d'un certain nombre de conditions notamment une réduction substantielle du déficit public. La satisfaction de cette dernière nécessite souvent la mise en place d'un vaste programme de privatisation. Dans le cadre de son assistance à la réforme du secteur public, la Banque Mondiale peut proposer et soutenir des programmes de privatisation.

Entre le début des années 80 et 1989, une trentaine de gouvernements a recouru à ce type d'assistance.

- ▶ La troisième caractéristique spécifique est d'ordre politique. Le défaut de transparence et de démocratie est un facteur fondamental dans la faible performance des entreprises publiques, en raison notamment de leur subordination à des fins propres au pouvoir politique. En ce sens, le programme de privatisation. Dans les pays sous-développés semble être une question plus politique qu'économique.

2. La stratégie de privatisation :

c'est un choix d'une méthode de transfert des entreprises publiques vers le secteur privé dans un ensemble de composantes portant sur le choix des entreprises à privatiser l'existence d'un environnement économique et légal favorable . Cette stratégie elle permet de poser les étapes suivantes :

2.1 Le choix des entreprises privatisables

Le choix des entreprises privatisables constitue une difficulté majeure selon certains travaux³⁶ « les entreprises les plus concernées par les opérations de cession sont principalement celles qui détiennent un pouvoir de marché ».

Donc le choix des EP pour atteindre ses chances de succès il faut que l'offre soit attrayante, sinon l'entreprise ne trouvera pas preneur.

En outre le programme de privatisation veut toujours le plus rentabilité des entreprises donc le choix se réside dans les entreprises qui moins endettés et celles qui rapportent le plus soient, et qui sont cédées en premier pour le gouvernement puisse financer leur privatisations.

Il n'existe pas une typologie confirmée des entreprises privatisables mais les Etats font valoir le caractère stratégique d'une entreprise pour dire qu'elle n'est pas objet à cession, ce critère est trop ambigu. Les pays sous développés qui ont adopté des programmes de privatisation ont fait valoir le caractère stratégique pour un certain nombre de leurs entreprises publiques. Il ne ressort de ces expériences aucune possibilité de cerner le stratégique.

Au-delà de l'ambiguïté de cette dichotomie, BOUIN et MICHALET proposent une typologie qui permet de situer les entreprises privatisables.

³⁶ O. Bouin et C.A Michalet ; le rééquilibrage entre secteurs public et privé : l'expérience des pays en développement ; OCDE, paris 1991 ; p113

Tableau 01 ; Action de réforme du secteur public

	Entreprise viable Economiquement et financièrement	Entreprise non viable Economiquement et financièrement
Activités stratégiques	Restructuration / modernisation	Restructuration / réhabilitation
Activités non stratégiques	Privatisation	liquidation

Source : op.cit.p113.

2.2 Le choix de la méthode de privatisation

➤ **premièrement** l'étude *diagnostique* devant permettre de statuer sur la viabilité économique et la rentabilité financière de chacune des EP.

A. diagnostique externe :

- ▶ *Connaissance de l'environnement* : le désengagement de l'Etat du secteur des EP doit être replacé dans le contexte d'une réforme plus large visant à réduire les déséquilibres macro_ économique : réduction des déficits, rééquilibrage de la balance des paiements, libéralisation du commerce et des prix, ajustement des taux de change, contrôle de la monnaie et du crédit. Procéder au désengagement de l'Etat sans avoir préalablement profondément modifié les cadres économique, juridique et institutionnel et clarifié les « règles du jeu » risque de conduire à un échec.
- ▶ *concurrence* ; (croissance, potentiel de développement) les forces (menace de nouveaux entrants, pouvoir de négociation des fournisseurs, des clients,), le monopole naturel.

B. diagnostique interne ;

- ▶ *EP* : ressources humaines, les critères micro-économiques et financiers, la gestion.
 - ▶ *Les mesures sociales* : la stratégie de privatisation doit prévoir des mesures spécifiques sur l'augmentation de la pauvreté et du chômage « programmes d'action sociale, à haute intensité de main d'oeuvre qualifiée et semi-qualifiée, d'aide à la création de micro entreprises ». L'identification des *objectifs* qui ils vont inévitablement se traduire par des contreparties des contraintes. Des EPE par conséquent, les objectifs sont à rechercher dans la nécessité absolue sur les meilleurs performances de certaines entreprises publiques ; au risque de disparaître lés unes après les autres.
- **Deuxièmement** : la *Prise de la décision* concernant les formules de privatisation utilisées sont multiples et le choix des méthodes de privatisation doit être préféré le plus efficace. Indonésie par exemple a utilisé la formule « l'ouverture partielle et progressive du capital des E.P.E » pour privatiser ses sociétés publiques. Dans cette opération qui est préférable et plus efficace, négociée par les administrateurs en place avec un partenariat étrangère de premier plan, afin d'insérer internationalement l'entreprise.

Ainsi, l'économie roumaine a commencé par la privatisation de petites et moyennes entreprises. Ensuite, comme les solutions de privatisation deviennent plus complexes pour compagnies de grande taille, la Roumanie a choisi la vente directe aux investisseurs stratégiques étrangers. D'une grande entreprise publique avec le choix du moment de la vente. Négocié avec les institutions financières internationales et les représentants de l'union européenne pour l'obtention du meilleur contrat de vente.

➔ **Troisièmement ; *Mise en application*** de Faire mener les opérations de privatisation par des « Chargés de mission motivés et extérieurs aux organes de l'entreprise » au motif qu'ils disposeraient d'une culture de libre entreprise et un savoir faire spécifique peut conduire à l'objectif inverse en déresponsabilisant indument les équipes en place civilement et pénalement responsables jusqu' au transfert effectif de propriété des entreprise dont elles ont la charge. Cet aspect dans la conduite des opérations de privatisation est fondamental, même si au préalable le programme est adopté par le gouvernement.

3. Quels sont les Méthodes de privatisation ?

3.1 Définition et enjeux des méthodes de privatisation :

La dénationalisation des entreprises s'est fait par trois principales méthodes dont l'application a varié selon les pays ;

A. *La privatisation par les vouchers* : cette procédure consiste dans la distribution au public de coupons, valable pour l'achat d'actions dans une société étatique. Elle a l'avantage d'augmenter le pouvoir d'achat de la population de manière juste et transparente. Les transactions secondaires, facilitées par des fonds d'investissement visent la consolidation des actions entre les mains de propriétaires majeurs.

B. *L'acquisition par les insiders* : les privatisations vers les insiders (les salariés et les managers) ou des investisseurs diffus ont enregistré peu de succès en termes d'efficacité de l'entreprise.

Les raisons sont l'incapacité de ces nouveaux propriétaires à fournir le capital nécessaire à la modernisation de l'entreprise leur manque d'expériences managériale et de marché pour évoluer dans un environnement compétitif et l'absence de fermeté pour restructurer radicalement l'entreprise afin d'accroître sa performance.

D. *La vente directe* ; la privatisation avec des investisseurs étrangers « stratégiques » a été utilisée les moyennes et grandes entreprises. La négociation cas par cas est préparée par des firmes de consultance financière qui actionnent au nom de l'Etat.

Chaque méthode de privatisation pouvant mobiliser plusieurs techniques particulières, on regroupe ainsi les techniques de privatisation par :

- ② Les techniques de privatisation rapide par vente des actifs.
- ② les techniques « marchandes » de privatisation lente/partielle.
- ② les techniques de privatisation non marchandes, sans vente d'actifs.

3.1.1 Premier technique ;

La vente des actifs publics ou des entreprises publiques, préalablement transformées en sociétés par action

► Les ventes d'actifs ;

Cette méthode signifie que la part des pouvoirs publics abandonner le contrôle d'une entreprise publique en cédant des actions ou d'autres titres de participation dans cette entreprise. La portée de cette note est plus large: elle traite du cas plus général des ventes par les pouvoirs publics, d'actions et d'autres titres de participation qu'ils détiennent dans certaines entreprises, sans en avoir nécessairement le contrôle ou s'ils l'ont sans abandonner ce contrôle. Ces ventes peuvent être faites directement ou indirectement. En outre, le cas des ventes d'actifs non financiers est également abordé. Il est possible de distinguer quatre cas:

a. la vente directe : Les administrations publiques vendent elles-mêmes des actions ou d'autres titres de participation qu'elles détiennent dans une entreprise.

b. la vente indirecte ; Les administrations publiques possèdent une entreprise A (une société holding³⁷, la plupart du temps): cette entreprise vend des actions ou d'autres titres de participation qu'elle détient dans une entreprise B, et rétrocède le produit de cette vente aux administrations publiques.

c. La vente directe d'actifs non financiers : Les administrations publiques vendent des actifs non financiers qu'elles détiennent.

d. la vente indirecte d'actifs non financiers : Les administrations publiques détiennent des actions ou d'autres titres de participation dans une entreprise, cette entreprise vend des actifs non financiers qu'elle possède, et rétrocède le produit de cette vente aux administrations publiques.

³⁷ Une société holding est par définition, une société dépourvue d'activité industrielle ou commerciale propre, détenant des participations dans d'autres sociétés en un nombre suffisamment important, pour pouvoir se réserver le droit d'exercer un contrôle politique sur elles. ils existent depuis plus d'un siècle, La première société à avoir été identifiée comme telle est l'Impérial Continental Gas Association en 1824 en Angleterre Charignon 1932, aux Etats-Unis la Pennsylvania Company en 1870, en Allemagne, Viag en 1923, au Canada avec l'International holding en 1922 et bien sûr en France, ou la première Société Centrale de Dynamite en 1887 (Charignon, 1932). Aujourd'hui, sur un échantillon de 606 sociétés cotées françaises, on dénombre 208 sociétés holdings, soit plus du tiers des sociétés.

Dans tous les cas, les fonds apportés aux administrations publiques peuvent prendre des formes variées. Ce sont généralement des liquidités, mais il peut s'agir aussi d'autres types d'actif :

- ◆ **La vente aux enchères, à un acquéreur unique** : « qui peut elle-même être organisée selon diverses procédures pratiques » ; elle s'applique avec succès, ainsi qu'en atteste l'expérience récente des pays d'Europe se l'est, à la distribution de détail, à l'artisanat, aux activités de service et aux petites entreprises commerciales et industrielles. C'est-à-dire aux petites privatisations.
- ◆ **La vente par appartements** ; il s'agit ici de vendre les actifs physiques de l'entreprise publique, préalablement démembrée ou liquidée, un par un, ou par sous-ensembles significatifs « atelier de montage, laboratoire de recherche.... ».des entreprises privées peuvent se reconstituer sur la base des actifs ou des fraction d'entreprise publique ainsi mis en vente « aux enchères ».
- ◆ **L'introduction en bourse** ; Vente par le biais d'émission d'actions, vendues en Bourse ; Des valeurs du titre de l'entreprise publique transformée en sociétés par actions. C'est alors le marché des titres qui évaluera la valeur des actifs de l'entreprise privatisée ; le problème demeure cependant de déterminer le prix d'introductions du titre en bourse.
- ◆ **L'offre publique de vente(OPV)** ; est une technique d'introduction en bourse du titre de la société à privatiser qui consiste à en fixer le prix minimum, et donc à ne pas s'en remettre au marché des titres .ce prix minimum doit être déterminé par expertise en toute indépendance « ce qui est le rôle du comité des (sages) de privatisation en France) et les demandeurs de titres sont rationnés à ce prix fixé.
- ◆ **La vente de gré à gré** : par l'Etat, d'une entreprise publique à un repreneur privé, « algérien ou étranger comme exemple ». ici plus qu'ailleurs, la transparence de la vente et l'indépendance du comité de privatisation doivent être totales, et la vente réalisée avec le maximum de publicité.
- ◆ **Le rachat de l'entreprise publique par son personnel** « Vente aux salariés de l'entreprise, à des investisseurs institutionnels (assurances, banques, caisses de pension » ; selon les formules du buy-out, du management buy-out (rachat par les cadres de l'entreprise), du leveraged buy-out ou du leveraged management buy-out (avec un accès au crédit ouvert aux cadres et au personnel).

3.1.2 Deuxième technique ;

- *La privatisation par vente, lente ou partielle sont :*
- ◆ **L'ouverture au capital privé du capital de l'entreprise publique** : préalablement transformée en société par actions, et ceci en particulier à l'occasion ses augmentations de capital de l'entreprise. Ainsi à chaque nouvelle augmentation du capital social, le pourcentage de celui-ci détenu par des actionnaires privés augmente également, très partielle au départ, la privatisation progresse peu à peu jusqu' au seuil de 33% (minorité de blocage), 51% (majorité) ou plus du capital de l'entreprise publique.

- ◆ **L'émission de titres participatifs** : ou de *certificats d'investissement* par l'entreprise publique est une variante de la technique précédente³⁸, il s'agit de titres « momentanément » non cessibles. Ceci permet à l'Etat de ne pas engager de nouvelles dotations dans le capital de l'entreprise publique tout en conservant la propriété et le contrôle de l'essentiel du capital total. Toutefois, il suffit d'autoriser, après un délai, la cession de ces titres pour réaliser une privatisation partielle de l'entreprise.
- ◆ **Action spéciale « golden share »** : de l'Etat dans le capital de l'entreprise permet à l'Etat de vendre la totalité ou la quasi-totalité des actions de l'entreprise publique, tout en conservant en droit de veto dans l'assemblée générale des décisions financières stratégiques « reconstitution du capital, structure de l'actionnariat, fusion, prise de participation, etc.)
- ◆ **Le contrat-bail de location « leasing » des actifs publics**, peut-être avec **option d'achat** à terme, permet à l'Etat de transférer le droit d'usage et le droit au revenu des actifs à des acteurs privés, en contrepartie du versement d'un loyer, et éventuellement d'une somme fixe au départ, mais conserve l'abus³⁹, du moins jusqu'au moment où l'option d'achat, si elle est prévue, peut être réalisée par l'acquéreur.

3.1.3 Troisième technique :

- **Privatisation non marchandes, sans vente d'actifs** ; Cette technique de privatisation a particulièrement intéressé les pays ne disposant pas d'institutions d'une économie de marché « Europe de l'Est et pays en voie de développement PVD » :
- ◆ **La privatisation de la gestion de l'entreprise publique qui assigne à celle-ci** les mêmes critères de gestion commerciale qu'à une entreprise privée, assortis des mêmes sanctions en cas de performances insuffisantes destitution du directeur, faillite, liquidation, etc., une modalité adoptée dans plusieurs PVD notamment l'Algérie est la contractualisation des performances de l'entreprise publique.
- ◆ **La remise de la gestion des actifs publics à une entreprise privée, sous** le régime de la concession de service public, de la régie, de la société d'économie mixte ou de la franchise, l'Etat conservant évidemment l'abus.
- ◆ **La création de fonds d'investissement ou de fonds de privatisation** est une procédure lourde et lente, dont l'efficacité a déjà été partiellement mise en doute avec les fonds nationaux d'investissement polonaise « qui ne seront finalement créés qu'en 1995 », les fonds d'investissement de privatisation tchèques, ou l'expérience des fonds de participation en Algérie.

³⁸ Utilisée lors des premières privatisations partielles par le gouvernement socialiste en France, dès 1983.

³⁹ Abus ; le droit d'aliéner et de transformer les actifs.

- ◆ **La distribution gratuite d'actions** ou de coupons convertibles en actions soit à toute la population, soit au seul personnel de l'entreprise publiques, visant à promouvoir un actionnariat populaire, ne répond pas clairement à l'objectif d'améliorer l'efficacité économique.

En Europe de l'Est, cette technique a le plus souvent été mise au service d'un objectif « populiste » de privatisation pour la privatisation, ou même de privatisation pour gagner les élections.

- ◆ **La privatisation en masse** ; on peut démontrer que de tels programmes de privatisation de masse sont centralisés, les échanges entre coupons et actions se font, après un délai, à des prix de déséquilibre laissant de nombreux perdants mécontents dans la population, la propriété des titres s'est en effet concentrée dans quelques fonds mais une partie de ceux-ci reste contrôlée par des banques ou des organes d'Etat, les gestionnaires des fonds ne sont pas toujours clairement contrôlés par des actionnaires privés dominants, et certains fonds sont en faillite potentielle suite aux promesses faites aux citoyens qui leur ont confié leurs coupons.

Quant à la technique à laquelle ont eu recours quelques pays très endettés du tiers monde pour privatiser les entreprises - **La conversion des créances en titres** de participation au capital « *debt equity swap* »- elle n'a guère eu de succès pour l'instant dans les économies en transition, alors qu'elle leur permettrait de privatiser et de se désendetter simultanément, bien sûr, puisqu'il y a une décote sur le marché secondaire de la dette, une telle opération revient, la encore à « brader » le patrimoine d'Etat.

Dans la période actuelle de montée des nationalismes en Europe de l'Est, il est impossible de faire accepter le principe de la conversion de la dette en titres de propriété lorsque l'investisseur est étranger et il y a peu d'investisseurs locaux intéressés à acheter une entreprise d'Etat endettée, cette technique n'est pas davantage utilisée dans les économies de marché développées.

3.2 Les avantages et les inconvénients de Méthodes de privatisation :

3.2.1 Ventes directes et émissions d'actions.

Au début des années 90, un grand nombre des pays de l'ex-Union soviétique ont envisagé de procéder à la privatisation par la voie de ventes directes, comme l'ont fait avec succès tels que le Royaume-Uni et le Chili.

Certains d'entre eux ont tout d'abord mené une action énergique dans ce sens, mais se sont vite heurtés à des obstacles politiques et pratiques.

En fin de compte, peu nombreux furent les pays qu'ont utilisé cette méthode avec succès, parmi lesquels l'Allemagne de l'Est, l'Estonie, la Hongrie et, dans une moindre mesure, la Pologne.

Le but initial était de vendre les actifs de l'État à des investisseurs externes, étant donné le développement insuffisant des marchés intérieurs des capitaux.

Les responsables attendaient de cette initiative trois types de gains : des revenus pour l'État, l'apport rapide de compétences extérieures et la probabilité d'une gestion extérieure plus efficace.

Parmi les inconvénients pratiques de la méthode, le mauvais des marchés boursiers nationaux et l'absence de capitaux intérieurs se sont révélés des obstacles plus gros que prévu et, ne pouvant obtenir des informations fiables sur les entreprises mises en vente, les investisseurs étrangers ne se sont pas montrés intéressés. En outre, cette méthode est coûteuse et lente, par suite de la complexité de la tâche qui consiste à préparer la vente des actifs, un par un, et à assurer ensuite que les acheteurs respectent les dispositions du contrat.

Politiquement, les ventes directes et les émissions d'actions peuvent arriver à un point mort lorsque le grand public juge le processus inéquitable. Parfois de puissants groupes d'intérêts locaux, les salariés et les cadres de gestion par exemple, s'opposent aux privatisations par ventes directes.

3.2.2 Rachat de l'entreprise par ses cadres ou par ses salariés.

Dans cette approche, les actions d'une entreprise sont vendues ou données à un groupe de ses cadres et autres employés. La forte position des employés en Pologne par exemple et des cadres comme en Russie confère à cette approche l'avantage d'être réalisable et politiquement populaire. Elle est en outre rapide et facile à appliquer. Un rachat bien structuré peut parfois être efficace, car les motivations des salariés et des propriétaires sont les mêmes.

Néanmoins, l'expérience montre que ces rachats présentent de sérieux inconvénients. La cession de l'entreprise à des investisseurs internes entraîne souvent des coûts élevés sous forme d'inefficacité d'exploitation et de gestion.

Le processus peut être inéquitable, puisque ce sont les salariés de l'entreprise, et non le grand public, qui bénéficient de ses avantages. Les actions des entreprises gérées par leur personnel montrent qu'il leur arrive d'accorder des hausses de salaires excessives, de maintenir un niveau d'emploi trop élevé et de ne pas suffisamment investir. Dans les économies en transition, les investisseurs internes parfois n'ont pas les compétences nécessaires pour opérer dans une économie de marché.

En dépit de ses nombreux inconvénients, cette méthode a été populaire dans plusieurs pays en transition, dont la Croatie, l'ex-République yougoslave de Macédoine, la Pologne, la Roumanie, la République slovaque, la Slovénie et la Russie.

3.2.3 *Privatisation en masse.*

Dans le cas de la privatisation en masse par émission de coupons, ou par égalité d'accès, l'État distribue généralement à titre gratuit, ou contre versement d'une somme modique, des coupons qui peuvent être utilisés pour acheter des actions dans des entreprises. Rarement utilisée ailleurs avant la transition engagée en masse par les pays d'Europe du Centre et de l'Est, cette méthode s'y est toutefois avérée populaire, surtout en République tchèque, mais aussi en Arménie, au Kazakhstan, en République kirghize, en Lettonie et en Lituanie.

La privatisation par émission de coupons est l'un des moyens de résoudre le problème de la pénurie de capitaux intérieurs. Au début de la transition, le système de coupons était politiquement populaire parce que, contrairement aux autres approches, il ne donnait pas l'impression d'être inéquitable et permettait d'éviter les frais accompagnants la cession d'actifs nationaux à des investisseurs étrangers. Sont également évitées les difficultés à évaluer les entreprises avant leur privatisation.

Comme son nom l'indique, la privatisation en masse est un moyen simple et rapide d'achever l'application de vastes programmes de privatisation à l'échelle de l'économie tout entière exactement ce dont les pays en transition avaient besoin. Ses premiers partisans ont soutenu que le rythme rapide de la privatisation par émission de coupons accroîtrait la crédibilité des programmes de réforme et leurs chances de réussite. Sa rapidité peut parfois empêcher les employés de l'entreprise ou d'autres groupes d'intérêts de mobiliser l'opposition à la privatisation.

En outre, la participation de l'ensemble des citoyens d'un pays conduit à une plus grande compréhension des réformes et crée un nouveau type de propriétaires qui ont un enjeu dans le processus.

La privatisation massive a toutefois des inconvénients. Le principal risque est que la dispersion du capital s'accompagnera d'un manque de focalisation sur l'efficacité de gestion et du pouvoir nécessaire pour l'assurer. Cela peut faire les nouveaux investisseurs potentiels.

Dans la pratique, ces problèmes ont été en partie résolus par le regroupement des intérêts dans des sociétés d'investissement ou des fonds communs de placement. Cependant, les fonds ne disposent pas toujours des pouvoirs nécessaires pour assurer une gestion, un contrôle et une surveillance adéquats, et la direction des entreprises peut les priver d'informations essentielles et le fait parfois. Dans ces cas, la privatisation par émission de coupons se réduit tout simplement à un système de propriété absentéiste inefficace.

Section 03 : l'expérience algérienne en la privatisation.

En Algérie, les programmes d'ajustement structurel, codifiés par le Consensus de Washington⁴⁰, amorcent la transition à l'économie de marché. Ces réformes libérales prônent la privatisation des entreprises publiques.

1. La mise en place du cadre générale de privatisation en Algérie

L'Ordonnance 95-22 du 26 août 1995 relative à la privatisation des entreprises publiques marque l'acceptation de la privatisation consacrée par la loi. Cette acceptation est cependant contrainte par la conditionnalité du FMI qui fixe le bouclage des privatisations à fin 1999. En Algérie le concept de privatisation est polysémique et a souvent été synonyme «d'autonomie ». On peut cependant admettre deux approches de la privatisation.

La première restrictive consiste dans le transfert de la propriété d'entreprise du secteur public au secteur privé. La seconde large admet toutes les formes de délégation et de transfert de propriété ou de droit contractuel partiel ou total au secteur privé.

1.1 Contexte général de restructuration de l'économie nationale :

La restructuration de l'économie nationale au début les années quatre-vingt s'inscrit dans des réformes proposées quant à la gestion et la direction des entreprises publiques c'est à dire de conférer aux entreprises publiques davantage d'autonomie et de responsabiliser les dirigeants de ces établissements. Tandis que les origines et causes véritables des contre-performances du système productif national liées souvent au mauvais choix de politiques économiques et au système centralisé et bureaucratique de fonctionnement de l'économie algérienne.

La réforme du système politique et économique est élaborée dans nouvelle programme d'activités des pouvoirs publics constituée en 1988 qui en marquent le changement profond de la politique de l'Etat algérien. après un constat qui réside dans la lourdeur bureaucratique et le poids des entreprises publiques dans l'économie nationale .c'est ainsi , par exemple que la part des crédits alloués aux dépenses d'investissements des entreprises socialistes s'est élevée de 25

⁴⁰ La chute brutale du prix du baril en 1986 est poussée l'Algérie à engager depuis 1980 au redressement du secteur public par une restructuration des entreprises publiques. le gouvernement accepte de négocier les conditionnalités du programme de stabilisation macro économique et signe en 1994 deux accord avec le fonds monétaire internationale FMI au Washington , Le premier accord *stand-by* est cependant signé en mai 1994 et annonce la mise en place d'un Plan d'Ajustement Structurel (PAS) découlant de la conditionnalité du FMI et qui va marquer les réformes économiques de 1994 à 1998. Le second est un accord de crédit étalé sur 3 ans (22 mai 1995-21 mai 1998), pour la facilité de financement élargie FFE.

Les diverses mesures prescrites suites aux accords avec le FMI destinés à rétablir les équilibres fondamentale qui sont des objectifs fondamentaux de politiques d ajustement, se rapportent à

1. La privatisation des Es publiques.
2. La libéralisation des échanges.
3. Les réformes du système monétaire.
4. La libéralisation des prix.
5. La rigueur budgétaire.

milliards de dinars en 1977 à 41 milliards de dinars en 1978 soit une augmentation de 64% en deux ans et les mauvaises performances des entreprises publiques qui ont poussé les pouvoirs publics à engager une politique économique fondée sur la nécessité d'accorder une large autonomie de gestion à celles-ci.

1.1.1 Les Fonds de participation :

Les réformes lancées en 1988 consacrent en premier lieu l'autonomie de gestion pour la majorité du secteur productif et des services à l'exception de certaines entreprises jugées fortement déstructurées.

Ce processus va être suivi d'un vaste programme d'adaptation juridique qui aura jusqu'à l'adoption en 1995 de la loi sur la privatisation des entreprises publiques après avoir engagé une année auparavant un programme de rééchelonnement de la dette externe et d'ajustement structurel.

Le passage à l'autonomie des entreprises en 1989 a donné lieu à la création de sociétés par actions dotées d'un capital et regroupées par branche d'activité autour de huit (08) Fonds de participation. Ces derniers ont été définis comme des agents fiduciaires chargés de la gestion du portefeuille d'actions de l'Etat. Mais les dispositions du droit commun commercial ne s'appliqueront pas totalement dans ce cadre. Les entreprises d'un capital social en les érigeant sous forme de société par actions.

La réforme économique de 1988 prévoit deux catégories de fonds de participation : des fonds à vocation nationale et des fonds à vocation locale.

■ Les fonds de participation nationaux, c'est-à-dire les fonds dont les EPE d'envergure nationale relèvent de leur portefeuille, ont été créés selon les critères suivants :

- Le critère de la branche d'activités.
- Le caractère multisectoriel des fonds.

■ la participation du capital des certaines entreprises entre 04 fonds de participation 35%,25% ,20%,20% ou bien , entre 03 fonds de participation 40% , 30%,30% des action du capital . Les EPE locales devaient relever d'un ou plusieurs fonds de participation des collectivités locales, régis par les mêmes principes que ceux applicables aux fonds de participation des collectivités locales n'ont pas été mis en place et les EPE locales évolueront, jusqu'à la création des holdings publics régionaux en 1995, en marge de la réforme économique initiée en 1988.

1.1.2 Création des Holdings

C'est en 1995, que sera adoptée par le CNT, l'ordonnance n°95-22 relative à la privatisation des entreprises et aussi l'ordonnance n°95-25 relative aux capitaux marchands de l'Etat et l'ordonnance n°97-12 relative à la privatisation des entreprises publiques. Cette dernière institue les holdings (11 holdings publics ont été créés dont 06 sectoriels et 05 régionaux)⁴¹

Il est conféré aux holdings, sociétés par actions, les attributs de droit de propriété et des missions en matière de stratégie de développement et de restructuration. Les EPE sont désormais soumises totalement aux règles du droit commercial. Mais le lancement effectif des processus de privatisation n'aura lieu qu'en juin 1998, après la publication officielle de la liste réglementaire des entreprises privatisables⁴².

Parallèlement à la mise en place des holdings publics nationaux et régionaux, la réforme économique de 1995 ouvre le champ à la privatisation des EPE.

1.1.3 Les sociétés de gestion des participations

La nouvelle loi sur la privatisation sous terme de l'article 18 en août 2001 de l'ordonnance n° 01-04 sur « l'organisation, la gestion et la privatisation des EPE » vient d'être dans le cadre des réformes économiques structurelles, et son intégration de ce fait à l'économie mondiale. A eu la réorganisation des structures et des fonctions, le recentrage des activités autour de leur métier de base, comme entreprise publique –ALFASID – (groupe SIDER), l'entreprise sidérurgique inhérents à la privatisation et à son rachat en 2001.

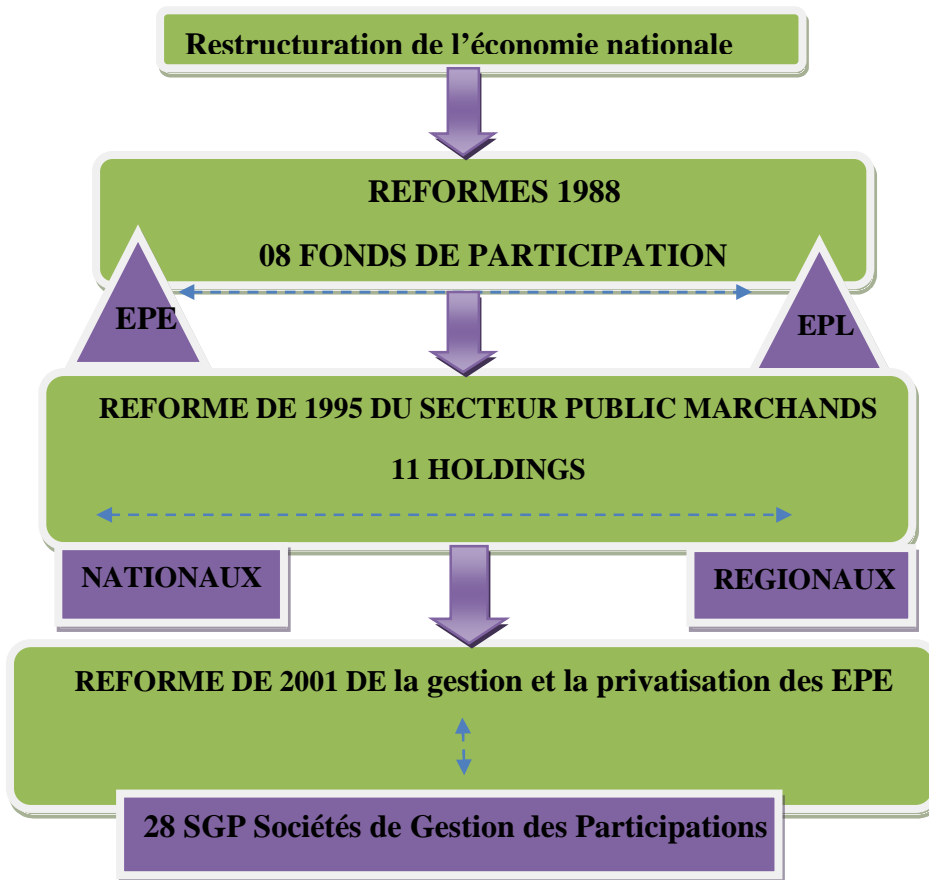
Les holdings sont dissous (article 40)⁴³ et 28 Sociétés de Gestion des Participations (SGP) les remplacent. Les SGP ont pour prérogative de gérer pour le compte de l'État les titres détenus sur les entreprises publiques et sont dépouillées de l'attribut de propriétaire de ces titres. Il est également institué une commission de contrôle des opérations de privatisation et du comité de suivi (article 30)⁴⁴

⁴¹ Voir annexe (A.1).

⁴² Voir annexe (A.2).

⁴³, ⁴⁴ 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.

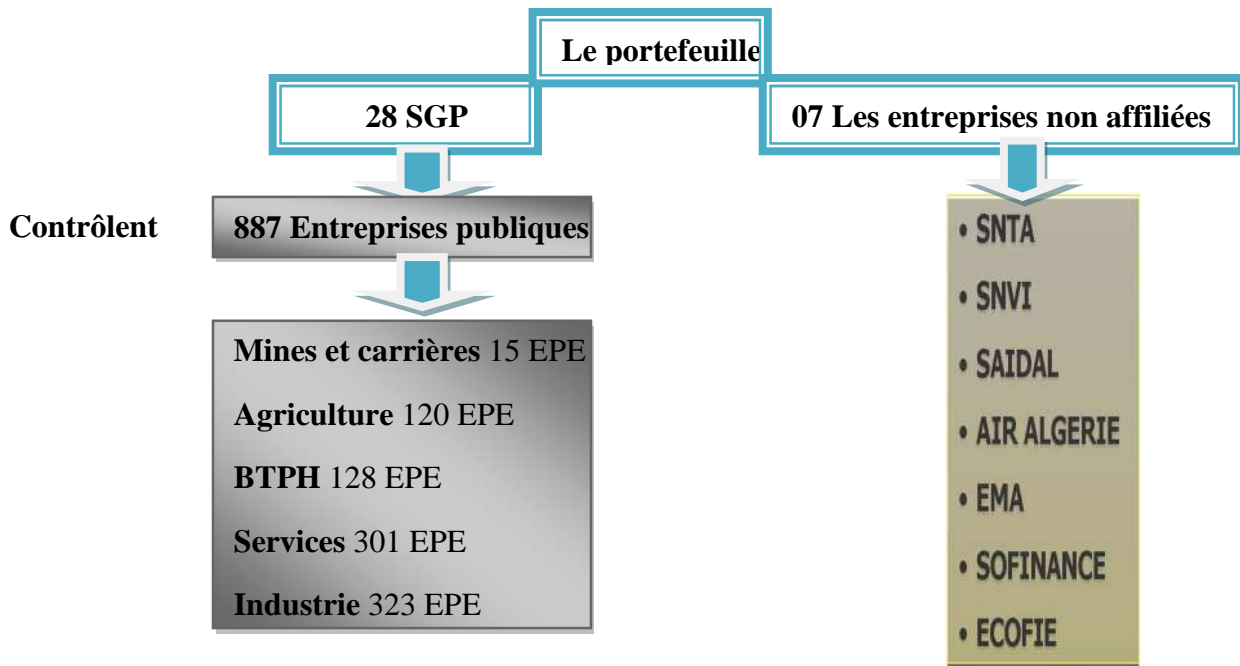
Figure 01 ; la restructuration de l'économie nationale en preuve de privatisation



En 2008, le portefeuille « secteur public marchands » recouvre presque tous les secteurs d'activités⁴⁵, il est composé de 28 SGP contrôlant 887 entreprises publiques et 07 autres non affiliées aux SGP.

Figure 02 ; le portefeuille « SECTEUR PUBLIC MARCHANDS »

⁴⁵ Mécanique –métallurgie, Construction métallique, Équipements électriques -électronique –électroménager, Équipements agricoles, Production minière, Chimie, pharmacie, BTPH, Agroalimentaire, Agriculture -pêche – élevage, Ports, Transports, Distribution, commerce, Tourisme, Manufactures -textiles -cuir –bois, Bureaux d'études...



Source ; MIPPI.

1.2 Le cadre législatif et règlementaire

Les premiers textes juridiques devant encadrer le processus de privatisation en Algérie remontent à 1990 avec la promulgation de la loi 90-10 relative à la monnaie et le crédit. En effet, cette loi ouvre la voie à l'installation de concessionnaires et de banques privées en Algérie comme elle abolit les obstacles aux transferts de capitaux.

Dans le cadre de ce processus, d'autres décrets ont également vu le jour en 1993. Il s'agit du décret (93-08) portant modification du code de commerce de 1975, qui institue plusieurs formes juridiques de création de sociétés (SPA, EURL, SARL...) et introduit de nouvelles règles de commercialité et de nouveaux instruments financiers mieux adaptées à l'économie de marché.

An cours de la même année, on assista à l'avènement d'un décret législatif (93-10) relatif à la création d'une bourse des valeurs mobilières⁴⁶. La Bourse est définie comme étant le cadre d'organisation et de déroulement des opérations sur valeurs mobilières émises par l'Etat, les autres personnes morales de droit public ainsi que les sociétés par actions.

Les principaux organes composant la bourse sont :

- La Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse (COSOB), sous tutelle du ministère des finances est l'autorité de supervision du marché des valeurs mobilières.

⁴⁶ Le projet de création d'une bourse de valeurs mobilières remonte à 1990. Durant cette année il fut procédé à la création d'une société de valeurs mobilières (une SPA) dont les actionnaires sont les Fonds de Participation de l'Etat. Cette société devait constituer le point de départ de la Bourse d'Alger (A.Naas 2003).

- Ⓢ La société de gestion de la bourse des valeurs en remplacement de la société des valeurs mobilières qui constitue l'entreprise de marché.

Parallèlement, un code des investissements pour objectif spécifique d'encourager l'investissement étranger a été également promulgué en 1993. Ce code sera enrichi et élargi à la faveur de l'avènement de l'ordonnance du 20 août 2001 consacrant la liberté d'investir en Algérie. Cette ordonnance fixe le régime des avantages applicables aux investissements nationaux et étrangers réalisés dans les activités économiques de production de biens et services ainsi que les investissements réalisés dans le cadre de cession ou de licence et définit la liste des zones devant bénéficier du régime de dérogation.

Deux organes : le Conseil National de l'Investissement (CNI) chargé de la promotion et du développement de l'investissement et l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI) chargée de l'élaboration de la stratégie et des priorités pour le développement de l'investissement ont été créés à cet effet.

En 1994, la loi de finances complémentaire, à travers les dispositions des articles 24 et 25, accorde aux entreprises publiques le droit de disposer de leurs actifs et de leur capital social par leur ouverture à l'actionariat privé. Cette loi inaugure la première étape du processus de privatisation en abrogeant les dispositions de la loi 88-01, relative à l'autonomie des entreprises publiques qui limitait la cession d'actifs uniquement entre ces dernières.

Cette loi sera complétée en 1995 (année correspondant à la mise en œuvre du plan d'ajustement structurel) par deux ordonnances : l'ordonnance 95-22 relative à privatisation des entreprises publiques et l'ordonnance 95-25 relative aux capitaux marchands de l'Etat. La première ordonnance avait pour objectif de mettre en place le cadre législatif et institutionnel devant régir la privatisation. Elle définit cette dernière par le transfert soit de la propriété des actifs ou du capital social soit par le transfert de la gestion, de l'entreprise publique au secteur privé. L'ordonnance précise également le champ d'application de la privatisation en le limitant aux secteurs concurrentiels.

1.2.1 Privatisations totale des entreprises publiques

■ Le domaine des privatisations :

Les secteurs d'activité concernés par la privatisation sont limités à:

- Ⓢ L'hôtellerie et le tourisme.
- Ⓢ Le commerce et la distribution.
- Ⓢ Les industries textiles et agro-alimentaires.

- Les industries de transformation dans les domaines mécanique, électrique, électronique, chimique, les plastiques, les bois et dérivé, les papiers, les cuirs et peaux.
- Les transports routiers de voyageurs et de marchandises.
- Les assurances.
- Les activités de services portuaires et aéroportuaires.
- Les petites et moyennes industries et les petites et moyennes entreprises locales.

Les secteurs considérés comme stratégiques tels que les hydrocarbures, les télécommunications, les banques, la sidérurgie, la métallurgie et les transports aériens et ferroviaires Seront donc exclus de la privatisation, l'article 4 de cette ordonnance exige des acquéreurs de s'engager à maintenir l'activité pendant une durée de cinq années, de maintenir tout ou partie de l'emploi et de procéder à la modernisation de l'entreprise.

B. Les institutions :

Le cadre institutionnel de la privatisation repose sur trois organes : l'institution, le conseil et la commission de contrôle des opérations de privatisation.

C. Les procédures :

La cession des entreprises publiques peut s'effectuer selon plusieurs procédures qui sont :

- Le marché financier.
- L'appel d'offres.
- La procédure de gré à gré : cette procédure est exceptionnellement et ne peut être mise en œuvre que dans des cas suivants :
 - ▶ Transfert de technologie.
 - ▶ Nécessité d'avoir recours à une gestion spécialisé.
 - ▶ Caractère infructueux de l'appel d'offres après deux lancements.
 - ▶ Cession au profit des salariés sur décision du gouvernement.
 - ▶ Le contrat de gestion.
 - ▶ La privatisation de masse.

Ce dispositif juridique précise en outre, les organes devant procéder à la mise en œuvre et au contrôle de l'opération de privatisation

Figure 03 : Les organes de la privatisation prévus dans le cadre de la loi 95-22



Source ; Graphe élaboré à partir de la loi de **95-22**

Les organes « de mise en œuvre » ont pour mission de mener l'opération de privatisation et de procéder à l'évaluation des entreprises à privatiser à l'exclusion de celles considérées comme viables.

d. Préservation des intérêts de l'Etat et transparence:

L'Etat peut maintenir sa présence au sein des entreprises privatisées à travers l'action spécifique dont la durée ne peut excéder 5 ans, les droits attachés à l'action spécifique sont :

- ☐ Droit de nomination au conseil d'administration d'un ou de deux représentants sous voix délibératoire.
- ☐ Le pouvoir de s'opposer à certaines décisions comme le changement d'objet social ou d'activité de la société, la cessation d'activité et la dissolution de la société.

En matière de publicité les règles suivantes sont prévues :

- ☐ Avant chaque opération le conseil publie, dans au moins deux quotidiens, les détails de la méthode de privatisation, les conditions de l'appel d'offre et la date de clôture des soumissions. Il doit également assurer la publicité de l'opération par les moyens audiovisuels et l'affichage dans les chambres de commerce.

En cas de cession par appel d'offres, l'institution publie un avis au bulletin des annonces légales.

- ☐ Après la conclusion de chaque opération, le conseil est tenue de publier par voie de presse l'identité de l'adjudication, le nom des experts qui ont conseillé les instances chargées de la privatisation.
- ☐ Chaque année le conseil soumet à l'institution un rapport annuel contenant le bilan de ses activités. Ce rapport est transmis au gouvernement et fait l'objet d'une communication à l'instance législative et d'une diffusion publique.

e. Cession aux salariés :

Les salariés bénéficient de plusieurs avantages : En cas de décision d'action :

- ▶ 10% (au maximum) du capital de l'entreprise à privatiser octroyés gratuitement au collectif des salariés.
- ▶ Droit de préemption sur 20% du capital à privatiser.

En cas de cession d'actifs :

- ▶ Droit de préemption.
- ▶ Abattement de 15% sur le prix de cession.

Droit au paiement à tempérament aux conditions suivantes :

- ▶ Paiement sur 20 ans.
- ▶ Paiement en semestrialités d'égale montant avec application d'un taux d'intérêt de 6% et d'un diffère qui peut aller jusqu'à 5 ans.
- ▶ Gré à gré pour la cession aux salariés de certaines entreprises dont la liste est fixé par le gouvernement.

f. Les investisseurs étrangers :

Ils bénéficient du même statut que les investisseurs locaux en matière de privatisation. Aucune limite à leur participation n'est prévue par les textes. D'autres parts les garanties prévues par le code des investissements sont applicables dans le cadre des opérations de privatisation. Il s'agit :

- ▶ Du libre transfert des capitaux et de leurs produits.
- ▶ De la protection contre l'expropriation.
- ▶ Du recours à l'arbitrage international en cas de litige.

g. Les acquéreurs :

Les acquéreurs qui s'engagent à réhabiliter ou moderniser l'entreprise, à maintenir l'emploi et à maintenir l'entreprise en activité peuvent bénéficier des avantages suivants :

- ▶ Abattement sur le prix de cession de 25% maximum.
- ▶ Période de paiement de 15 ans maximum.
- ▶ Paiement échelonné avec un versement initial qui doit représenter au moins 20% du prix de cession, le reliquat étant réglé en semestrialité d'égale montant avec application d'un taux d'intérêt de 6% à 1 an et un différé de remboursement de 2 années sans intérêt.

h. Les paiements à tempérament :

En matière de paiement le principe est que les acquéreurs doivent payer au comptant. Cependant le bénéfice du paiement à tempérament peut être octroyé à certains acquéreurs sur décision du gouvernement aux conditions suivantes :

- ▶ 30% du prix de cession versé à la conclusion du contrat de vente.

- ▶ Le reliquat est payé en semestrialités d'égal montant avec application d'un taux d'intérêt de 6% l'an. Un différé de remboursement, sans intérêt, d'une année après la conclusion du contrat de cession.

1.2.2 La privatisation partielle d'entreprises publiques :

En complément de l'ordonnance 95-22, le gouvernement a promulgué l'ordonnance 95-25 portant sur les capitaux marchands de l'Etat. Elle vise à donner à l'entreprise l'autonomie de disposer de son patrimoine et à mettre en place un schéma organisationnel des entreprises publiques plus efficace par la constitution de holdings. Ces derniers constitués sous la forme juridique de sociétés par actions se substituent aux fonds de participation. Ils sont dotés du droit de propriété sur les actions, participations et toutes les valeurs mobilières de l'Etat et ont pour rôle d'émettre, d'acquérir et de céder toute valeur mobilière.

Les holdings ont également pour mission de définir et de développer les politiques d'investissement et de financement des entreprises dont ils ont la charge ainsi que d'organiser les mouvements de capitaux entre elles. La coordination des activités des holdings est assurée par le Conseil National des Participations de l'Etat qui définit les objectifs assignés aux holdings publics. Ces privatisations relèvent des prérogatives des holdings publics, cette privatisation partielle consiste à la cession d'une partie des actifs de l'entreprise en application du code de commerce. La cession des biens de l'entreprise dissoute aux salariés se déroule d'après les étapes suivantes :

- ➡ *L'identification des actifs* : le liquidateur détermine les actifs à céder aux salariés. Ces biens doivent permettre l'exercice d'une activité économique autonome.
- ➡ *Le recensement des salariés intéressés par l'acquisition* : le holding est chargé de l'affectation de l'entreprise dissoute et de procéder au recensement des travailleurs intéressés qui doivent s'organiser en société, leur apport est constitué par la contribution forfaitaire d'ouverture des droits leur revenant.

La cession s'effectue aux conditions suivantes :

- ⦿ Abattement de 15% sur le prix déterminé par l'expert évaluateur.
- ⦿ Paiement à tempérament sur une période de 20 ans avec un taux d'intérêt de 6% à 1 an et d'une période de grâce de 5ans.
- ⦿ Le reliquat de cession est versé par annuités avec une année de différer.

■ **Activités à caractère local :**

La cession de ces activités (petites communes, hôtels qui n'ont pas la forme d'entreprises) sont régies par le code communal, le code de wilaya et la loi domaniale.

■ **Cession des biens des entreprises dissoutes aux salariés :**

Il convient de distinguer la procédure applicable aux entreprises non autonomes de celle applicable aux entreprises autonomes.

a. entreprises publiques non autonomes :

Leurs dissolutions et la cession de leurs biens ont fait l'objet de plusieurs dispositions législatives et réglementaires.

▶ La loi de finances pour 1994 :

- ⊗ L'acte de dissolution de l'entreprise non autonome.
- ⊗ L'ouverture d'un compte d'affectation spécial intitulée « compte de liquidation des entreprises publiques » qui reçoit le produit des privatisations.
- ⊗ La cession des actifs au plus offrant.
- ⊗ La prise en charge du passif des entreprises dissoutes par l'Etat.

▶ Décret n°94-294 du 25/09/1994 :

Ce décret définit la procédure de dissolution des entreprises non autonomes de la manière suivante :

- ⊗ Nomination d'un liquidateur par le ministère des finances.
- ⊗ Institution d'une commission de liquidation au niveau de chaque wilaya.
- ⊗ Evaluation des biens par le service des domaines et cession au plus offrant de préférence en un lot unique.

▶ Instruction n°02 du 15/09/1997 :

La cession des biens de l'entreprise dissoute aux salariés se déroule en plusieurs étapes :

- ⊗ L'identification des actifs.
- ⊗ Le recensement des salariés intéressés par l'acquisition.
- ⊗ La cession s'effectue aux conditions suivantes :

Abattement de 15% sur le prix tel que déterminé par l'évaluation domaniale. Paiement à tempérament sur une période de 20 ans avec un taux d'intérêt de 6% et d'une période grâce de 5ans de reliquat au prix de cession sera versé par 20 annuités avec une année de différer.

B .Entreprise publique autonome :

Les règles de cession aux salariés des entreprises autonomes dissoutes ont été définies par l'instruction n°03 du 02/05/1998, la cession se déroule en plusieurs étapes :

- ⊗ Le recensement et la sensibilisation des salariés intéressés par la liquidation.
- ⊗ L'établissement de l'inventaire.
- ⊗ La constitution des lots et des collectifs.
- ⊗ L'évaluation des actifs à céder.
- ⊗ La répartition des lots constitués entre les collectifs organisés.

- Le calcul des conditions d'ouverture des droits et des indemnités de licenciement.
- La constitution des collectifs en société.

Les conditions de la cession sont les suivants :

- ▶ Un abattement de 15% sur la valeur vénale des lots.
- ▶ L'acte de cession doit mentionner que les biens immobiliers ne peuvent faire l'objet de transaction qu'après paiement intégral de leurs prix.

Le bilan de l'opération de cession des actifs des lots 333 EPL non autonomes et 239 EPL autonomes dissoutes et des 11 EGD se présente comme suit :

- ▶ Nombre d'entreprises cédées : 486 dont 61 entreprises relèvent de l'industrie.
- ▶ Effectifs de l'entreprise cédés : 84990 dont 8776 relèvent du secteur industriel.
- ▶ Effectifs repreneurs : 20052 soit de 23,6% de l'effectifs des entreprises cédés.
- ▶ L'effectif preneur des entreprises du secteur industriel est de 3728 soit un taux de reprise de 42,5%.
- ▶ Nombre de sociétés de salariés créés : 1129 sociétés dont 156 sont issues des entreprises du secteur industriel.

La cession aux salariés des actifs des entreprises publiques locales dissoutes a été confiée aux cinq holdings publics régionaux. Le bilan de cette cession au 31 décembre 1999 est présenté au tableau⁴⁷. Ce tableau laisse notamment apparaître que l'effectif des repreneurs, soit 23 635 salariés, ne représente que 24,41 % de l'effectif initial total des entreprises publiques locales.

1.2.3 Privatisation des unités industrielles et touristiques par appel d'offre :

Les articles 24 et 25 de la loi complémentaire des finances en 1995 permettent déjà aux grandes entreprises publiques industrielles d'amorcer leur stratégie d'internalisation par l'ouverture de leur capital à hauteur maximum de 49% aux grandes firmes internationales et aussi de créer des filiales.

Pour le secteur des hydrocarbures qui a ouvert le secteur à l'initiative privée internationale dans le domaine de la recherche et de production des hydrocarbures y compris l'association dans le gisement en production. D'autres démarches spécifiques vont concerner les secteurs des infrastructures (télécommunication, eau, électricité, gaz)

En application de l'ordonnance n° 95-22 relative à la privatisation des entreprises publiques, le décret exécutif n° 98-194 du 07 juin 1998 a établi à titre de premier lot une liste de 89 entreprises publiques privatisables totalisant 385 unités.

⁴⁷ Voir l'annexe (A.3)

Dans ce cadre, le Conseil de Privatisation a procédé au lancement d'appel d'offre nationale et internationale pour la privatisation de 84 unités du secteur public. Comme suit : 16 unités d'eaux minérales, brasseries et limonadières (2 lots) ; 36 unités de briqueterie (3 lots) ; 21 hôtels urbains (2 lots) ; 09 surfaces commerciales EX-ENAPAL (1 lot) ; 02 unités FILAMP et ENAG (1 lot)⁴⁸.

➔ **Séance du 29/11/1998** : Les unités concernées⁴⁹.

➔ **Séance du 06/12/98** : Les soumissions sont au nombre de 17 (dont une porte sur les 12 unités) 115 cahiers des charges ont été retirés. Les unités concernées par les offres⁵⁰.

➔ **Séance du 20/12/1998** :

▶ **Briqueteries** : Les soumissions reçues sont au nombre de 12, alors que 52 cahiers des charges ont été retirés. Les unités concernées Après ouverture des offres.

➔ **Eaux minérales et limonadières** : Les soumissions reçues sont au nombre de 11, alors que 31 cahiers des charges ont été retirés. Après ouverture des offres⁵¹.

➔ **Autres séances** :

Depuis 1998 d'autres séances ont été programmées concernant le secteur de l'hôtellerie mais cette dernière a été annulée sous pression du syndicat et qui solder par un échec, de la même que celle de 1995. En juin 2003, une autre séance a été effectuée concernant les entreprises de cimenteries (trois entreprises: Meftah Blida- Zahana Oran – Hadjer Essoud Tebessa) cette séance risque d'avoir le même sort que celle de l'hôtellerie vue l'opposition et le refus du syndicat.

1.2.4 Introduction en bourse des entreprises ERIAD-SETIF, SAÏDAL et EL AURASSI.

Dans le cadre de l'ordonnance sur les capitaux marchands de l'Etat, trois entreprises publiques ont été admises à la bourse d'Alger. La vente des actions de ces entreprises par appel à l'épargne publique est qualifiée de privatisation partielle⁵² Les caractéristiques de ces admissions en bourse sont décrites au tableau⁵³.

Sur la base de l'activité de la bourse depuis son démarrage en septembre 1999 jusqu'à la fin mars 2000, on peut relever trois caractéristiques importantes⁵⁴

✦ Le volume des actions échangées, soit 104 995, est relativement faible.

⁴⁸ Voir l'annexe (A.4).

⁴⁹ Voir l'annexe (A.5).

⁵⁰ Voir l'annexe (A.6).

⁵¹ Voir l'annexe (A.7).

⁵² La qualification de privatisation partielle donnée à ces introductions en bourse peut être contestable dans la mesure où les entreprises concernées demeurent toujours sous le contrôle de l'Etat.

⁵³ Voir l'annexe (A.8)

⁵⁴ Note sur l'activité de la bourse d'Alger (septembre 1999 à fin 2000). SGBV.

- ✦ Le cours des actions se stabilise autour du prix d'introduction, étant donné le déséquilibre existant entre l'offre et la demande, cette stabilité des cours est obtenue en partie par le rachat des actions par les sociétés émettrices.
- ✦ La faiblesse de la demande d'actions par rapport à l'offre. Le tableau⁵⁵ a fait ressortir ce déséquilibre et résume les transactions effectuées durant la période considérée.
- ✦ le faible développement du marché financier en Algérie. Il n'en demeure pas moins que c'est à travers la bourse d'Alger que trois entreprises publiques, en l'occurrence Saïdal, Eriad-Sétif et El-Aurassi, ont ouvert leur capital aux investisseurs privés.

1.3 Les méthodes de privatisation en Algérie :

Les modalités de privatisation par les textes législatifs algériens comme suit :

1.3.1 La vente des actifs publics par recours au marché financier :

Cette technique est surtout utilisée pour la privatisation des grandes entreprises après leur transformation en société par actions, elle est plus réservée aux pays possédant un marché financier suffisamment développé, en mesure de mobiliser des moyens financiers importants. C'est notamment le cas de la France et de la Grande-Bretagne qui ont très largement utilisé les mécanismes boursiers pour la privatisation des entreprises publiques. Ce recours a été également le cas pour des pays moins développés, tels que le Maroc, la Tunisie, l'Egypte, le Nigeria, la Jamaïque, etc.

En Algérie, trois entreprises publiques en l'occurrence Eriad-Sétif, Saïdal et El-Aurassi, ont connu par l'intermédiaire de la bourse, un début de privatisation par l'ouverture au public de 20% de leur capital. Les conditions et modalités d'acquisition par le public des actions de ces entreprises publiques sont définies par le décret exécutif n° 96-134 du 13 avril 1996 qui prévoit notamment que « la cession de titres est effectuée par le biais de la bourse des valeurs mobilières et les organismes bancaires et financiers de placement » et que « le paiement des titres souscrits s'effectue au comptant auprès des organismes de placement »⁵⁶

Les deux principales techniques boursières utilisées dans ce cadre sont :

- ▶ L'offre publique de vente (OPV) à prix fixe.
- ▶ L'offre publique de vente (OPV) à prix planché.

En effet, La grande majorité des entreprises privées algériennes est de la forme juridique de société à responsabilité limitée –SARL. Dans le cadre d'une économie de marché, les impératifs

⁵⁵ Voir l'annexe(A.9).

⁵⁶ Articles 18 et 19 du décret exécutif n° 96-134.

de la concurrence nécessitent la transformation d'une partie de ces firmes en grandes entreprises sous la forme juridique de société anonyme, au capital ouvert.

1.3.2 La distribution d'actions en échange de coupons d'investissement gratuits :

Cette forme de privatisation cherche à atteindre également trois autres objectifs sont :

- ▶ les autorités chargées de la transition vise l'obtention de l'adhésion de la population au programme de privatisation condition majeure de succès de la transition.
- ▶ cette forme de privatisation permet de rendre justice à la population des pays anciennement socialistes dont le sacrifice en matière de consommation a permis la réalisation de taux d'investissement élevé.
- ▶ la distribution gratuite d'actions permet de lever la contrainte de financement que peut rencontrer un vaste programme de privatisation.

En Algérie, l'ordonnance relative à la privatisation a prévu une distribution gratuite d'actions, mais relativement limitée dans la mesure où elle ne concerne que les salariés et ne porte que sur un maximum de 10 % du capital de l'entreprise⁵⁷ La limitation de la distribution gratuite d'actions est terminée avec des risques résultant en résumé dont ;

- ▶ une forte proportion de la population active est au chômage. Déjà, écarter cette partie de la population du bénéfice de la privatisation n'est pas favorable à l'équité sociale.
- ▶ étant donné les faibles capacités financières nationales, un faible taux de distribution gratuite d'actions entraîne une faible valorisation des entreprises publiques.
- ▶ l'ordonnance prévoyant qu'étant sans droit de vote et ne donnant pas droit à une représentation au conseil d'administration les actions faisant l'objet de distribution gratuite peuvent limiter la dynamique capitaliste au sein de l'entreprise.

1.3.3 La vente aux enchères.

La vente aux enchères est un mécanisme visant à mettre en place un cadre institutionnel en vue notamment de faire ressortir un prix de marché. Dans les pays développés, cette procédure est très utilisée dans l'attribution de marchés publics, l'attribution de concessions minières ou d'exploitation de champs pétroliers, l'émission de bon du trésor, la vente d'objets d'art, ...

Dans le cadre du programme algérien, l'ordonnance a prévu la cession par appel d'offres (art 27 à 29). L'ordonnance reste cependant muette sur le critère de sélection de l'acheteur. Au titre de la privatisation dite partielle, la cession d'actifs s'opère exclusivement par appel d'offres national et/ou international. L'article 28 de l'ordonnance ainsi que l'article 7 du décret exécutif n° 94-415

⁵⁷ Article 36 de l'ordonnance n° 95-22 du 26 août 1995.

font obligation de prévoir une valeur minimale de mise à prix. La détermination de cette dernière nécessite une l'évaluation préalable de l'entreprise ou des éléments d'actifs.

1.3.4 La vente de l'entreprise à ses dirigeants et employés. « Rachat par les gestionnaires »

La vente de l'entreprise à ses dirigeants et employés est une forme importante de privatisation. En Russie par exemple, 83% des grandes et moyennes entreprises privatisées l'ont été selon cette modalité. En Pologne cette proportion est de 30%, Cette modalité qui est en fait une vente directe de l'entreprise à ses dirigeants et employés, une part significative des bons de privatisation a servi les salariés à acquérir des actions de l'entreprise.

En Algérie, l'ordonnance n° 97-12 du 19 mars 1997 a prévu des dispositions particulières concernant la privatisation au profit des salariés. En premier lieu, la méthode de gré à gré peut s'appliquer lorsque l'acquéreur est le collectif de salariés. C'est notamment le cas de la cession des actifs des entreprises publiques non autonomes dissoutes et des entreprises publiques économiques dissoutes.⁵⁸

En second lieu, les salariés peuvent bénéficier d'un paiement à tempérament sur vingt (20) ans au taux d'intérêt de 6% par an.⁵⁹ .

Cette modalité consiste à ouvrir le capital de l'entreprise publique par recours à des capitaux privés. Cette ouverture peut être avec ou sans augmentation du capital. C'est une privatisation partielle à l'issue de laquelle l'entreprise publique concernée se transforme en société mixte. Par ce type de recours au secteur privé, l'Etat introduit des éléments de gestion privée ayant pour objectif, au moins partiellement, la recherche du profit. L'introduction en bourse des entreprises Eriad-Sétif, Saïdal et El-Aurassi rentre également dans ce cadre.

2. Elargissement du champ de privatisation en Algérie :

2.1 La nouvelle loi sur la privatisation des entreprises publiques :

L'Ordonnance du 20 août 2001 n° 01-04 vient d'être promulguée en vue de donner une impulsion nouvelle au processus de privatisation.

Les traits principaux de cette Ordonnance sont : l'alignement des entreprises à capitaux totalement ou partiellement publics sur le droit des sociétés commerciales privées, l'ouverture de l'ensemble des secteurs économiques à la privatisation, la simplification des procédures de privatisation et la diversification des modes d'offres de privatisation.

⁵⁸ Prévue par les instructions n° 02 du 15 septembre 1997 et n° 03 du 02 mai 1998 de monsieur le chef du gouvernement.

⁵⁹ Pour le détail de conditions financières de la cession, voir les instructions n° 02 du 15 septembre 1997 et n° 03 du 02 mai 1998 de monsieur le chef du gouvernement.

2.1.1 La fin du régime particulier propre aux entreprises publiques :

L'ordonnance du 20 août 2001 rend applicable aux entreprises à capitaux publics la législation commerciale avec suppression de toute immunité : leur patrimoine est cessible et aliénable ; elles sont justiciables de la faillite comme toute société commerciale privée. La personne publique détient désormais au même titre que les autres associés ou actionnaires des valeurs mobilières transmissibles et négociables.

2.1.2 L'ouverture de tous les secteurs économiques à la privatisation :

Alors qu'auparavant certains secteurs économiques jugés stratégiques notamment étaient exclus de la privatisation, la nouvelle Ordonnance permet la privatisation de toute entreprise publique quel que soit son secteur d'activité économique.

La privatisation peut s'opérer soit par voie de transfert de tout ou partie du capital public par cession d'actions, de parts sociales ou par souscriptions à une augmentation de capital, soit aussi par cession des actifs d'une entreprise étatique.

Des avantages peuvent être concédés à l'acquéreur qui s'engage à moderniser l'entreprise, préserver l'emploi et maintenir l'activité de l'entreprise privatisée. En outre, le droit au transfert des revenus proportionnellement aux apports effectués en devises est garanti.

2.1.3 La simplification des procédures de privatisation.

Un seul organe, le Conseil des participations de l'État CPE conduit les opérations de privatisation. Il examine et approuve les dossiers de privatisation. L'opération de privatisation est précédée d'une évaluation par experts des éléments d'actifs et titres à privatiser et les conditions de transfert de propriété font l'objet d'un cahier des charges fixant les droits et obligations du cédant et l'acquéreur.

2.1.4 La diversification des modes d'offres de privatisation.

La privatisation s'opère par :

- ▶ le recours aux mécanismes du marché financier (introduction en bourse ou offre publique de vente).
- ▶ l'appel d'offres.
- ▶ le recours à la procédure de gré à gré après autorisation du Conseil des participations de l'Etat CPE. et sur rapport circonstancié du MIPI.
- ▶ le recours à l'actionnariat populaire ; (reprise par les salariés ou RES).
- ▶ Pour la PME, le CPE a institué la formule de la manifestation d'intérêt

Des dispositions particulières permettent de réserver à titre gracieux 10% du capital de l'entreprise privatisable à ses salariés. Les salariés intéressés à la reprise de leur entreprise peuvent exercer un droit de préemption dans un délai d'un mois ; ils bénéficient à ce titre d'un abattement de 15% maximum sur le prix de cession et doivent s'organiser en société légalement constituée.

2.2 La gestion de la privatisation et des EPE sous le contrôle accru du politique

La gestion de la privatisation et des EPE sous le contrôle accru du politique en 2001 de l'ordonnance n° 01-04 va profondément modifier la situation, Elle élargit la privatisation à toutes les EPE ne distinguant plus de secteur stratégique ⁶⁰: Quant à l'article 19⁶¹, il prévoit que « les conditions de transfert de propriété sont régies par des cahiers des charges particuliers qui seront partie intégrante du contrat de cession qui définit les droits et obligations du cédant et de l'acquéreur ».

Dans le cadre de cette ordonnance deux types d'organes sont mis en place :

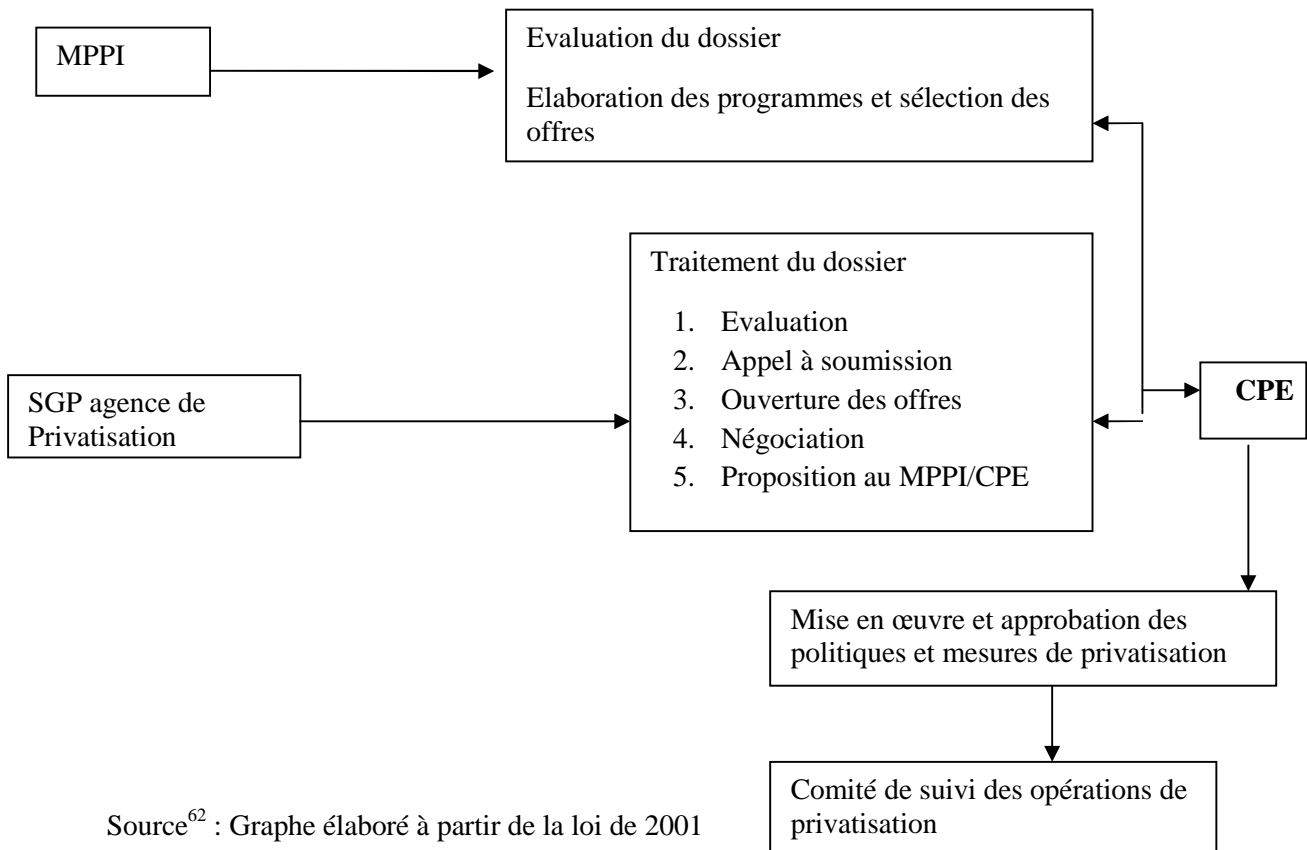
- ❖ Les organes relevant du politique : le Conseil des Ministres, le Conseil des Participations de l'Etat (CPE) et le Ministère délégué chargé des Participations et de la Promotion des Investissements (MPPI).
- ❖ les organes techniques: les Sociétés de Gestion des Participations (SGP) et la commission de contrôle des opérations de privatisation et du comité de suivi.

L'articulation entre ces organes se présente selon le schéma suivant :

⁶⁰ **article 15** « Préalablement à toute opération de privatisation, les éléments d'actifs et titres à privatiser devront faire l'objet d'une évaluation par des experts, fondée sur les méthodes généralement admises en la matière.»

⁶¹ **Article 19** : Les conditions de transfert de propriété sont régies par des cahiers des charges particuliers qui seront partie intégrante du contrat de cession qui définit les droits et obligations du cédant et de l'acquéreur. Les cahiers des charges peuvent, le cas échéant, prévoir la conservation à titre provisoire par le cédant d'une action spécifique. Les conditions et les modalités d'exercice de l'action spécifique sont précisées par voie réglementaire.

Graphe 04 ; La gestion de la privatisation et des EPE entre les organes



2.2.1 Les organes et instruments de la gestion de la privatisation et des EPE :

En effet, cette ordonnance a donné un caractère éminemment politique à la privatisation en impliquant directement les plus hautes autorités de l'Etat en l'occurrence le Conseil des Ministres dont la mission est d'adopter la stratégie et le programme de privatisation fixés et définis par le Conseil des participations de l'Etat (le CPE)⁶³ qui vient en remplacement du CNPE. Ce dernier est chargé de mettre en œuvre et d'approuver les politiques et programmes concernant les participations de l'Etat et approuve les dossiers de privatisation des entreprises publiques économiques⁶⁴.

✚ Le Ministère délégué chargé des Participations et de la Promotion des Investissements de

⁶² Graphe n°21 : Articulation des organes de privatisation

⁶³ Le Conseil des Participations de l'État (CPE) est une instance gouvernementale instituée par l'ordonnance n°01-04 du 20 août 2001 relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des entreprises publiques économiques. Le CPE est chargé (article 9 de l'ordonnance 01-04) :

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

⁶⁴ Article 9 : Le Conseil est chargé :

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

l'Etat (le MPPI) a pour rôle principal de superviser les opérations relatives à l'estimation des valeurs marchandes des entreprises ou des actifs à céder d'étudier et de procéder à la sélection des offres de transmettre le dossier de cession à la commission de contrôle des opérations de privatisation puis au Conseil des Participations de l'Etat. Le suivi des opérations de privatisation est assuré par un comité spécialisé.

- ✚ Les Sociétés de Gestion des Participations (SGP)⁶⁵ mises en place après la dissolution des holdings pour prérogatives de gérer le compte de l'Etat, les titres détenus sur les entreprises publiques. Leur mission sera étendue à celle d'une agence de privatisation telle que prévue par la note de février 2003 du Chef du Gouvernement consistant à évaluer les entreprises à préparer les mémorandums et la rédaction des cahiers de charge.

Les SGP ont pour prérogative de gérer pour le compte de l'État les titres détenus sur les entreprises publiques et sont dépouillées de l'attribut de propriétaire de ces titres. Il est également institué une commission de contrôle des opérations de privatisation et du comité de suivi (article 30)⁶⁶.

Les SGP disposent d'un mandat conféré par le Conseil des Participations de l'État (CPE) les investissant de prérogatives élargies en matière :

- ◆ d'actions de préparation des entreprises publiques à la privatisation.
- ◆ de négociations d'opérations de partenariat, d'ouverture de capital et de privatisation.

Les SGP ont également pour tâches de présenter les dossiers de privatisation au CPE pour décision finale et de veiller à la réalisation des transferts de propriété pour les opérations de privatisation décidées dans les meilleures conditions.

Le mandat conféré par le CPE aux SGP consiste notamment à :

- ◆ Traduire et mettre en œuvre en les formes commerciales qui conviennent les plans de redressement de réhabilitation et de développement des EPE.
- ◆ Traduire et mettre en œuvre en les formes commerciales qui conviennent, les programmes de restructuration et de privatisation des EPE et ce par tous montages juridiques et financiers adéquats (fusions, sécessions, apports partiels d'actifs, cessions d'actifs physiques et financiers).
- ◆ Suivre la liquidation des entreprises publiques dissoutes.
- ◆ Exercer les prérogatives d'assemblées générales relevant des EPE de leur portefeuille.

2.2.2 Les méthodes d'évaluation des entreprises

⁶⁵ -Les SGP n'ont pas comme les holdings les attributs de propriété sur le portefeuille dont elles ont la charge.

⁶⁶ **Article 30** : Il est institué une commission de contrôle des opérations de privatisation ci-après dénommée la "Commission". La composition, les attributions et les modalités d'organisation et de fonctionnement de la Commission sont fixées par voie réglementaire.

Trois méthodes d'évaluation des entreprises constituent un aspect central dans la préparation de la privatisation sont aujourd'hui mises en œuvre par l'expertise financière et comptable :

- les méthodes patrimoniales qui sont basées sur l'actif net comptable corrigé.
- les méthodes qui se fondent sur la valeur de l'entreprise à partir des cash-flows futurs actualisés.
- les méthodes boursières.

Aux termes de l'article 22 de l'ordonnance n° 01-04, il revient au ministre chargé des participations au titre de l'exécution du programme de privatisation adopté par le conseil des ministres, de :

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

3. Le bilan de la privatisation.

3.1 Le bilan de la restructuration

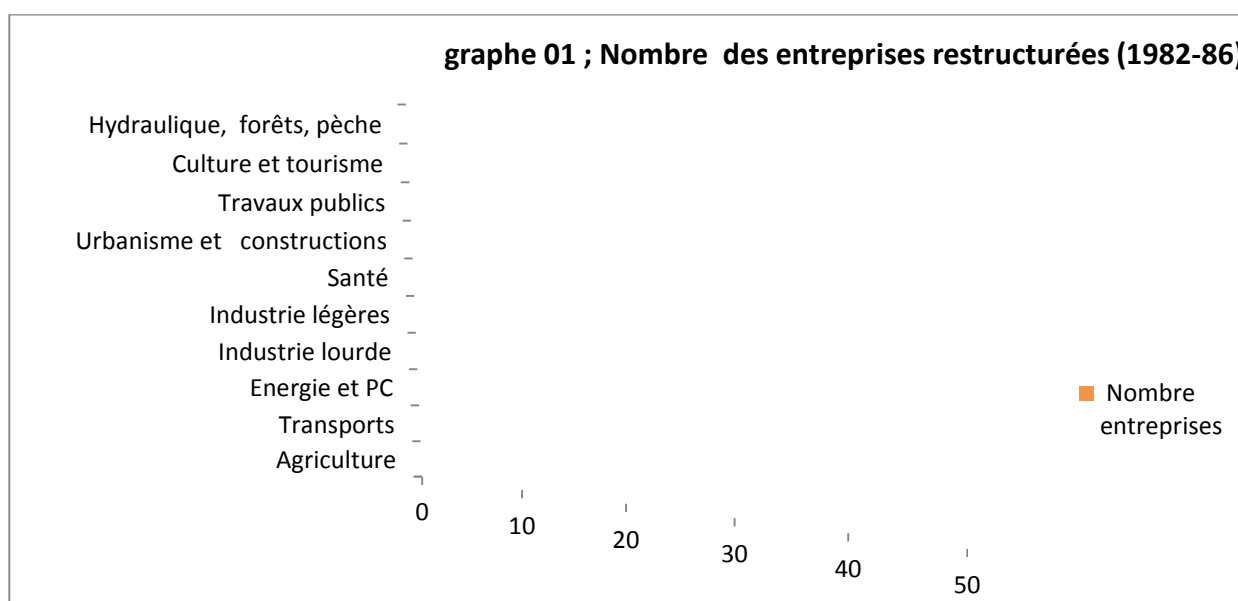
Le bilan général semble plutôt positif si l'on considère certains agrégats macroéconomiques ; le PIB hors hydrocarbures avait progressé de 79,7 milliards de DA à 122,8 milliards de DA soit une progression de 44,1% entre 1979 et 1982, il passe de 142 milliards de DA à 220,3 milliards de DA soit une progression de 78,3% entre 1983 et 1987.

Ces résultats positifs semblent provenir de la restructuration interne puisque les taux d'utilisation de la capacité de production atteignent une moyenne nationale de 70% en 1984 contre 40-50% avant 1980. Enfin, le taux de croissance de la productivité du travail est supérieur à 6% en 1984 et en 1985 alors qu'elle ne dépassait pas 2% sur la période 1967-78.

Cependant, il faut noter que l'augmentation de la production hors hydrocarbures a été tirée par un volume d'investissements qui reste très important soit plus de 300 milliards de DA entre 1982 et 1986.

Tableau 2: Evolution des résultats des entreprises restructurées (1982-86) en millions de DA

Secteur	Nombre entreprises	Chiffres d'affaires			Résultats nets			Soldes de trésorerie		
		1982	1984	1986	1982	1984	1986	1982	1984	1986
Agriculture	06	2730	3516	4740	-179	-96	+205	-324	+529	+2277
Transports	12	1701	2182	2164	+104	+177	+58	+245	+538	+1142
Energie et PC	13	12015	31657	32430	-1894	+501	+814	+1923	+2583	+1150
Industrie lourde	20	10327	15573	11947	-323	-179	+396	-319	-733	-77
Industrie légères	46	16358	31100	31704	-2590	-3587	-2162	-2986	-14654	-5589
Santé	4	2487	2767	2968	+216	+227	+198	+281	+657	+1246
Urbanisme et constructions	33	4959	5552	8758	+71	-218	-663	+22	+915	-2052
Travaux publics	14	N.D.	905	1192	N.D.	+53	+84	N.D.	+124	-30
Culture tourisme	14	813	1190	1056	-412	+20	+13	-82	+130	+173
Hydraulique, forêts, pêche	10	1523	1922	1357	+42	+60	N.D.	-567	-119	+22
Total	172	Source ; MPAT et divers ministères.								



3.2 L'autonomie du secteur publique

La privatisation formelle des entreprises publiques est instituée par la loi de 1988 dite d'orientation sur l'entreprise publique économique (EPE). Il s'agit en réalité de la privatisation des formes de gestion puisque l'État reste propriétaire des EPE par le biais de fonds de participation. Il s'agit de distinguer les propriétés commerciales de l'État et leur gestion. Pour ce faire, les entreprises publiques deviennent des sociétés par action, soumises au régime de commercialité, dont le capital social est détenu à 100% par l'État et huit fonds de participations spécialisés créés

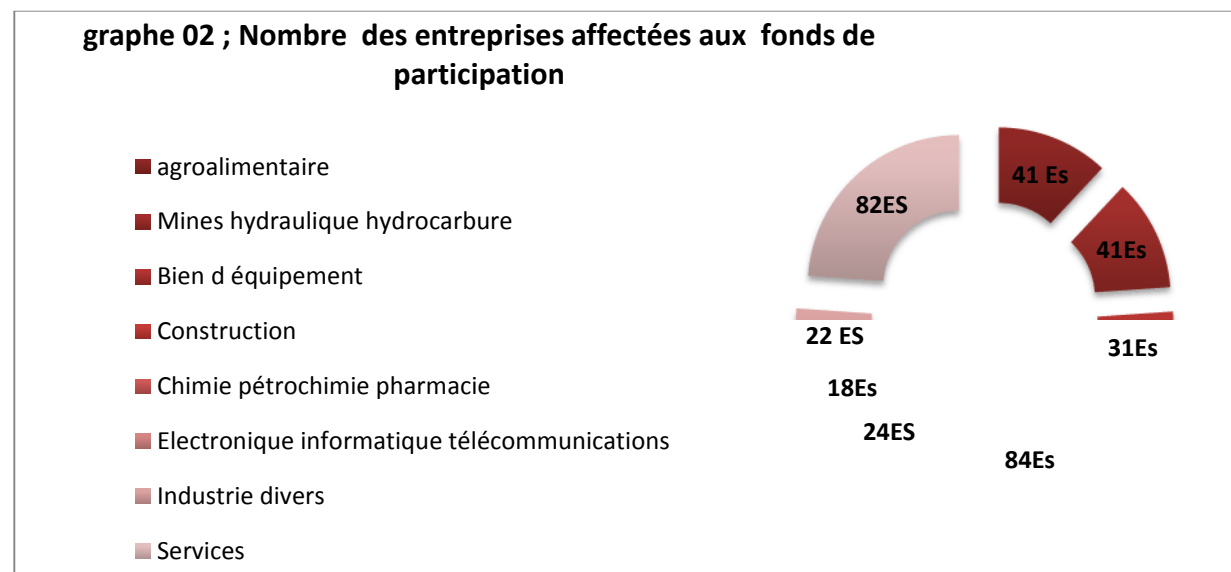
pour gérer chaque branche d'activité. Les Entreprises les plus déstructurées sont exclues en attendant un assainissement financier⁶⁷.

Tableau 3: Répartition des EPE entre les huit fonds de participation

Fonds de participation mis en place (par branches activités)	Portefeuille détenu par chacun des fonds (nombre d'entreprise)
agroalimentaire	41
Mines hydraulique hydrocarbure	41
Bien d'équipement	31
Construction	84
Chimie pétrochimie pharmacie	24
Electronique informatique télécommunications	18
Industrie divers	22
Services	82
Nombre total d'entreprise affectées aux huit fonds	343

Source : Ministère de l'Industrie et de la Restructuration

Cette réforme change le statut juridique de l'entreprise publique en lui donnant une personnalité morale distincte de l'État. Les EPE disposent également de l'autonomie financière. L'État est propriétaire du capital des EPE mais transfère son droit de propriété aux fonds de participation.



3.3 Les résultats de la privatisation en 1 995 :

Un premier bilan relatif à la période allant de 1995 à 1999 (période sous ajustement structurel) permet de relever que la privatisation a d'abord touché les entreprises de dimension moyenne telles que les EPL (Entreprises publiques locales) relevant des holdings régionaux.

⁶⁷ Source : SADI Nacer-Eddine, op. cit., p 52

Ces entreprises sont pour la quasi-totalité, structurellement déficitaire et presque toutes exposées au risque de dissolution. Ainsi, selon Y BOUDJENAH (1999), 815 entreprises ont fait l'objet de dissolution en 1998 dont 83% sont des EPL et seulement 16% sont des entreprises publiques économiques (EPE) relevant des holdings gestionnaires de portefeuilles. L'analyse par secteur d'activité montre que la dissolution a surtout concerné le secteur de l'industrie.

Tableau 04 : Répartition des entreprises dissoutes par secteur d'activité et par statut juridique (juin 1998)

secteur	EPE	EPL	Entreprises privées	Total
Agriculture	5	18	2	25
Industrie	60	383	/	443
BTPH	54	195	/	249
Services	15	83	/	98
total	134	679	2	815

Source : Ministère de l'industrie et de la promotion des investissements

Les entreprises locales dissoutes ont fait l'objet d'une cession au profit des travailleurs à travers la cession de gré à gré ou par appel d'offres. La compression des effectifs induite par cette opération a particulièrement marqué le BTPH (environ 59% pour les EPE et 61% pour les EPL), l'industrie (23% pour les EPE et 7,5% pour les EPL) et les services (15 % pour les EPE et 29% pour les EPL).

C'est ainsi que fut publié en 1998 sous forme d'un décret exécutif la liste du premier lot d'entreprises publiques à privatiser⁶⁸, qui a été réduite de 89 à 88 après le retrait de l'entreprise Publique de Construction pour la Sidérurgie COSIDER.

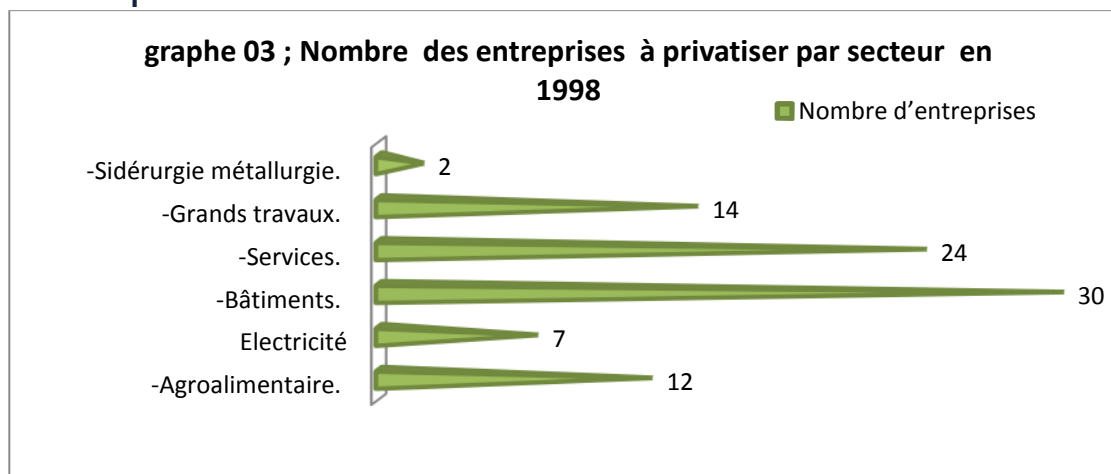
Tableau 05: Répartition des 89 entreprises retenues pour la privatisation par secteur⁶⁹.

Secteur d'activité	Nombre d'entreprises
-Agroalimentaire.	12
Electricité	07
-Bâtiments.	30
-Services.	24
-Grands travaux.	14
-Sidérurgie métallurgie.	02
Total	89

Source : NACER EDDINE SADI, p192.

⁶⁸ Décret n°98-195 du 07 juin 1998, fixant le premier lot d'entreprises publiques à privatiser.

⁶⁹ Voir l'annexe (A.10)



3.4 Les résultats de la privatisation entre 1998 et 2001 ;

Pour la période s'étalant entre 1998 et 2001 le tableau suivant nous permet de constater les quelques résultats obtenus au terme de trois années de privatisation :

Tableau 06 : Les résultats de la privatisation entre 1998 et 2001

Entreprises privatisées	Activités déployées	Portion du capital social cédé	Technique de privatisation utilisée	Apports du partenaire
Hôtel El Aurassi	Tourisme	20%	Introduction en bourse	Revenus de la cession
SAIDAL	chimie Pharmacie	20%	Introduction en bourse	Revenus de la cession
ERIAD Sétif	agro-industrie	20%	Introduction en bourse	Revenus de la cession
SIDER-Ehadjar	Sidérurgie	70%	Ouverture du capital social au profit de la firme indienne LNM –ISPAT	Investissement de modernisation de l'outil à hauteur de 50 milliards de DA et maintien de 22000 emplois
ENAD	Industrie chimique (détergents)	60%	Ouverture du capital social au profit de la firme allemande Henkel	Investissement de modernisation et marque commerciale

Source : Ministère de l'industrie et de la promotion des investissements

Ces faibles résultats dénotent que, quelque soit la modalité utilisée, les opérations de privatisation demeurent difficiles à réaliser en Algérie. L'absence d'un marché financier suffisamment

développé (La Bourse d'Alger⁷⁰ se caractérise par le nombre très réduit de titres, le manque de moyens et d'attractivité), a mené à des dysfonctionnements dans le déroulement de l'opération de privatisation par cette modalité. L'Etat a dû intervenir à plusieurs reprises afin de recapitaliser cet organisme en proie à des difficultés financières. En outre, la faible performance financière des entreprises publiques (marquées par des déficits récurrents) fait que ces dernières n'arrivent pas à se coter en bourse ou s'y maintiennent difficilement et finissant par se retirer (le cas de l'entreprise ERIAD illustre cette situation).

Il apparaît évident à travers ces résultats que le processus de mise en œuvre de la privatisation en Algérie à l'instar de celui des pays en transition et des pays en développement s'est heurtée à de nombreuses difficultés telles que l'évaluation des actifs, les droits de propriété et le manque de transparence. De nombreux auteurs n'hésitent pas à qualifier cette opération d'échec dans ces pays (R.CHAVIGNY1997). Echec lié selon ces mêmes auteurs à plusieurs contraintes d'ordre institutionnel, politique et environnemental.

Les études empiriques menées dans un grand nombre de pays de l'Est (D. LABARONNES 1995, 1998, 1999) et en développement (L.ABDELADIM 1998) ont montré que quelque soit la technique de privatisation utilisée (y compris la privatisation de masse considérée comme la méthode la moins sujette aux phénomènes de corruption)⁷¹, le processus de privatisation reste soumis à des pressions politiques.

Dans les pays développés la privatisation a permis de générer des recettes importantes à l'Etat, dans les pays de l'Est et les pays en développement le processus s'est accompagné parfois de surcoûts liés à la gestion même de ce processus. En Algérie, les assainissements financiers récurrents menés par l'Etat pour maintenir en activité des entreprises considérées comme structurellement déficitaires viennent gêner les coûts relatifs à l'opération de privatisation.

De plus, dans de nombreuses entreprises les travailleurs restent souvent des mois durant sans percevoir leurs salaires, ce qui provoque des arrêts de travail et des protestations et induit des perturbations dans le fonctionnement des entreprises. Cette situation accélère la déstructuration des entreprises qui finissent par connaître une cessation d'activité et s'exposent, ainsi, au risque de dissolution (les entreprises en proie à une telle déstructuration ne trouvant pas acquéreurs).

3.5 Les résultats de la privatisation entre 2001 et 2008

⁷⁰ Le nombre de titres (il s'agit d'une obligation émise par SONATRACH et de trois actions émises respectivement par ERIAD Sétif, SAIDAL et l'hôtel El Aurrassi) introduits à la Bourse d'Alger est trop réduit pour lui assurer une activité normale.

⁷¹ Une étude effectuée par Kaufmann et Siegelbaum en 1996, tout en permettant un classement des différentes méthodes de privatisation selon plusieurs critères (rapidité, transparence ...), a révélé que la privatisation de masse était la moins porteuse de corruption. Étude citée par D Labaronnes dans « privatisation et corruption dans les pays de l'Est »

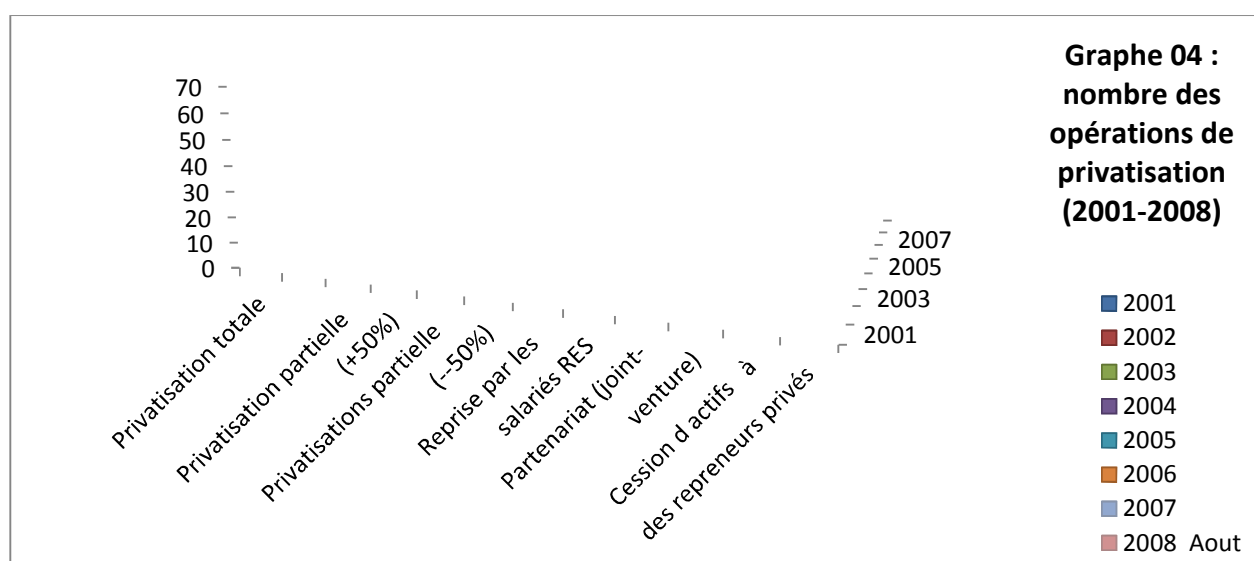
En termes de résultats, on revoit en 2000, la fusion du 5 méga-holdings et la suppression du conseil national des privatisations en 2001, nouvelle organisation ; on crée 28 sociétés de gestion des participations de l'Etat (SGP)⁷².

Tableau 07 ; Les résultats de la privatisation entre 2001 et 2008

Nombre d'opérations	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 Aout	Total	Taux %
Privatisation totale	-	1	5	7	50	62	68	18	211	46
Privatisation partielle (+50%)	-	-	1	2	11	12	7	1	34	7
Privatisations partielle (--50%)	-	-	-	3	1	1	6	2	13	3
Reprise par les salariés RES	-	-	8	23	29	9	-	7	76	16
Partenariat (joint-venture)	5	3	4	10	4	2	9	1	38	8
Cession d'actifs à des repreneurs privés	1	1	2	13	18	30	20	07	92	20
total	06	05	20	58	113	116	110	36	464	100%

Source : Ministère de l'industrie et de la promotion des investissements ⁷³

Cependant, depuis la mise en œuvre du nouveau cadre institutionnel, le nombre d'opérations réalisées jusqu'à 2008 de 464, dont le nombre total, la privatisation totale est remporté le plus de succès que la privatisation en partenariat (Joint Venture), le moins appelé.



⁷² Voir l'annexe (A.11).

⁷³ http://www.mipi.dz/index_fr.php?page=priv&titre=priv5

Ce graphe indique que la période 2004 - 2007 est l'une des périodes les plus importantes en termes de nombre d'opérations de chaque processus dépassé cent à chaque Année, celui qui a affirmé la meilleure maîtrise dans le processus de privatisation et la contribution des différents acteurs dans la réalisation du processus.

Durant cette période, un nombre assez important d'opérations de privatisation totales ou partielles ont été engagées, dont principalement :

- ▶ La société Indienne MITTAL STEEL a acquis la majorité du complexe sidérurgique d'El-Hadjar ainsi que la concession de deux mines de minerai de fer et d'un tronçon de voie ferrée
- ▶ Le groupe Allemand Henkel a créé une joint-venture avec l'ENAD (Henkel ENAD-Algérie) dans laquelle il détenait 60% du capital, en rachetant la marque ISIS. En 2004, Henkel a acquis les 40% restants pour devenir totalement propriétaire de 3 complexes de détergents.
- ▶ Le groupe Espagnol Vilar Mir a acquis, en 2005, 66% des actions des filiales FERTIAL et ALZOFERT (Groupe ASMIDAL).
- ▶ Le groupe Saoudien Pharaon a acquis, en 2005, une participation de 10 % du capital de la cimenterie de BENISAF (avec option à 35% sur 2 ans).
- ▶ Création de nombreuses joint-ventures entre des EPE Algériennes (SONATRACH, SONELGAZ, SAIDAL...) et des grands groupes internationaux.
- ▶ A la fin de l'année 2005, la SGP-Gestour a procédé à la cession de quatre entités : L'hôtel Azemmour de Bejaia, L'hôtel El Hidhab de Sétif, L'hôtel Orient de Annaba et la station thermale de Hammam Melouane.

4. L'impact des opérations de privatisation⁷⁴ :

La privatisation a favorisé la croissance économique par une amélioration de la situation économique et sociale comme suit :

4.1 Sur le plan financier :

Les ressources provenant des privatisations n'ont comptabilisé depuis son ouverture en 1997 jusqu'au mois de décembre 2006 que **8.877,8 millions de DA**⁷⁵ Permis la privatisation de 464 processus la fin 2008 d'obtenir les résultats suivants :

- ▶ Les recettes des privatisations sont de l'ordre de **136 975 MDA**. Il est noté que l'objectif d'optimisation des recettes de privatisation a constitué un critère fondamental de la politique de

⁷⁴ Mr Kachroud, chef de division de Privatisation, DGGSPM . MIPPI

⁷⁵ Ministère de Finance : Fiche d'évaluation des comptes d'affectation spéciale, situation arrêtée au 30/09/2006, p20. Voir annexe (A.12).

privatisation, puisque le dossier d'appel s'adresse aux professionnels et privilégie le repreneur qui présente le meilleur business plan.

➔ le montant des investissements projetés a été de **886 765 MDA** sur une période n'excédant pas cinq ans et les apports au capital dans les joint-ventures ont été de **610 890 MDA**, dont **22 milliards de DA** sont des apports étrangers.

Le montant de l'endettement pris en charge par les repreneurs est de **50 MDA**.

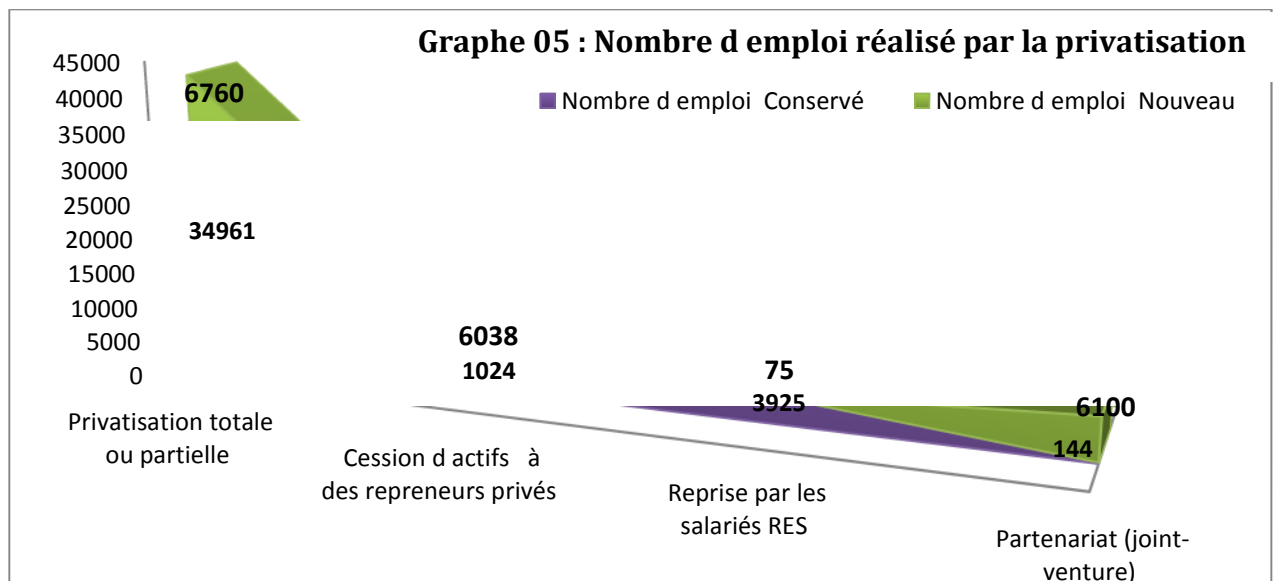
4.2 Sur le plan social :

En termes d'emploi, le processus de privatisation, comme indiqué dans le table ci après a permis de préserver environnant 40000 emplois et que de plus, dans le cadre de leurs business plans, les repreneurs se sont engagés à créer 19000 emplois nouveaux.

Tableau 08: L'impact social des opérations de privatisation

la nature d opérations	Nombre d emploi		total
	Conservé	Nouveau	
Privatisation totale ou partielle	34961	6760	41721
Cession d'actifs à des repreneurs privés	1024	6038	7062
Reprise par les salariés RES	3925	75	4000
Partenariat (joint-venture)	144	6100	6244
total	40054	18973	59027

Source : Ministère de l'industrie et de la promotion des investissements



Conclusion du premier chapitre

La programmation des privatisations doit être précédée par l'élaboration d'une stratégie dans laquelle seront clarifiés les objectifs de privatisation et l'identification des contraintes avec des réponses bien précises aux questions fondamentales suivantes :

- Quoi privatiser?
- Pourquoi privatiser ?
- Comment privatiser ?

L'élaboration d'une **stratégie** claire et méthodique constitue un élément clé pour la réussite de tout **programme de privatisation**.

En effet, il n'existe pas une **Méthode** d'organisation de la privatisation type ou idéal, chaque pays a adopté une **Méthode** de privatisation tenant compte des objectifs assignés au programme de privatisation.

Le nouveau processus de privatisation « Ordonnance du 20 août 2001 n° 01-04 » ressort le mode de privatisation jusqu'à 2008 le plus de succès, celui qui a réalisé de 464 entreprises privatisées en totale. Malgré ces efforts effectués du point de vue juridique, Politique, mais le programme de privatisation nécessite du point de vue économique, et surtout pour faire face à la concurrence des entreprises étrangères avec l'adhésion de l'Algérie à l'OMC et les accords de partenariat Euro-Algérie.

Le bilan de la privatisation de la période 1995-2008 n'est pas satisfaisant par rapport aux attentes et aux objectifs visés.

Cette situation introduit au regard d'autres enjeux économique et sociaux de la privatisation nécessite d'une redéfinition de la démarche générale du gouvernement en matière de privatisation.

Introduction du deuxième chapitre

Les investissements directs à l'étranger ne sont qu'une partie des formes possibles de la multinationalisation, ce phénomène a considérablement évolué depuis une vingtaine d'années grâce à la mondialisation, des échanges, du développement économique et à l'émergence de nouveaux partenaires commerciaux aux coûts de mains-d'œuvre très réduits.

Les retombées macroéconomiques des revenus distribués, les transferts technologiques, le développement des relations internationales, l'élargissement des capacités d'exportations... sont autant de justifications venant soutenir l'idée selon laquelle l'entrée d'investissements directs étrangers peut favoriser l'industrialisation du pays hôte, lui permette d'accroître sa productivité et de développer de nouvelles spécialisations.

La majorité de la littérature traite les investissements directs à l'étranger d'un côté dans leurs déterminants et incitations avec les stratégies compétitives d'implantation des FMN. Et en d'autre côté les effets des IDE sur les entreprises et économies locales, et dont nous allons parler dans ce chapitre.

Section 01 : Les IDE ; Définitions Des Concepts Et Raisons, Incitations

1. Qu'est ce qu'un Investissement direct étranger ?

L'investissement direct étranger est une forme d'investissement internationale réalisé par une entité résidente d'un pays (investisseur direct) dans le but d'établir un intérêt durable dans une entreprise résidente au d'autre pays. Tandis que les résidents d'un pays (le pays d'origine) d'acquérir la propriété d'actifs pour le but de contrôler les activités de production, la distribution dans un autre pays (le pays hôte).

Selon l'organisation des Nations Unies la CNUCED, il y a investissement direct étranger lorsqu'un investisseur basé dans un pays (le pays d'origine) acquiert un actif dans un autre pays (pays d'accueil) à long terme avec l'intention de le gérer.

Selon l'OCDE on parlera d'investissement direct, si l'investisseur direct détient au moins 10% des actions ordinaires ou des droits de vote d'une entreprise. En dessous de ce pourcentage, la prise de participation est considérée comme un investissement de portefeuille. Les bénéfices réinvestis ou les prêts à long terme entre maison-mère et filiales sont des investissements directs étrangers.¹

Le Solde du Fonds monétaire des paiements Manuel définit l'IDE comme les engagements de capitaux effectués dans un but d'avoir une voix efficace dans la gestion de l'entreprise. Quant aux Investissements Directs Etrangers correspondent selon la définition du Manuel de la Balance des Paiements du FMI aux différentes opérations financières destinées à agir sur la marche et la gestion d'entreprises implantées dans un pays différent celui de la maison mère (multinationale). Par Investissement Direct Etranger (IDE), on entend transferts d'actifs corporels et incorporels d'un pays à un autre, où ils seront utilisés aux fins de production de richesse sous le contrôle total ou partiel du propriétaire des actifs.

1.1 Mesure des investissements directs à l'étranger (IDE)

¹ La distinction entre les IDE et les investissements de portefeuille, sont des placements dont le but premier est le rendement financier à court terme. Dans la nature et impliquant un taux de roulement élevé de titres. Mais, l'investisseur étranger souhaite acquérir un pouvoir de gestion et un intérêt durable dans une entreprise, En plus La différence entre eux réside dans l'ampleur de la prise de participation dans l'entreprise étrangère. Tandis qu'un portefeuille l'investisseur ne cherche pas de contrôle ou un intérêt durable. Il n'y a pas d'accordement, cependant, sur ce qui constitue une participation majoritaire, mais la plupart généralement un minimum de 10 pour cent du capital est considéré comme permettant à l'entreprise étrangère.

Les IDE sont extraits des balances des paiements. Toutefois, de grandes différences dans les méthodes de collecte et de mesure entre les différents pays conduisent à des écarts bilatéraux substantiels entre IDE entrants et IDE sortants.

Dans les statistiques, on comptabilise comme IDE les opérations qui permettent de détenir au moins 10% des actions ou des droits de vote d'une firme, et comme investissements de Portefeuille celles qui n'atteignent pas ce seuil.

Les trois composantes de l'IDE répertoriées grâce aux statistiques de balance des paiements :

- les investissements étrangers « en capitaux propres » ; la prise de participation (supérieure au seuil de 10% ou 20%) dans le capital d'une entreprise déjà existante.
- les avances de trésorerie, les prêts à court et long terme entre l'investisseur étranger.
- Les bénéfices de l'IDE, qui sont réinvestis sur place.
- La création d'une nouvelle entreprise, ou l'extension des capacités de production d'une entreprise appartenant à l'investisseur.

1.2 Relation d'investissement direct avec l'étranger

Tout lien direct ou indirect respectivement entre un résident et une entreprise établie sur le territoire étranger ou entre un non-résident et une entreprise établie sur le territoire national qui permet à ce résident ou à ce non-résident (l'investisseur direct) d'avoir une influence significative dans la gestion de l'entreprise concernée (l'entreprise d'investissement direct) et qui témoigne d'un intérêt durable de l'investisseur direct dans la dite entreprise.

Il existe une présomption de relation d'investissement direct lorsque l'investisseur direct détient, directement ou indirectement, au moins 10% du capital. Le critère de détention de 10% du capital peut être remplacé, soit par le critère de détention de 10% des actions ordinaires ou des droits de vote, soit par la notion du droit d'ingérence dans les processus de décision et de gestion détenu par l'investisseur direct.

● **Résident :**

- toute personne morale de droit public national et tous ses services sur le territoire national.
- toute personne morale de droit privé national, pour les activités de son siège social, de ses filiales, sociétés affiliées et succursales établis sur le territoire national.
- toute personne morale de droit étranger, pour les activités de ses succursales établies sur le territoire national.

● **Non-résident**

- Toute personne physique ou toute personne morale qui n'est pas considérée comme résident.

1.2.1 L'investisseur direct :

En ce qui concerne, le FMI et l'OCDE définissent la façon suivante : Un *investisseur direct* peut être un individu, une organisation constituée ou non constituée en société privée ou une entreprise publique, un gouvernement, un groupe d'individus apparentés, ou liée à un groupe de Incorporated et / ou les entreprises individuelles qui ont un impact direct, de fonctionnement dans un pays autre que le pays de résidence d'investisseur direct.

1.2.2 Une entreprise d'investissement direct :

C'est une entreprise constituée en société ou non constituée en société entreprise dans laquelle un investisseur étranger qui est résident d'une autre économie détient au moins 10% ou plus des actions ordinaires ou des droits de vote la puissance d'une entreprise constituée ou l'équivalent d'une entreprise non constituée en société.

Les Entreprises d'investissement direct peuvent être les formes suivantes :

- ▶ **Une filiale** : est une entreprise constituée en corporation dont l'investisseur étranger détient directement ou indirectement plus de 50% des droits de vote des actionnaires. Par exemple Une entreprise **A** est considérée comme filiale d'une autre entreprise **B** si l'entreprise **B** a le droit de désigner ou de révoquer la majorité des membres du conseil d'administration de l'entreprise **A** ou bien si elle possède plus de la moitié des droits de vote des actionnaires. L'entreprise **B** est qualifiée d'entreprise -mère ou de maison-mère².
- ▶ **Une associée** « **L'entreprise affiliée** » est une entreprise où l'investisseur direct et ses filiales contrôlent entre 10% et 50% des actions avec droit de vote. Lorsque une entreprise **A** est une entreprise affiliée d'une entreprise **B** alors cette dernière détient plus de 10% des droits de vote des actionnaires de l'entreprise **A** et participe activement à sa gestion.
- ▶ **La succursale** ; Une entreprise **A** est considérée comme une succursale d'une autre entreprise **B** si cette dernière détient 100% de ses droits de vote. La succursale est dotée d'une certaine autonomie de gestion par rapport à l'entreprise -mère.
- ▶ **Participation** : détention d'une catégorie d'actions ou de droits de vote représentant 10% ou plus du capital social ou du fonds social de l'entreprise d'investissement direct.
- ▶ **Une branche** est une filiale détenue conjointement ou non constituée en société entreprise.

² Le *World Investment Report 1999* (CNUCED, 1999) définit une entreprise mère défini comme "une entreprise qui contrôle les actifs d'autres entités dans le d'autres pays que son pays d'origine, généralement par la possession d'un certain enjeu capital ". Elle est appelée aussi société mère qui possède directement ou indirectement la majorité des actions d'autres sociétés ou qui contrôle sous une autre forme, directement ou indirectement, d'autres sociétés.

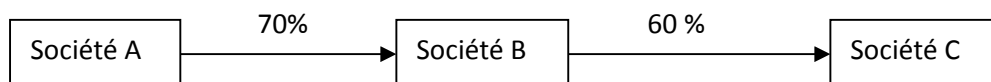
Il convient de noter que le choix entre la mise en place soit une filiale / entreprise associée ou une succursale dans un pays étranger est tributaire, entre autres facteurs, sur l'actuelle réglementation dans le pays d'accueil (et parfois dans son propre pays, aussi).

1.2.3 Lien direct – lien indirect :

Le lien direct lorsqu'un investisseur direct détient directement une entreprise (d'investissement direct). Comme illustré dans « la figure 5 » une société **A** qui possède la majorité des actions donnant droit de vote d'une société **B**, exerce un contrôle direct sur la société **B**.

On parle de lien indirect lorsqu'un investisseur direct détient une filiale ou une société affiliée, qui elle-même détient directement ou une autre entreprise (d'investissement direct). Si la société **A** contrôle, par exemple 70% de la société **B** qu'elle même contrôle la société **C** à 60%, la société **A** exerce alors un contrôle indirect sur la société **C** à travers son contrôle sur **B**. si la société **A** n'est pas contrôlée elle-même par autre société est la maison mère des sociétés **B** et **C**.

Figure 05 : contrôle direct et indirect.



1.3 Les principales caractéristiques des IDE

A. La puissance ; Investissement internationale est un phénomène économique en témoigne l'estimation à 14 milliards de dollars du stock mondial en 1914(dunning, 1912). Les pays investissant hors de leurs frontières sont nombreux. Il s'agit des puissances colonial comme (Allemagne, France, Royaume-Unis) et des États-Unis, qui à eux quatre détiennent la quasi-totalité du stock mondial jusqu'à la dernier guerre, le Royaume-Uni occupe une position dominante dans l'investissement à l'étranger, il détient encore 40% du stock mondial d'IDE en 1938.

B. Le progrès ; Au cours des années 1950 et 1960, l'IDE progresse à un rythme deux fois plus élevé que la croissance mondiale sous l'effet de prospérité les pays industrialisés « les trente glorieuses », caractérisée par le plein emploi et une croissance soutenue, et l'effet du plan Marshall qui stimule les entreprises américaines.

C. Le ralentissement ; à la suite de la choc pétrolier en 1973 la progression de l'IDE a enregistré par la réduite avec la première dévaluation du dollar après la guerre en 1971 , les États-

Unis perdent l'avantage d'une monnaie pour créer implantation ou racheter des actifs à l'étranger ,au cours de cette période , caractérisée par un ralentissement marqué dans les flux d'investissement direct des pays industrialisés surtout la part des États-Unis dans le stock mondial d'IDE sortant, se réduit de 48% à 37%.

D. L'explosion : à partir des années 1980, l'investissement direct connaît une explosion plus rapide par son ampleur que sa diffusion, à l'ensemble des pays industrialisés, à la fois comme émetteurs de l'IDE que comme destinataires. Tandis que les sorties d'investissement direct des pays G5 sont en moyenne 60% plus élevées à la fin des années 1980, les flux mondiaux d'IDE augmentent de 29% jusqu' à 1990, ce dernier qui est enregistré encore, les pays industrialisés sont à l'origine de 95% des IDE, et en reçoivent plus de 70%.

E. La nature : La plupart du capital étranger dans le monde évolué par la puissance des investissements internationaux dans le secteur des services tandis que l'essor de l'IDE au cours de la décennie 1980 profite surtout aux services « banque, assurance, transports, télécommunication, tourisme, immobilier ». Pour une augmentation de 60% en 1990 contre 25% au début des années 1970. Ce qui infirme l'idée générale de l'internalisation des services sous l'influence des NTIC dont l'un des objectifs était précisément la globalisation financière, la libéralisation des échanges et des mouvements des capitaux.

F. L'objet ;

- *Division internationale du travail ;* Les IDE développent des entreprises dans certains pays. Ils contribuent à spécialiser les économies des pays dans certains types de production. Ainsi, si plusieurs firmes transnationales viennent investir dans les industries manufacturières d'un pays parce que la main d'œuvre est peu coûteuse et la législation favorable aux entreprises, on peut penser que ce pays va être spécialisé dans ce type de production.
- *La mondialisation industrielle :* Après la seconde guerre mondiale, la première grande vague d'investissement a eu lieu dans les années 50 et 60, lorsque de grandes entreprises américaines, soucieuse de développer leurs activités à l'étranger, se sont dotées d'unités de production hors des États-Unis, principalement en Europe. dans les années 80, la seconde vague d'investissement a été plus forte et plus étendue. Elle couvre nombre croissant de firmes et de pays. Donc on peut dire que la mondialisation industrielle c'est les investissements directs étrangers, et la firme multinationale tandis que l'intégration industrielle croissante entre grandes entreprises sous formes de coopération interentreprises se sont également développées, participant également à ce mouvement de mondialisation industrielle.

■ *L'accumulation et la croissance*³ ; L'augmentation des IDE depuis des années 80 environ deux fois plus vite que le commerce mondial et trois fois plus vite que le PIB à illustrer l'internationalisation croissante des entreprises, en termes de stocks sur les avoirs à l'étranger qui reflète mieux l'impact accumulé sur longue période de ces investissements sur la position acquise à l'étranger.

2. La liaison investissement direct à l'étranger / firmes multinationales :

La somme des actions microéconomiques des entreprises multinationales est repérée au niveau macroéconomique par les flux d'investissements directs étrangers IDE. Les FMN sont le vecteur des IDE. Tandis que les firmes deviennent des multinationales en investissant à l'étranger.

Comme on a défini l'IDE est un capital investi dans la propriété d'actifs réels pour implanter une filiale à l'étranger ou pour prendre le contrôle d'une entreprise étrangère existante, le même organisme de la firme, il s'agit d'une firme possédant ou contrôlant des entreprises implantées dans plusieurs pays et en mesure d'élaborer une stratégie qui s'appuie sur les différences socio-économiques de ces pays donc la multinationalisation des firmes est l'aspect le plus remarquable de l'investissement direct étranger (IDE), qui a pris d'ampleur dans le contexte actuel de l'économie globalisée.

2.1 Quels sont les multinationales ?

La multinationalisation des entreprises n'est pas un phénomène nouveau, dès la fin du dix-neuvième siècle, les entreprises européennes se sont implantées à travers le monde et notamment aux États-Unis, l'objectif était alors de contourner les barrières physiques aux échanges : la distance bien sûr, mais également les tarifs douaniers. La multinationalisation des entreprises reste une caractéristique centrale du second mouvement de mondialisation.

En existant deux acteurs majeurs sont concernés par la multinationalisation, sont les firmes multinationales et les pays d'accueils. La plupart des IDE est effectuée par des firmes multinationales, qui sont devenus des noms familiers sont Toyota, IBM, Phillips, Nestlé, Sony, Coca-Cola, McDonald, Daimler-Benz, et Bayer...etc.

La littérature montre la multinationale des entreprises⁴ sous différents termes étiquettes entre « internationales, transnationale, mondiale » la CNUCED, en fait des appels les sociétés

³ L'effet de l'Investissement Direct Etranger sur la croissance dans le cadre d'un modèle endogène a été réalisé par Bronshtein, De Gregorio et Lee (1998). Partant du modèle de Romer, les auteurs dans la recherche des mécanismes qui justifient le transfert de technologie ont introduit l'IDE comme des biens de capital produits par les entreprises étrangères implantées localement. (Marouane Alaya 1999).

⁴ Généralement en utilisant le terme Multinationale (FMN) quand d'impliquer les entreprises qui se livrent à l'IED. et pour distinguer entre les multinationales et autres entreprises. Lall et Streeten (1977) les lieux définition économique motivation de l'IDE l'accent

transnationales en (1973) Quand les opérations internationales d'élargir en manière plus proche de consommateurs étrangers. C'est à dire l'activité de production à l'étranger effectuée par l'établissement présente dans les pays étrangers via des filiales, sociétés affiliées...etc. Celui qui permet créer dans ce cas une firme transnationale.

2.1.1 Concepts de firme multinationale :

Les définitions de la firme multinationale sont en effet nombreuses elles mettent en jeu selon les auteurs, universitaires, dirigeants aux organisations internationales, des combinaisons de critères aussi variés que la taille de l'entreprise, la part de l'activité réalisée à l'étranger, le nombre de filiales à l'étranger, la production à l'étranger, le nombre de pays d'implantation, etc.

La notion de multinationale reste encore trop souvent associée à celle d'une très grande entreprise implantée dans de nombreux pays par le biais de nombreuses filiales et qui emploie des dizaines, voire même centaines de milliers de salariés de par le monde. À la réalité les entreprises de taille moyenne sont désormais de plus en plus nombreuses à déployer des stratégies de développement et d'implantation à l'étranger.

Dés-lors, R. VERNON⁵ définit la multinationale comme une entreprise de grande taille ayant des activités industrielles dans au moins six pays étrangers. R. CAVES⁶ quant à lui, considère que la multinationale est celle qui contrôle et gère une production à l'étranger dans au moins deux pays. J-L. MUCCHIELLI⁷ définissent la multinationale comme une entreprise qui possède au moins une unité de production à l'étranger.

Ainsi, GHOSHAL et BARTLETT définissent la FMN comme un groupe d'organisation géographiquement dispersées avec des buts différents et qui inclut le siège et les différentes filiales nationales⁸. C.A. MICHALET⁹ de son côté, définit la FMN comme étant une entreprise ou un groupe, le plus souvent de grande taille, a implanté à l'étranger plusieurs filiales dans

sur la taille, la répartition géographique et l'étendue de l'étranger l'implication de l'entreprise. Cette définition nous permet de distinguer entre une multinationale et

1. une grande entreprise nationale qui a peu d'investissement à l'étranger.
2. une petite entreprise familiale qui investit à l'étranger.
3. une grande entreprise qui investit dans un ou deux pays étrangers seulement.
4. un investisseur important portefeuille qui ne cherche pas de contrôle sur l'investissement.

En outre, la CNUCED (1999) énumère les faits et les figures suivantes sur les entreprises multinationales: Les multinationales représentent plus de 500 000 filiales étrangères établies par quelque 60 000 sociétés mères.

⁵ R. Vernon 1979, « the product cycle hypothesis in a new international environment », oxford bulletin of economics and statistics, vol.41.

⁶ R. Caves 1982, multinationales entreprises and analysis, cambridge university press.

⁷ J-L. mucchielli 1998, multinationales et modernisation, paris, le seuil.

⁸ S. Ghoshal et C. A. Bartlett 1990, « the multinational corporation as an interorganisational network », Academy of management review, vol.15, n°4.

⁹ C.A. Michalet 1985, le capitalisme mondial, paris, PUF.

plusieurs pays, dont la stratégie et les structures organisationnelles sont conçues à l'échelle mondiale.

Ainsi que, une PME peut très bien être considérée comme multinationale dès lors qu'elle internationalise systématiquement ses achats à travers un épais réseau de sous-traitants étrangers.

Une firme multinationale FMN ou une firme transnationale FTN selon la terminologie de la CNUCED est une entreprise constituée ou non qui à partir d'une base nationale, implante une ou plusieurs pays étrangers, selon une stratégie conçue par une maison mère, et leurs filiales étrangères. Celle-ci exerce son contrôle sur au moins 10% des capitaux propres ou des droits de vote de ses filiales, ce seuil étant une norme fixée par la CNUCED.

DUNNING (1993)¹⁰ considère dans ses travaux quatre caractéristiques de firmes multinationales selon leur comportement productif :

- **Les « Ressources Seekers »** : Elles s'implantent dans une économie dans le but d'acquérir des ressources particulières, main-d'œuvre par exemple, à moindre coût ou des ressources indisponibles dans son lieu de résidence.
- **Les « Market Seekers »** : Elles recherchent la rentabilité de l'approvisionnement sur le marché local. Généralement, elles tiennent compte de la taille du marché dans l'arbitrage entre exporter vers une économie à l'étranger ou s'y implanter.
- **Les « Efficiency Seekers »** : Elles recherchent l'efficacité de l'économie d'échelle et de la diversification des risques en s'implantant à l'étranger.
- **Les « Strategy Asset ou capability Seekers »** : Ce sont des firmes qui achètent des actions à l'étranger dans le but de promouvoir leurs objectifs de long terme. Elles sont motivées par le renforcement de leur compétitivité ou par la baisse de compétitivité de leurs concurrents.

Plusieurs classements des firmes ont été réalisés, séparer comme suivantes¹¹ :

a- Les multinationales ethnocentriques : dont la production reste centrée dans le pays d'origine

b- Les multinationales polycentriques : les firmes implantées dans plusieurs pays les traitant comme des marchés distincts.

c- Les multinationales géocentriques : les firmes orientées vers le marché mondial et qui le traitent comme un tout unique. Ces firmes sont fortement coordonnées et hiérarchisées. Aussi appelées multinationales globales.

¹⁰ Dunning (1993) tel que rapporté par Romalaly M. I. (2003)

¹¹ MUCCHIELLI, J.-L., Multinationales et mondialisation, Édition du seuil, 1998, pp.27-28 et DUNNING J. H. « The Globalization of Firms and the Competitiveness of Countries : Some Implications for the Theory of International Production », dans The Globalization of Firms and the Competitiveness of Nations, Institute of Economic Research Lund University, p.18

d- Les multinationales multidomestiques : firmes faiblement coordonnées avec plusieurs filiales extrêmement.

2.2 Les modalités de multinationale des entreprises

2.2.1 La délocalisation des entreprises : La délocalisation peut prendre trois formes différentes :

- a) La fermeture d'un site de production dans un pays d'origine et son ouverture dans un pays étranger.
- b) L'ouverture d'un nouveau site de production à l'étranger, de préférence à l'ouverture d'un site sur le territoire nationale.
- c) La délocalisation consiste en l'externalisation à l'étranger d'une fonction jusqu'à présent réalisée en interne ou qui n'existait pas ou peu (Offshoring).

Le phénomène de la délocalisation des entreprises touche depuis longtemps le textile, électronique, l'automobile, la chimie. mais aussi ,depuis quelques années , les service ; la comptabilité , le conseil , la conception , le marketing , la recherche et développement ..Etc. comme les entreprises américaines et européennes quittent en masse leur territoire pour aller ouvrir des sites de production en Asie, en Inde, et dans les pays d'Europe.

Selon le vocabulaire de l'OCDE, nous utilisons en général le terme Outsourcing (externalisation) pour parler d'approvisionnement à l'étrange, Offshoring (délocalisation) qui correspond au transfert d'activités à l'étranger et peut être (offshore in house) si la production à l'étranger est effectuée par les propres filiales de la firme, ou (offshore outsourcing) si la production est réalisée par des firmes non affiliées.

L'externalisation désigne un transfert de production qui est domestique si la production reste dans le pays ou offshore dans le cas d'un transfert à l'étranger. C'est à dire une production réalisée en interne par une filiale, une entreprise affiliée, ou une succursale étrangère, la production internationale sous licence, la distribution des produits ou des services à un réseau international de franchisés.

Tableau 09 ; options de production internationale « internalisée-externalisée ».

localisation	Internalisée (in-house) داخل مؤسسة	Externalisée (outsourcing) خارج مؤسسة
<p>➤ A l'intérieur du pays (<i>domestic</i>)</p> <p>➤ A pays étranger (<i>offshoring</i>)</p> <p>délocalisation</p>	<p>▶ Production à l'intérieur de l'entreprise et du pays « dans le pays d'origine ».</p> <p>▶ Production à l'intérieur du Groupe auquel appartient l'entreprise mais à l'étranger (par ses propres filiales à l'étranger) « <i>offshore in-house sourcing</i> » Par exemple ; les centres d'appel de british Telecom à Bangalore et Hyderabad</p>	<p>▶ Production à l'extérieur de l'entreprise (sous-traitance) mais à l'intérieur du pays « <i>domestic outsourcing</i> »</p> <p>▶ Production à l'extérieur de l'entreprise (ou du groupe) et à l'extérieur du pays par des firmes non affiliées. « <i>offshore outsourcing</i> » par exemple ; sous-traitance du traitement de données, confiée par une entreprise américaine à ACS au Ghana</p>

Source : OCDE.

2.2.2 Les stades de production dans le processus d'implantation :

Les entreprises s'implantent aujourd'hui à l'étranger non seulement pour y produire et /ou y vendre leurs produits et services, mais également pour toutes sortes d'activités dites (stratégiques), telles que la recherche et le développement des produits.

A. S'implanter pour s'approvisionner ; s'approvisionner à l'étranger peut prendre des formes diverses pour une entreprise ; importations, sous-traitance, production sous licence sous divers formes.

B. S'implanter pour produire : les deux modes d'implantation privilégiés par les entreprises qui souhaitent s'implanter pour produire et non plus pour faire produire sont ;

- ▶ La création d'unité de production ex nihilo, ce que le CNUCED désigne sous l'appellation d'investissement « **Greenfield** », en 2004, la répartition par grands secteurs économique des 9796 projets Greenfields annoncés dans le monde.
- ▶ La **prise de participation dans une entreprise étrangère** déjà existante, que ce soit sous forme de fusion. « Fusions acquisitions ».

C. S'implanter pour vendre ; une entreprise qui souhaite vendre à l'international peut d'abord exporter, les autres modes d'implantation ouverts aux entreprises qui souhaitent écouler leurs produits sont ;

- L'implantation d'un réseau de distribution propre (rare, car très long et très coûteux).
- La distribution sous licence (le système de franchise).

- La distribution par l'intermédiaire des centrales d'achat.
- La distribution directe par internet.

D. S'implanter pour réaliser des activités stratégiques ; la firme possède l'ensemble des activités liées au processus de production « firme multifonctionnelle », trouvés sur lieux géographique différent. les implantations donc pourront être liées aux diverses caractéristiques du territoire d'accueil. ainsi, l'entreprise établira son centre de recherche et développement sur un territoire bien doté en infrastructures utiles à la recherche. les centres de décision et d'organisation seront quant à eux localisés sur des axes de communication importants et dans de grandes métropoles. de plus les FMN restructurent et déplacent leurs siège aux pays qui possèdent les avantages géostratégiques souhaités, (main-d'œuvre qualifiée, la bonne qualité de vie, un accès international facile), or des lieux occupant une position stratégique dans les systèmes internationaux de production. IBM, par exemple est basé aux États-Unis mais a établi à Singapour un siège régional qui emploie 1000 personnes.

2.2.3 Les logiques de déploiement international :

Le phénomène d'IDE suit deux grandes logiques de déploiement international : la *première logique* implique un investissement international avec transferts de capitaux, est concernée par :

A. Les Investissements Greenfield ;

L'investissement *ex nihilo* est d'opération de croissance interne au sein d'une firme multinationale ; création ex nihilo d'unités nouvelles de production , de nouvelles filiales ou coentreprises dans lesquelles l'investisseur étranger prend une participation de contrôle, nouveaux flux financiers entre établissements¹² , c'est de cette façon que historiquement les premières multinationales , originaires des pays industrialisés (Royaume-Uni , France) jusqu'aux années 1970, investissent dans les PVD .

B. Les investissements brownfield ; l'investissement de fusions -acquisitions (F&A)

Qui correspond à des opérations de croissance externe avec l'acquisition d'entreprises à l'étranger, par lesquelles une entreprise prend le contrôle d'une autre entreprise en acquérant au moins 50% de son capital. Ces opérations peuvent associer des entreprises concurrentes mais aussi des entreprises reliées verticalement dans le processus de production ou encore des entreprises appartenant à des champs concurrentiels différents. Plusieurs types d'opérations des fusions acquisitions peuvent être distingués ;

¹² Augmentation de capital, prêts et avances de trésorerie de la maison mère, réinvestissement local des bénéfices et autres flux de capitaux (emprunts court ou long terme réalisés entre la société mère et sa filiale).

- ▶ **Verticales** ; l'investisseur cherche à contrôler les différentes étapes du cycle de production, vers l'amont « fournisseur » ou l'aval « réseau de distribution ».
- ▶ **Horizontales** ; l'acquéreur prend le contrôle de concurrents afin d'accroître sa part de marché.
- ▶ **De diversification** ; les activités acquises n'ont qu'un rapport éloigné avec celle de l'investisseur. Les motivations de ce dernier peuvent être de rentrer sur un marché en croissance ou à fort potentiel de profit, ou de réduire les risques d'une spécialisation trop forte.
- ▶ **Stratégiques** ; le but de l'opération est de renforcer les points forts de l'acquéreur en s'appropriant la compétence de l'entreprise cible dans un secteur spécifique (R&D, marketing, image de marque).
- ▶ **Financières** ; dans cette optique, la firme cible est acquise pour son potentiel de profitabilité ou pour revendre avec plus-value.

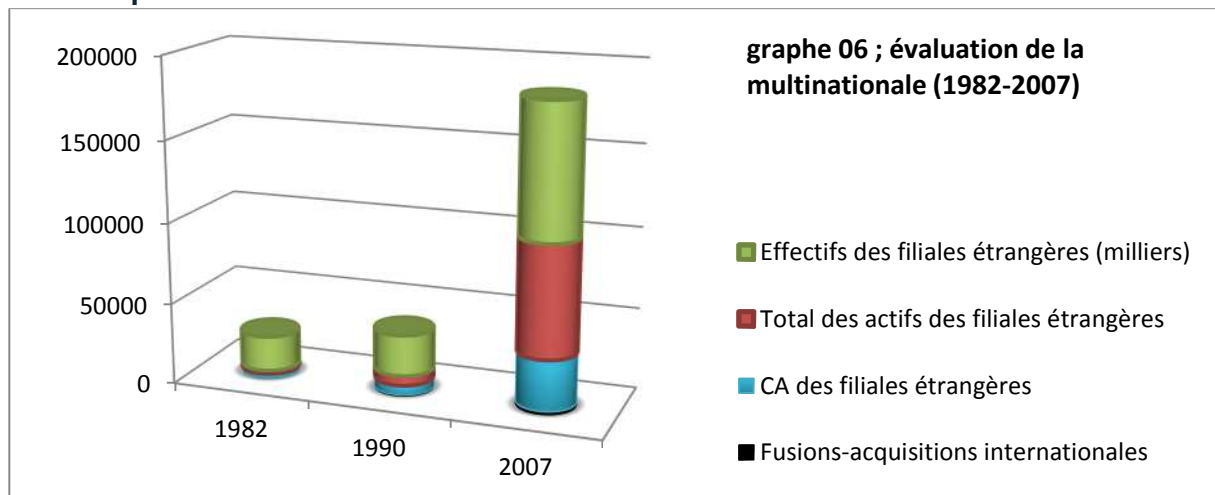
Les IDE dans les pays développés sont le plus souvent de type *brownfield* et dans les pays émergents de types *greenfield*. Ceux sont deux grands types d'opération regroupés les IDE.

Selon la CNUCED en 2007 la valeur des fusions-acquisitions s'élevait à 1637 milliards de dollars, pour un total des actifs détenus par des filiales étrangères de près de 70000 milliards de dollars (tableau 10) qui indique clairement le phénomène de multinationalisation explose dans les années 1990 et notamment depuis 1995, sous l'impulsion des fusions-acquisitions internationales.

Tableau 10 ; Mesure et évaluation de la multinationale (1982-2007)

	Valeur (MDS dollars courants)		
	1982	1990	2007
Fusions-acquisitions internationales	/	200	1637
CA des filiales étrangères	2741	6126	31197
Total des actifs des filiales étrangères	2206	6036	68716
Effectifs des filiales étrangères (milliers)	21524	25103	81615

Source ; CNUCED.



C. Les investissements de l'alliance ;

Les alliances¹³ sont des associations entre plusieurs entreprises indépendantes qui choisissent de mener à bien un projet ou une activité spécifiques en coordonnant les compétences, moyens et ressources nécessaires plutôt que ;

- ◆ De mettre en œuvre ce projet ou activité de manière autonome, en supportant seules les risques et en affrontant seules la concurrence.
- ◆ De fusionner entre elles ou de procéder des cessions ou acquisitions d'activités.

Elles peuvent se définir comme des accords à long terme entre deux ou plusieurs entreprises indépendantes qui mettent en commun un fraction de leurs compétences et de leurs ressources humains, industriels et financiers afin d'obtenir des résultats mutuellement avantageux pour réaliser des objectifs communs , les partenaires de l'alliance partagent le contrôle , le pouvoir de décision, les responsabilités , les gains et les pertes . Les alliances facilitent l'accès à de nouvelles technologies ou à des marchés très risqués. Selon la typologie des alliances de GARETTE et DUSSAUGE 1977, il existe des partenariats entre entreprise non concurrents et entre concurrents.

➔ Les alliances entre entreprises non concurrentes sont de type joint-ventures ;

- ▶ Les investissements de joint-venture¹⁴ : la joint-venture ou coentreprise est un accord de coopération entre un ou plusieurs partenaires dans le but de constituer une filiale en commune. Ces investissements se développent au cours des années 1970 dans le cadre des relations économiques nord-sud, les PVD voyant dans cet investissement un moyen de mieux contrôler les

¹³ B.Garette Et P.Dussauge (1977), Les Stratégies D Alliances, Paris, Les Editions D'organisation.

¹⁴ Daimler 1998, le plus gros fabricant de camions au monde. en 2000, c'est la fusion acquisition entre Daimler-Chrysler . Ensuite il a annoncé en 2008 la signature d'un accord préliminaire avec le groupe chinois Foton, pour former une co-entreprise en chine ou la demande pour ce type de véhicule augmente fortement. Le constructeur allemands en s'alliant avec le numéro un du secteur en chine .à l'instar de ses concurrents General Motors et Toyota, veut renforcer ses ventes en chine pour compenser le ralentissement des ventes en Europe et aux États-Unis.

multinationales occidentales. Puis la création de joint-ventures (coentreprise) en France s'étend aux pays de l'OCDE dans les années 1980. Cette entreprise en commun avec une entreprise étrangère une société mixte située à l'étranger, dont elles détiennent le capital dans des proportions voisines.

Les partenaires de la joint-venture partagent la gestion, le contrôle, les risques et les profits associés à la structure commune, et impliquent la mise en commun de compétences spécifiques ; commerciales (réseaux de distribution), technique (outil de production, licence..), managériales ou financière, de la part de chaque partenaire.

L'alliance avec une entreprise locale est un moyen de se familiariser aux spécificités locales en particulier dans le cas de marchés difficiles (marché, culture, contraintes réglementaires, influences politiques) et de bénéficier du réseau relationnel et économique du partenaire local (sources d'approvisionnement, réseau de distribution, relation avec les autorités locales et gouvernementales).

➤ **Les alliances entre des concurrents sont trois types selon la contribution des partenaires dans l'alliance ;**

▶ **Les alliances complémentaires ;** Ils associent des entreprises dont les compétences et les contributions sont de natures différentes et complémentaires. Pour qu'une alliance de ce type s'établisse, le produit apporté par l'un des partenaires ne doit pas entrer en concurrence directe avec ceux d'autres partenaires de l'alliance. L'objectif est de valoriser la complémentarité par exemple ; lorsqu'une entreprise commercialise un produit développé par l'autre.

▶ **Les alliances d'intégration conjointe (ou Co-intégration) :**

Les entreprises s'associent pour réaliser des économies d'échelle sur des partenaires sont le plus souvent de taille comparable, originaire d'une même zone géographique avec des positions concurrentielles équivalentes. Les activités concernées sont le plus souvent la R&D et la production. Les éléments en commun restent spécifiques à chaque entreprise. Ces alliances sont exécutées dans les pays industrialisés : 90% des accords de coopération se réalisent entre firmes originaires des pays de l'OCDE (OCDE, 1992).

▶ **Les alliances additives (ou pseudo-concentration) ;**

Dans ces types d'alliance, les entreprises développent, produisent et commercialisent un produit commun. Compétences et contributions des entreprises sont de nature similaire, c'est objectif de taille qui est recherché. Les alliés se comportent comme une entité fusionnée, en mettant en commun sur le marché un seul et même produit. Si ce type d'alliance fait disparaître la concurrence.

Certains auteurs distinguent également les alliances entre PME et grands groupes. Dans ces alliances à caractère technologique, le grand groupe joue un rôle d'intégrateur et favorise l'innovation et la valorisation des technologies de la PME. Pour la PME, le risque reste de tomber dans une relation client/ fournisseur ou de se faire absorber par le grand groupe.

En ce qui concerne la *seconde logique* C'est une nouvelle forme de l'investissement international. Se traduit par un déploiement international n'impliquant pas un transfert de capitaux, C'est un outil utilisé pour vendre et/ou produire à l'étranger, avec limitation de dépense en capital et l'engagement des partenaires, un moindre contrôle de l'activité, et donc un moindre risque ;

D. La sous-traitance internationale « faire faire »¹⁵

Correspond à un transfert d'activités mais sans investissement dans le pays d'accueil, il désigne une relation de production entre une entreprise « donneur d'ordre » et une autre entreprise appelée « sous-traitance ou preneur d'ordre ». Il peut s'agir de conception, de transformation, de fabrication, de construction, de maintenance d'un produit, etc. les services peuvent aussi être l'objet de sous-traitance : études de projets, recherche et développement, publicité...Etc.

L'entreprise sous-traitance doit se conformer strictement aux spécifications techniques ou commerciales des produits et des services que le donneur d'ordre arrête en dernière ressort.

Le donneur d'ordre confie à une ou à plusieurs entreprises situées dans un autre pays la réalisation de parties, ou de sous-ensembles, Donc la sous-traitance signifie de faire fabriquer par une société tierce sous la marque de la société donneuse d'ordre, est limitée à certaines activités intensives en travail.

On distingue la sous-traitance de capacité qui répond au besoin d'une production à moindre cout en qualité souhaitée et la sous-traitance de spécialité pour bénéficier d'un savoir faire particulière. La sous-traitance internationale peut prendre trois formes importantes :

- **La sous-traitance internationale ordinaire** ; qui concerne des produits dont la technologie de production est banalisée et ne nécessite aucune spécification particulière autre, que des normes industrielles communes de toutes les entreprises d'un secteur.
- **La sous-traitance internationale sur spécifications propres** ; dans ce cas l'entreprise donneuse d'ordre indique de façon précise les caractéristiques du produit qu'elle fait fabriquer.
- **La production sous la marque du donneur d'ordre** ; c'est une variante des deux formes précédentes, à laquelle s'ajoute la disparition de la mention du sous-traitant. Cette forme de sous-

¹⁵ OCDE 2008, définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux, 4^e édition, avril, paris.

traitance, largement employée dans la grande distribution, est aussi appelée sous-traitance ou production « OEM »¹⁶.

Donc les entreprises ont la possibilité de choisir leurs sous-traitances à l'étranger, pour l'objectif de réduction ou de maîtrise des coûts, et pour disposer de compétence ou d'investissement dont elles sont dépourvues en interne.

E. La licence :

Le contrat de licence est un accord par lequel une entreprise d'un pays (donneur de licence) concède à une entreprise d'un autre pays (licencié) dans des secteurs comme, l'agroalimentaire, l'hôtellerie et l'édition, ou la protection des procédés de fabrication, des marques et des brevets. Par un accord de licence, un industriel accorde un droit de fabrication et/ou de commercialisation à une firme étrangère en contrepartie d'un paiement. Un accord de la technologie est considéré comme un actif, mais plutôt que d'une vente, il s'agit de concession ou de droits d'utilisation puisque la technologie reste la propriété du vendeur.

Le droit d'utiliser ou d'exploiter, pendant une période déterminée et sur un territoire défini, un ou plusieurs droits de propriété intellectuelle dont elle est titulaire en retour d'une rémunération.

La concession porte généralement sur un processus de fabrication ou une invention spécifique du donneur de licence et qui doivent être protégés dans le pays étranger. Et souvent la production sous licence est associée à des accords de coproduction ou de **partage de production**, ainsi qu'à des accords **de transfert de technologie**. Cette pratique s'intensifie avec le mouvement d'ouverture aux IDE et le démantèlement des barrières tarifaires.

F. La franchise internationale ;

La franchise (soit nationale ou internationale) est un système de commercialisation ou de distribution qui se fonde sur une collaboration interentreprises. Cette collaboration se définit comme un contrat par lequel l'entreprise d'un pays (le franchiseur) accorde au franchisé le droit exclusif de commercialiser des produits ou des services sur une zone géographique définie, c'est à dire ce droit d'exploiter des activités en conformité avec un savoir-faire.

Le franchisé se voit accorder contractuellement certains droits de propriétés tels que, l'enseigne commerciale, la marque, symboles, logos, la transmission d'un savoir faire, il doit respecter des méthodes commerciales, des normes, des procédés, etc., détaillés dans le contrat de franchise. Il bénéficie des conseils du franchiseur, ainsi que de la recherche-développement, et de la publicité

¹⁶ De L'anglais Original Equipment Manufacturer.

nationale et internationale d'une rémunération constituée en général d'un droit d'entrée puis d'un pourcentage du chiffre d'affaires.

Le franchiseur exerce un contrôle très important sur le franchisé, autant qu'une maison mère sur sa filiale. Plusieurs grandes entreprises multinationales ont choisi ce mode de développement. L'un des exemples les plus connus est la chaîne de faste Food McDonald's.

3. Les raisons et incitations :

Les études empiriques révèlent qu'il existe plusieurs motivations et différents facteurs qui influencent l'entrée des IDE dans les pays. Selon UNCTAD 1998 distingue en général les motifs de l'investissement à l'étranger suivants :

3.1 Recherche d'ouverture et nouveaux marchés :

L'importance de la recherche sur l'ouverture de l'IDE est évidente. Car les IDE de marché sont les plus sensibles aux crises locales lorsque celles-ci diminuent la croissance dans les pays d'accueil. Un vaste marché et une forte croissance économique augmentent l'attrait d'un pays pour l'IDE car la taille supérieure du marché lui permet d'exploiter des économies d'échelle.

En effet, l'accès à des nouveaux marchés est une motivation forte de la décision d'internalisation de la firme, il y a deux types d'accès marchés :

- **impulsion « push »** ; le marché national est trop limité pour un produit hautement spécialisé ou un produit de niche, ou bien la concurrence sur le marché domestique est trop intense.
- **attraction « pull »** : intervient fréquemment lorsqu'un client important demande à l'entreprise de l'accompagner sur les marchés étrangers. le cas typique est celui des équipementiers automobiles qui accompagnent leurs donneurs d'ordre, les constructeurs automobiles, dans leur internalisation.

3.2 Recherche des ressources ou d'actifs

L'IDE orienté vers la recherche des ressources est motivé par la disponibilité de richesses naturelles dans les pays hôtes. Ce type d'IDE est traditionnellement important et la recherche des ressources demeure un grand facteur d'attrait de l'IDE pour certaines économies en développement ou émergentes.

La CNUCED (2006) trouve que la majeure partie des flux d'IDE dans le monde est allée vers les services, mais la plus forte hausse de l'IDE s'est produite dans le secteur des ressources naturelles. FRANÇOIS BOST (1999) constate que les flux d'IDE en Afrique Sub-saharienne se concentrent très largement en direction des pays exportateurs d'hydrocarbures (Angola, Nigeria, Guinée Equatoriale, Soudan). CLAIRE MAINGUY (2004) affirme que les IDE en Afrique s'intéressent

essentiellement aux pays pétroliers ou miniers (Nigeria, Angola) ou aux pays plus développés (Afrique du Sud).

3.3 Recherche de l'efficience

La recherche de l'efficience où le désir de tirer parti des différences dans les coûts de main-d'œuvre, les technologies et les spécialités, s'est révélée ces dernières années une importante motivation de l'IDE. Bien que les différences de coûts soient un facteur important pour d'autres types d'IDE. La concurrence pour les flux d'IDE orientés vers la recherche de l'efficience est entièrement basée sur les écarts de coûts entre localité, la qualité de l'infrastructure et des services aux entreprises, la facilité de faire des affaires et la disponibilité des compétences et des technologies. Cette motivation semble s'expliquer, à première vue, par le désir des entreprises d'investir dans les marchés leur permettant d'exploiter les travailleurs à bas salaires. Toutefois, la productivité du travail joue un rôle clé dans la motivation de recherche de l'efficience pour l'IDE.

3.4 Stabilité macroéconomique

Les institutions et les politiques gouvernementales sont des déterminant clé de la capacité d'attirer l'IDE. Ce critère inclut des variables liées à l'économie et aux politiques.

Selon BREWER (1993), si la taille du marché est un facteur important explicatif de l'IDE, l'environnement macroéconomique, comme les politiques monétaire et budgétaire, qui stimulent ou freinent la croissance, est aussi déterminant important de l'IDE. Il est démontré que les variables macroéconomiques influent indirectement sur l'IDE, car elles agissent sur la stabilité prévisible de l'économie.

De MELLO et al. (1997) signalent que les apports d'IDE sont sensibles aux contraintes de la balance des paiements et à la performance macroéconomique en général. WANG et SWAIN (1995) notent d'importantes répercussions négatives des taux d'intérêt internes sur l'apport d'IDE en Chine et en Hongrie durant les périodes 1978-1992 et 1968-1992 respectivement. Le niveau et la variabilité du taux de change sont sans doute aussi d'importants déterminants des apports d'IDE.

Des études empiriques menées par WANG et SWAIN (1995) et BLONIGEN (1997) ont confirmé le lien entre le taux de change et les apports d'IDE.

3.5 Repartir les Risques pays :

Face à un environnement complexe en évolution constante et rapide, l'IDE, en diversifiant les risques économiques, financiers et politiques réduit ainsi la dépendance à l'égard d'un seul pays ou d'une zone pour ses approvisionnements.

La diversification internationale de l'activité permet de mieux répartir les risques économiques « conjoncture économique, taux de change » ou politique « crise, émeutes, terrorisme.. »

La baisse ou la perte d'activités en raison de difficultés politiques dans un pays sont plus faciles à compenser lorsque l'activité de l'entreprise est diversifiée géographiquement.

En outre les risques-pays qui concernent d'une part les facteurs internes comme les caractéristiques d'inflation, de dette et de réduction des déficits publics et qu'ils se dégradent, peuvent influencer négativement sur la décision d'investir des firmes¹⁷.

Aussi, L'absence des institutions protégeant les droits de propriété et contractuels découragent l'investissement. KNACK et KEEFER (1995) ont élaboré des indicateurs institutionnels pour mesurer les risques-pays auxquels font face les investisseurs. Ces indicateurs institutionnels comprennent le risque d'expropriation, les règles du droit, la répudiation des contrats par le gouvernement, la corruption gouvernementale et la qualité de la bureaucratie.

3.6 accéder à des environnements réglementaires et économiques plus favorable :

Les infrastructures, les politiques fiscales et réglementaires et les politiques commerciales , la stabilité politique et de la politique du pays d'accueil , intègrent les institutions et les politiques gouvernementales qui peuvent créer un environnement moins contraignant pour inciter les entreprises à internaliser comme les facteurs favorables contribuant au développement international des firmes sont par exemple : des incitations fiscales et financières , une législation du travail moins contraignante pour l'entreprise , une politique protectionniste modérée , une réglementation nationale favorisant le développement des entreprises , etc.

La mauvaise qualité de la gouvernance est sans doute l'une des principales raisons explicatives des faibles l'IDE, tandis que l'infrastructure qui existe dans un pays influe sur le coût d'y faire des affaires et, par conséquent, peut avoir une incidence sur les décisions des entreprises de s'installer dans un territoire donné. En plus la fiscalité et les politiques réglementaires peuvent être d'importants facteurs des décisions d'investissement des entreprises.

La CNUCED (2004) Par exemple, désigne la privatisation comme un déterminant Essentiel des flux récents d'IDE vers l'Amérique latine. En effet, les politiques commerciales peuvent influencer de multiples façons sur les incitations à investir, comme les tarifs suffisamment élevés peuvent inciter à investir pour pouvoir desservir un marché local. D'autres types de barrières à l'importation peuvent avoir le même effet.

¹⁷La Banque mondiale (2005) souligne que l'incertitude de la politique de l'Etat, l'instabilité macroéconomique et les réglementations arbitraires peuvent aussi hypothéquer les possibilités d'investissement et refroidir les investisseurs.

Donc la politique commerciale et la politique en matière d'investissements peuvent se compléter et se renforcer l'une à l'autre, ainsi accroissant les flux du commerce et des investissements.

Section 02 : Les IDE ; Déterminants Explicatifs Et Justification Théorique, Empirique.

Le choix de localisation des FMN dressent un *short List*¹⁸ des pays cibles susceptibles de les intéresser. Ensuite elles choisissent à l'intérieur de ces pays un ou plusieurs territoires locaux.

Ce processus séquentiel de décision d'implantation à l'étranger qui a été introduit dans un modèle *hiérarchisé*, la première étape qui consiste à savoir le choix du pays, une deuxième qui consiste à choisir une région ou d'un département (MAYER et MUCCHIELLI, 1999)¹⁹.

Étude (MAYER et MUCCHIELLI, 1999) sur la décision de localisation à l'étranger des firmes multinationales. En ressort du quatre principaux déterminants de choix de la localisation qui sont classés :

- Le premier déterminant est le marché et son potentiel, la demande du marché des biens que l'entreprise peut espérer exploiter sur chaque localisation.
- Le deuxième déterminant est le coût des facteurs de production que sa filiale devra utiliser.
- Le troisième s'est le nombre d'entreprises locales et étrangères déjà installées sur place et enfin les différentes politiques d'attractivité menées par les autorités locales du pays d'accueil (subvention à la création d'emploi, exemption temporaire de la fiscalité locale, faiblesse de l'imposition sur les bénéfices, etc.).

1. Les déterminants explicatifs de la localisation des implantations étrangères

1.1 La taille de marché d'accueil et la demande

Ceux sont des critères de choix de pays, Diverses études empiriques ont montré que la taille et la croissance des marchés du pays hôte sont les plus importants facteurs qui déterminent l'IDE. En effet, un vaste marché et une forte croissance économique augmentent l'attrait d'un pays pour une firme multinationale, car la taille supérieure du marché lui permet d'exploiter des économies d'échelle et de réaliser de meilleurs profits.

¹⁸ Le nombre de pays susceptibles de séduire les firmes multinationales se restreint à un short list « michalet ,1999 ». car pour être attractif , un pays doit satisfaire à de multiples conditions : avoir une taille et des taux de croissance du marché interne suffisants , posséder des infrastructures , et particulier dans le domaine des communications et de télécommunications , offrir une main-d'œuvre disponible et qualifiée , disposer d'un tissu fiable d'entreprises locales de sous-traitance et de maintenance , last but not lest , procurer un environnement politique et judiciaire favorable .

¹⁹ T.Mayer Et J-L .Mucchielli 1999, « la localisation à l'étranger des entreprises multinationales. Une approche d'économies géographiques hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe », économie et statistique, n°326-7.

Approche CARSTEMEN et TAMBAL (2004) à considérer la taille du marché domestique c'est le marché potentiel qui correspond à la somme des produits intérieurs bruts pondérés par la distance bilatérale séparant les pays²⁰.

● **L'attraction de la demande :**

Les entreprises cherchent à se localiser où la demande est importante et là où les coûts de production sont faibles. Alors la demande du marché d'accueil doit être suffisamment forte pour que des économies d'échelle entre les différents sites puissent être réalisées.

Une entreprise étrangers qui s'implante sur un marché développé peut être un moyen de :

- Déjouer les protections.
- mieux connaître ses clients.
- développer une image de marque locale et de concurrencer directement sur le même terrain les autres entreprises concurrentes déjà présentes.

1.2 Le cout du travail :

C'est un critère de choix de région, la majorité des entreprises choisit le pays à forte divergence et la région où les salaires sont les plus bas, Les couts salariaux sont un motif de délocalisation des IDE.

HALLOND et PAIN (1998) approchent les couts salariaux dans les pays de l'Est européennes, et montrent que les couts relativement bas des pays de l'Est ont incité les IDE dans ces pays.

En outre les spécifications empiriques ont souvent utilisé la distance pour approcher les couts de transport « les firmes multinationales apparaissent comme un arbitrage entre la productivité des consommateurs et la concertation des activités de production » ainsi des revenus tarifaires «barrières tarifaires » sont choisis pour approcher les couts de transport.

L'implantation sur un marché entraine des couts d'informations et des couts de formation qui sont liés à l'établissement des relations avec les réseaux de distribution, les fournisseurs locaux.

Le cout des facteurs de production est un autre déterminant majeur du choix de la localisation.

La logique est alors celle de la segmentation verticale du processus de production avec pour objectif la réduction du coût de production en particulier, celui de la main-d'œuvre. D'autres facteurs interviennent la localisation des multinationales comme la productivité de la main

²⁰ Le modèle de gravité est une relation empirique reliant le volume de commerce entre deux pays déférant proportionnel avec leur taille et disproportionnel avec la distance séparant $X_{ij} (M_{ij}) = Y_i Y_j / \text{distance} (ij)$. Historiquement les modèles de gravité ont vue le jour en 1650 la première fois le principe de Newton, ce modèle est devenu très utilisé pour l'explication des phénomènes de nature différente tels les flux interrégionaux et internationaux de consommateurs, la migration de la main-d'œuvre, l'intégration économique, et en particulier le commerce international dans les travaux de Tinbergen 1962, Poyhonen 1963, linnemann 1966, anderson 1979

d'œuvre et sa qualification, et s'expérience, la réglementation du marché du travail, la flexibilité des conditions de recours aux heures supplémentaires.

1.3 L'effet d'agglomérations :

C'est un critère de choix de région, Quel est le niveau géographique pertinent pour évaluer l'impact du nombre d'entreprises sur la localisation d'une nouvelle filiale étrangère ? L'intensité de la concurrence intervient également dans la décision. Les entreprises multinationales ont tendance à se localiser dans la même région : les entreprises attirent les entreprises. Le terme « cluster d'entreprises » est fréquemment employé pour qualifier un regroupement d'entreprises.

Les entreprises s'agglomèrent parce qu'elles espèrent profiter d'externalités positives.

1.3.1 Une externalité positive :

Externalités c'est la recherche d'économies externes²¹ mais des externalités positives naissent des relations interentreprises, qui se nouent d'autant plus facilement que ces entreprises sont localisées sur un même territoire, la proximité géographique favorisant la multiplication des contacts (M.E. Porter, 2004). Cela est vrai non seulement pour les grandes entreprises et les laboratoires de recherche qui s'installent dans les zones particulièrement innovantes, mais aussi des entreprises de petite taille, très dynamiques, travaillant soit dans la même activité et qui se regroupent alors pour tirer partie d'une taille collective plus grande (économies d'échelles externes), soit dans des secteurs différents et qui bénéficient alors de la complémentarité de leurs activités.

Dites aussi « externalités d'agglomérations » se définissent comme des avantages considérables dont bénéficient les entreprises qui sont dans l'agglomération et qui peuvent prendre la forme suivante :

- ◆ Externalités technologiques liées à l'effet de diffusion engendré par la R&D, menées par les entreprises du cluster.
- ◆ Externalités liées à la présence d'un réseau de fournisseurs.
- ◆ Externalités liées au marché du travail adapté aux besoins des entreprises rassemblées dans l'agglomération.
- ◆ Externalités d'informations qui circulent dans les rencontres formelles et informelles « restaurants, hôtels, séminaires, colloques...etc. ».
- ◆ Externalités de réseaux, liées au fait que plus le nombre d'utilisateurs d'un produit augmente, plus ce produit devient utile, efficace et peu coûteux pour tous ces utilisateurs.

²¹ Selon la théorie marshallienne (*The Economics of Industry* [1879]).

L'influence d'une éventuelle externalité positive entre les entreprises devrait donc être d'autant plus forte que l'échelle géographique est fine le niveau régional qui devrait être dominant.

1.3.2 Réseaux d'entreprise :

une entreprise-réseau est définie une entreprise internationale qui ressemble des filiales dépendent de la maison-mère pour les transferts de connaissances et d'informations intégrée avec des ressources et des responsabilités centralisées dans le pays d'origine et les autres distribuées entre les différents pays d'accueil et toutes intégrées au travers de fortes interdépendances M.E. PORTER [2004].

Les réseaux d'entreprises ancrés autour d'un territoire, dénommés clusters²² ou grappes Industrielles, peuvent être définir comme une concentration d'entreprises interconnectées, de fournisseurs, de prestataires de services et d'institutions associées (universités, centres de recherche, collectivités territoriales).

1.4 L'effet de la concurrence :

C'est un critère de choix de pays, À l'inverse l'échelle géographique pertinente, des effets de concurrence semblent être plus large. Comme les échanges sont plus faciles à l'intérieur des pays qu'entre les pays, les marchés pertinents pour juger de l'impact des interactions stratégiques devraient être les pays. Considérons le cas extrême ou les couts de transport seraient importants entre le royaume_ uni et l'Espagne mais insignifiants à l'intérieur de chacun de ces pays.

Si deux entreprises peuvent trouver profitable de se localiser l'une au royaume- uni et l'autre en Espagne afin de réduire l'intensité de la concurrence.

1.5 Les nouveaux déterminants principaux de l'IDE

Ceux sont des déterminants intangibles et importants pour la localisation des firmes. Concertants par :

- ✦ La proximité culturelle et juridique ou historique des pays « l'expérience des pays, exemple le groupe français trouve plus avantage aux de localiser ses activités chimiques en Allemagne parce que ce pays étant historiquement spécialisé dans ce secteur ».

²² Le « cluster » : Selon M.E. Porter [2004, p. 207], il s'agit d'un groupe géographiquement proche d'entreprises liées entre elles et d'institutions associées relevant d'un domaine donné, entre lesquelles existent des éléments communs et des complémentarités. Son étendue géographique varie d'une seule ville ou d'une région à un pays entier, voire à un réseau de pays voisins.... Il trouve ses origines à la fin du xixème siècle. L'économiste Marshall (1890) met le premier En avant les bénéfices de la concentration d'activités dans un même district industriel, du Fait de la spécialisation des acteurs et la disponibilité de main d'œuvre qualifiée.

- ✦ Les dotations en ressources naturelles d'un pays peut également y attirer des IDE « le secteur pétrolier en Russie, et l'Afrique centrale ou le secteur hydrocarbures « Tchad, congo, Gabon..... ».
- ✦ Les méthodes des privatisations « approcher la part du secteur privé dans le produit intérieur brut. L'efficacité de la gouvernance privée (vente directe, rachat par les salariés ».
- ✦ La qualité de l'environnement économique « le niveau d'infrastructures, la sévérité de la régulation environnementale attirent davantage les activités d'IDE qui fortement polluantes comme l'implantation d'entreprises polluantes chimique et pharmaceutique surtout en Allemagne et en Belgique²³.
- ✦ Le climat d'investissement dans le pays hôte évalué sur la base des variables macroéconomiques et institutionnels et leur stabilité comme le tableau suivant ²⁴:

Tableau 11 ; Climat d'investissement

Risque économique	Risque financier	Gouvernance
<ul style="list-style-type: none"> ▶ PIB par tête (PIB). ▶ Taux de croissance du PIB réel. ▶ Taux d'inflation annuel. ▶ Balance courante en % du PIB. ▶ Taux d'investissement intérieur. ▶ Solde budgétaire en % du PIB. ▶ Consommation publique. ▶ Degré d'ouverture de l'économie 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Dette extérieure en % du PIB. ▶ Service de la dette extérieure en % des exportations. ▶ Balance courante En % des exportations. ▶ Taux de couverture en mois d'importation ▶ stabilité du taux de change 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Liberté de parole et responsabilité ▶ Stabilité politique et absence de violence ▶ Fonctionnement de l'Etat ▶ Qualité de La réglementation ▶ Etat de droit ▶ Lutte contre la Corruption ▶ La responsabilité sociale (meilleure pratiques d'entreprises selon les critères suivants : environnement, ressources humaines, pratiques commerciales, impact local e citoyenneté ...)

2. Les théories justificatives de la localisation des implantations étrangères ;

²³ Henderson (2000). Keller et Levinson (2003) évaluent quant à eux l'effet de la régulation environnementale sur les montants d'IDE des activités industrielles aux États-Unis, Leur indicateur de sévérité environnementale est calculé à partir des dépenses de protection de l'environnement engagées par les entreprises des différents États, en tenant compte de la répartition géographique inégale des différentes industries. Ils concluent qu'un doublement des dépenses antipollution entraînerait une baisse de moins de 10% des investissements directs, ce qu'ils jugent comme un effet modeste.

²⁴ Les Etats peuvent faire une concurrence pour attirer les IDE (Andreff W. 2003e). Le bon climat d'investissement dans le pays hôte évalué sur la base des principales variables macroéconomiques et institutionnel et de leur stabilité ; du risque pays évalué généralement par les agences de notation (ou rating) et du traitement de l'investissement c'est-à-dire des mesures incitatives prises par les Etats pour attirer les investisseurs étrangers (code des investissements, charte des investissements, zones franches

L'analyse des retombées des investissements directs étrangers entrants sur les économies des pays d'accueil fait appel à nombreux corpus théoriques principaux, ces théories insistent sur les mécanismes internes de l'entreprise et largement des interrelations entre eux, d'autres approches à résumer ces interactions à des contraintes de marché qui pèsent lourdement sur les choix des entreprises.

2.1 Les explications internes à l'entreprise :

Les théories qui expliquent les IDE par des facteurs internes sont nombreuses, elles ont été développées par le processus d'internalisations des entreprises s'est réellement propagé dès les années 1960.

2.1.1 La théorie néo-classique de commerce international

Le cadre théorique des déterminants les IDE et firmes multinationales a été initialement développé par Robert A. MUNDELL²⁵, Il en résulte une relation de substitution entre commerce et IDE. Sa théorie avait pour point de départ le modèle D'HECKSCHER-OHLIN-SMUELSON²⁶ (HOS) dans lequel les flux d'échange et la délocalisation des firmes sont déterminés par l'existence de différences dans les dotations de facteurs de production des pays.

Pour MUNDELL, les échanges de produits entre les pays sont des **échanges indirects de facteurs de production**. Quand un pays exporte des biens intensifs en capital et importe des biens intensifs en travail, il exporte indirectement du capital, dont il dispose en abondance relative, et importe du travail, qui lui fait relativement défaut. MUNDELL souligne que ce résultat n'est obtenu que grâce à l'hypothèse, généralement erronée, selon laquelle les facteurs de production, et en particulier le capital, sont immobiles internationale.

Or la **mobilité internationale du capital** est réelle dans les faits, et MUNDELL souligne au contraire que ce sont les produits et les services qui souvent sont empêchés de franchir les frontières (à cause des obstacles tarifaires et non tarifaires aux échanges). Si l'on tient compte de ces deux réalités dans le fonctionnement de certains marchés (mobilité internationale du capital, faibles possibilités d'exportations ou d'importations), on obtient alors un modèle dont les conclusions sont inverses des modèle HOS habituel.

²⁵ Robert A. Mundell (1957) « International Trade And And Factor Mobility », American Economic Review .

²⁶ Eli Heckscher (1919) « The Effect Of Foreign Trade On The Distribution Of Income », *Ekonomisk Tidskrift* , Pages 497-512. Bertil Ohlin (1933) , *Interregional And International Trade* , Harvard University Press . Paul A. Samuelson (1948) « International Trade And The Equalization Of Factor Prices », *The Economic Journal* , Juin , Pages 181-197.

La conclusion centrale d'HOS ; lorsqu' un pays est relativement abondant en travail et un autre relativement abondant en capital, les flux d'échange entre eux sont tels que le pays relativement abondant en travail exporte des biens relativement intensifs en travail et que le pays relativement abondant en capital exporte des biens relativement intensifs en capital.

En effet, supposons qu'un marché soit difficile à conquérir par les exportations parce qu'il y a des barrières tarifaires ou non tarifaires aux échanges, mais où la rémunération du capital est élevée parce que les opportunités d'investissement y sont nombreuses. Dans ce contexte, on conçoit que les entreprises ne pouvant entrer sur le marché de façon classique, par l'exportation, vont y entrer par des investissements directs étrangers (implantations d'unités d'assemblage, de production, prises de participation dans des entreprises locales, etc. .).

2.1.2 La théorie néo-technologique de cycle de vie (Vernon, 1966) :

Cette théorie vise à expliquer les facteurs d'implantations à l'étranger des entreprises multinationales américaines²⁷ l'approche s'articule autour du concept de cycle de vie du produit et de l'écart technologique entre les pays.

La vie d'un produit est rythmée par un cycle constitué de quatre étapes successives ; émergence du produit, croissance, maturité et déclin. A chaque phase du cycle de vie du produit les firmes adoptent des stratégies d'internalisation différentes qui correspondent aux différents stades de l'internalisation de la firme expliquant ainsi le passage de la production nationale à l'exportation du produit puis à la fabrication à l'étranger et enfin à la réexportation vers le marché de la maison mère à partir de pays tiers .

Expansion et l'internalisation de la firme innovatrice se présentent comme un processus séquentiel : au départ, il y a absence d'exportation régulière en raison de l'exploitation du monopole sur le marché national, suit alors la phase d'exportation à travers des agents indépendants, puis l'implantation d'une succursale de vente et enfin la production à l'étranger.

À chaque étape de la vie d'un produit est associée une phase d'échange.

Donc la théorie du cycle de vie du produit propose l'idée de la FMN qui se distingue par sa capacité d'innovation technologique et par le fait qu'elle réponde à l'augmentation progressive de la concurrence par des investissements directs à l'étranger destinés à réduire ses coûts de production ou à améliorer son service à la clientèle.

Une FMN est une entreprise innovatrice qui a délocalisé une partie de ses activités à l'étranger pour profiter de facteurs de production ayant des coûts moins élevés et/ou pour se rapprocher des clients qu'elle desservait auparavant par des exportations.

2.1.3 La théorie du marché des capitaux (ALIBER, 1970)

²⁷ R, vernon1966, « international investment and international trade in the product life cycle » quarterly journal of economics, 80,pp, 190-207 .

Les entreprises multinationales répartissent leurs investissements directs à l'étranger (IDE) en fonction des relations sur les marchés des capitaux. Elles choisiront de s'installer dans les pays qui leur permettront de maximiser la rentabilité de leurs investissements. C'est-à-dire ceux dont la monnaie est plus faible que celle de leur pays d'origine.

En effet les marchés des capitaux dans les pays d'accueil (à monnaie faible) auraient tendance à surestimer les valeurs des titres des compagnies étrangères installées car ces titres seraient accompagnés d'une monnaie forte (selon cette théorie) dont la demande locale serait importante. Cette surestimation viendrait accroître la rentabilité de l'investissement direct puisqu'il pourrait avoir accès à du financement à moindre coût que celui que pourrait obtenir les concurrents locaux.

Donc l'implantation à l'étranger est déterminée par les différences entre les taux de change, les flux d'investissements directs allant des pays à monnaies fortes ou surestimées vers les pays à monnaies faibles ou sous-estimées.

2.1.4 La théorie de l'internalisation « la concurrence Monopoliste » (HYMER 1960)

HYMER²⁸ est le premier à énoncer le paradoxe suivant ; comment une firme qui s'implante à l'étranger et subit de ce fait des coûts de délocalisation de sa production , peut rester compétitive face aux entreprises locales qui , au contraire produisent sur leur propre marché ,ont une meilleure connaissance de l'environnement économique local et ont la faveur de leur gouvernement tandis que une entreprise qui s'installe à l'étranger souffre au départ de plusieurs handicaps par rapport aux firmes locales (*langue, coutumes, goûts, législations, connaissances des fournisseurs et des réseaux de distribution, etc.*) ?

la réponse est qu'une firme s'implante à l'étranger pour exploiter des avantages spécifiques (monopolistique) qui peuvent être de plusieurs ordres ; technologies , ressources en capitaux , économies d'échelle , différenciation des produits , ressources managériales ou tout autre facteur qui procure un avantage à la firme étrangers par rapport à la firme locale sur un marché national donné . Ils sont des avantages possédés par l'entreprise étrangère sur les firmes locales qui lui permettent de les concurrencer sur leur territoire national, de s'imposer sur leurs marchés et de surmonter les coûts d'implantations à l'étranger.

HYMER, sur la base des travaux de COASE, met l'accent sur les imperfections structurelles des marchés des biens ou des facteurs de production comme vecteur de l'internalisation qui celui à comprendre l'intégration au sein de l'entreprise de toutes les fonctions, de l'approvisionnement à

²⁸ Stephen Hymer 1976, « A Comparison Of Direct And Portfolio Investement » And « The Theory Of International Operations », The International Opérations Of National Firms ,Cambridge, MA.MIT Press .

la commercialisation, selon la théorie développée par HYMER, l'imperfection des marchés ²⁹ source de l'existence d'avantages oligopolistiques est la condition nécessaire à l'investissement à l'étranger.

La contribution de HYMER a influencé les travaux de KINDLEBERGER et de CAVES qui ont travaillé sur les avantages oligopolistiques des firmes multinationales.

On qualifie souvent de tradition HKC les approches qui s'inspirent de HYMER, KINDLEBERGER et CAVES qui perçoivent la multinationale en fonction du pouvoir de marché dont disposent les entreprises étrangères face à la concurrence locale.

Le concept d'avantage au niveau international sera repris par la suite par Porter avec la théorie de l'avantage concurrentiel. Tandis que le Williamson prolongera par la suite les analyses de l'imperfection des marchés sous l'angle des coûts de transactions, c'est-à-dire des coûts occasionnés par l'imperfection des marchés.

2.1.5 Théorie de l'internalisation et des coûts de transaction (WILLIAMSON 1975)³⁰

la firme cherche toujours sur la forme d'organisation qui engendrent les coûts plus faibles liée à les échanges internationaux qui résultent par l'inefficience du marché à cause de la différence de langue ou de culture, donc l'entreprise compare les coûts de transaction en cas d'internalisation en réalisant par exemple un IDE ou une acquisition dans le pays d'accueil tels que :

- ◆ Les coûts liés à l'utilisation du marché exporté (études de marché, négociation de contrat, surveillance des partenaires, vérification de la livraison, frais juridiques, taxes, tarifs, possibilité de perdre le contrôle d'une technologie, incertitude quant à la justesse du prix, droits de douane, réglementation, risque de change, ...).
- ◆ Les coûts de coordination liés à l'utilisation des ressources de l'entreprise et la nature des produits (coûts d'exploitation, apprentissage, construction d'un réseau de communications, possibilité d'un échec,...). Coûts d'adaptations du personnel, des équipements, des procédures, mais surtout, risque politiques, technologiques, économiques et sociaux liés à la mise en œuvre et au fonctionnement du projet.

²⁹ Kindelberger (1969) propose cinq types des imperfections des marchés qui pouvant générer un avantage spécifique :

1. Les imperfections sur les marchés de produit (différenciation des produits, image de marque, technique de commercialisation,...),
2. Les imperfections sur les marchés des facteurs (accès privilégié aux marchés des capitaux, détention exclusive d'une technologie, méthode de gestion du personnel particulière,...),
3. La possibilité d'exploitation d'économie d'échelle favorise la production de masse et confère donc un avantage à grandes entreprises.
4. Les politiques interventionnistes des gouvernements.
5. L'organisation, l'importance du capital humain sont des facteurs d'avantages monopolistiques.

³⁰ O.E. Williamson 1975, markets and hierarchies ; analysis and antitrust implications, new york, free press.

A la suite des travaux de R. COASE 1937, WILLIAMSON distingue deux modes de coordination alternatifs ; le marché et l'entreprise. À ce stade se fait entre l'exportation « le marché » et l'investissement à l'étranger « internalisation de l'entreprise ».

le choix de l'entreprise est également fonction de la fréquence des transactions et de la spécificité des actifs de l'entreprise , plus les produits sont spécifiques , plus l'entreprise privilégiera le marché « exportation , accord ou toute forme coopération , joint-venture , sous-traitance , concession , réseau ..» , plus les biens seront générique , c'est à dire redéployables à couts faibles . L'internalisation d'une entreprise permet la suppression des coûts de transaction reliés à l'utilisation du marché. Lorsque ces couts sont trop élevés, la firme va déléguer une partie de ses activités à des filiales ou procéder à la constitution d'un réseau d'alliances et d'échanges (internationalisation). C'est ainsi que l'entreprise peut améliorer sa capacité de réaction évolutions du marché mondial.

Pour conclure, une FMN est une entreprise qui a décidé d'internaliser ses activités sur d'autres marchés (*exporter ses produits, faire à l'étranger et acheter ensuite, accorder une licence de fabrication à une compagnie étrangère,...*). Tant que ces formes d'organisation restent les couts de transactions de ses activités minimums.

2.1.6 La théorie éclectique ou paradigme OLI (J.DUNNING)³¹:

La théorie éclectique de J.DUNNING constitue une synthèse des théories existantes de l'internalisation et des couts de transactions et propose également une explication des choix de déploiement international des firmes. Selon le modèle, les firmes ont le choix entre trois modalités de pénétration du marché étranger : IDE, licence et exportation.

Le choix donc est fonction entre trois grands types d'avantages à la multinationalisation qui sont ;

(O) : l'avantage spécifique de la firme.

(L) : l'avantage à la localisation à l'étranger.

(I) ; l'avantage à l'internalisation.

➤ Avantages spécifiques d'une firme ; O (Ownership advantage) :

Ils répondent à la question ; pourquoi les firmes vont elles à l'étranger ? La réponse, elles deviennent multinationales parce qu'elles détiennent un avantage spécifique qui surpasse à long

³¹ J.H.Dunning 1980 « toward an eclectic theory of international production ; some empirical tests », journal of international business studies, vol. 11 , n° 1,pp 9-31 : JH .Dunning 1988, explaining international production, londers ,unwin hyman .

terme, les couts occasionnés par la présence à l'étranger, elles se rattachent à la concurrence imparfaite.

➤ **Avantages spécifiques de localisation ; L (localisations advantage) :**

Ils répondent à la question ; ou l'entreprise doit elle s'implanter ?

La firme compare les différentes possibilités offertes par les pays afin de décider ou elle maximise le plus ses avantages spécifiques de localisation, la comparaison entre les pays peut s'effectuer par l'avantage comparatif du pays d'accueil. DUNNING tient surtout compte des variables de coût, en particulier des coûts de production, ainsi que des coûts de transport et de distribution.

➤ **Avantage de l'internalisation ; I (internalization advantage) :**

La question ici est la suivante ; quelle forme d'organisations 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 », partenariats « joint-venture... », Filiale locale « Greenfield, acquisition ».

Donc la firme retiendra la forme qui lui permet de maximiser ses avantages spécifiques et des bénéficiers des avantages liés à la localisation. Les différentes catégories des avantages à la multinationalisation illustrent sous le tableau suivant :

Tableau 12; Récapitulatif des différents catégories des avantages à la multinationalisation

Avantage spécifique(O)	Avantage à localisation(L)	Avantage à l'internalisation (I)
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Propriété technologique ou savoir-faire, brevets ▶ Taille, économies d'échelle ou de gamme ▶ Différenciation des produits, la nature monopolistique « avantage pour une entreprise d'être la première sur un marché, elle détient une marque reconnue par les consommateurs». ▶ Accès aux marchés, facteurs et produits, 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Prix et qualité des inputs. ▶ Qualité et quantité des facteurs de production disponibles ▶ Coûts de transport et de communication ▶ Distance psychique, langue, culture... ▶ Réseaux de ▶ Distribution spatiale des inputs et des marchés 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Diminution du coût d'échange ▶ protection du savoir-faire. ▶ Réduction incertitude ▶ Contrôle de l'offre, quantité & qualité, de la production et des débouchés ▶ Internalisation des externalités

Source : Dunning, 1981.

Pour DUNNING, le choix du mode de pénétration des marchés étrangers est fonction des trois avantages. La firme choisit l'implantation à l'étranger sous forme d'investissement direct si les trois d'avantage OLI sont réunie.

Par contre, la vente de licence ou l'accord contractuel est préférable si la firme ne possède qu'un avantage spécifique O. S'il n'y a pas d'avantage à la localisation mais que la firme possède un avantage spécifique et un avantage à l'internalisation OI. Elle choisit la pénétration du marché étranger à exportation. Les choix sont représentés sur le tableau 13.

Le tableau 13 : les choix de localisation dans le modèle OLI de DUNNING

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

DUNNING explique ensuite la montée des nouvelles formes d'investissements internationaux et particulièrement des coopérations internationales entre firmes, appelée « paradigme ESP » "Environment, System, Politic" qui indique que l'IDE dépend de l'évolution des variables structurelles des pays concernant l'Environnement, le Système et le Politique, qui permettent de comprendre les flux d'IDE, l'interconnexion entre :

(E) ; *l'environnement* d'une économie comprend ; les ressources naturelles, humaines et infrastructures, l'infrastructure technologique disponible pour utiliser et adapter ces ressources et la taille des marchés.

(S) ; *le système* ; concerne les institutions politiques, économiques et sociales. L'interface entre le Gouvernement et le secteur privé.

(P) ; *le politique* qui inclut les actions spécifiques des autorités gouvernementales afin de réaliser leurs objectifs économiques et sociaux, ainsi que leurs politiques commerciale internationale et d'investissement à l'étranger.

Ces variables structurelles changent avec le temps, c'est le cas, par exemple de la variable environnement qui croît lorsque le PNB par habitant augmente. Pour la variable système, plus le pays est développé et plus les marchés sont efficients cela engendre alors une préférence pour les transactions externalisées. La variable politique évolue également lorsque, par exemple, un gouvernement encourage les projets multinationaux avec participation de firmes locales, comme c'est le cas dans les pays en voie de développement, mais aussi dans les pays développés.

DUNNING résume ces évolutions en indiquant, qu'au fur et à mesure qu'un pays se développe, sa propension à générer moins de flux internalisés au sein des firmes et plus de flux externalisés, s'accroît du fait de l'amélioration de l'efficacité des marchés. Les formes de l'investissement international vont alors dépendre de l'évolution des variables **S** et **P**, influencées par les interventions des Etats ainsi que par l'évolution de la variable **E**, influencée elle-même par la croissance du PNB.

2.1.7 L'internalisation par étapes :

Divers travaux ont tenté de conceptualiser le processus par lequel les entreprises s'engagent à l'international ; notamment l'approche behavioriste, l'approche par les connaissances et les réseaux.

a). l'approche behavioriste :

les deux modèles les plus représentatifs de cette approche sont le modèle d'Uppsala et le modèle d'innovation, sont des théories mettent l'accent sur le caractère essentiellement du processus d'internalisation qui est analysé comme un processus d'apprentissage comportant des étapes par lesquelles passe l'entreprise .

➤ *Le modèle d'Uppsala « JOHANSON et VAHLNE »³² ;*

Ce modèle s'appuie sur deux concepts : le processus d'apprentissage et la distance psychologique ;

- *le processus d'apprentissage* : est la clé de l'internationalisation, l'expérience des marchés étrangers s'acquiert progressivement selon un processus séquentiel ; en entrant sur des marchés étrangers, les entreprises améliorent leur connaissance des marchés extérieurs, se donnant ainsi les moyens d'accroître leur engagement à l'international.
- *La distance psychologique* : est l'ensemble des différences culturelles et linguistiques qui influent la prise de décision dans les transactions internationales .les firmes exportent d'abord vers les pays proches psychologiquement, puis au fur et à mesure de leur expérience vers des pays éloignés psychologiquement .plus l'expérience internationale s'accroît, plus la distance psychologiquement entre la firme et les marchés étrangers se réduit.

➤ *Le Modèle D'Innovation « BILKEY Et TESAR »³³ ;*

³² J.johanson et j.e. Vahlne 1977, the internalization process of the firm. A model of knowledge development and increasing foreign market commitments ,almquist & wicksell international : johanson et j.e. Vahlne 1990 ,the mechanism of internalization ,stockholm ,almquist & wicksell international .

Ce modèle considère l'internationalisation comme un processus analogue aux étapes d'adoption d'un produit nouveau tandis que, chaque étape à franchir constitue une innovation pour la firme. Le schéma séquentiel de l'internationalisation considère qu'il existe une relation entre internationalisation et la taille de la firme ; le degré d'internationalisations s'accroît avec la taille de la firme.

b). L'approche par les connaissances et les réseaux :

- *L'approche par les ressources et les compétences* « **PENROSE, HAMEL et PRAHALAD** »³⁴ ;
L'approche fondée sur les ressources considère que l'expansion internationale des firmes dépend des ressources à leur disposition mais également et surtout de l'exploitation qui en est faite. Le comportement des firmes et des équipes dirigeantes est au centre de l'analyse. Toutes les ressources possédées par une firme ne lui confèrent pas un avantage concurrentiel durable. Les ressources stratégiques sont celles rares, durables, difficiles à transférer et à imiter.
- *L'approche par les réseaux.* (**JOHANSON et VAHLNE**)³⁵ :
Elle met en avant l'importance du réseau de la firme dans l'explication des motivations et modalités d'internationalisations. L'internationalisation est définie en tant que réseaux se développant à travers les relations commerciales réalisées avec d'autres pays selon trois étapes :
 - *La prolongation* ; première démarche entamée par les firmes pour intégrer le réseau, elle est accompagnée par des investissements nouveaux.
 - *La pénétration* ; liée au développement des ressources et des positions de la firme au sein du réseau.
 - *L'intégration* ; qui consiste en une étape avancée où la firme est liée à plusieurs réseaux nationaux qu'elle doit coordonner.L'approche par les réseaux montrent que l'internationalisation de la firme doit se comprendre dans le cadre de ses relations avec les autres firmes et du ou des réseaux auxquels elle appartient.

2.2 Les contraintes du marché au cœur de l'internationalisation des entreprises :

Les théories précédentes considèrent que les firmes choisiraient indépendamment du contexte dans lequel elles évoluent, à la fois, si et comment elles vont s'internationaliser. Pour une majorité d'entreprises la problématique ne se pose pas ainsi, en particulier pour les petites entreprises et les

³³ W.J. Bilkey et G. Tesar 1977 « the export behavior of smaller sized Wisconsin manufacturing firms », *Journal of International Business Studies*, pp 93-98.

³⁴ E.T. Penrose 1959, *The Theory of the Growth of the Firm*, New York, John Wiley & Sons ; G. Hamel et C.K. Prahalad 1990, « the core competence of the corporation », *Harvard Business Review*, vol.68, mai-juin, 79/91

³⁵ J. Johanson et J.E. Vahlne 1990, « the mechanism of internationalization », *International Marketing Review*, 7, 4, 11/42.

sous-traitants. Car pour elles, la contrainte de marché peut être tellement forte que l'internationalisation sera dictée.

2.2.1 La théorie de la réaction oligopolistique « KNICKERBOLKER »³⁶

Cette théorie part du constat suivant. Lorsque, dans un secteur présentant une structure oligopolistique, une firme 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 firmes du secteur imitent le leader en investissant elles aussi à l'étranger afin de rétablir leurs parts de marché.

Le mécanisme de réaction oligopolistique présente une séquence d'implantations internationale et de multinationalisation des firmes : l'entreprise leader d'abord, puis dans un comportement défensif les entreprises suiveuses, dans lequel la préservation des parts de marché prime sur la rentabilité.

Cette approche présente un réel pouvoir explicatif, en particulier pour certains secteurs comme l'automobile. La première usine de PSA « Peugeot Citroën » s'implante en Russie en 2008, le marché automobile russe est plein expansion, et la nouvelle destination de tous les grands groupes de la construction automobile. Avec cette décision, PSA emboîte le pas à Renault, Ford, Volvo. « Constructeur automobile chinois » qui était déjà implanté en Russie.

Certains auteurs ont mis en évidence le mécanisme dit de *l'échange de menaces* que l'on peut observer lorsqu'une entreprise d'un pays s'implante dans le pays de concurrents. En réaction, les entreprises de ce pays se sentant menacées sur leur marché domestique investissent alors à leur tour le pays de l'entreprise qui a investi chez eux. Donc l'on considère ici les firmes multinationales très importantes qui se concurrencent.

2.2.2 L'internationalisation liée aux externalités positives :

Un dernier schéma d'internalisation l'entreprise liée à la création d'externalités positives.

Ces externalités apparaissent dès lors qu'une zone géographique donnée accueille suffisamment d'entreprises du même secteur pour que des économies d'échelles externes apparaissent.

La facilité à trouver des sous-traitants et un personnel qualifié, la mise en place progressive d'une infrastructure dédiée à l'activité des entreprises, la circulation d'informations pertinentes informelles, etc..., sont autant d'externalités positives qui vont pousser les entreprises à délocaliser leurs activités pour venir s'implanter sur cette zone appelée cluster. On parle alors de processus d'agglomération des entreprises.

³⁶ F. Knickerbolker 1974, oligopolistic reaction and multinational enterprise, boston, harvard business school, division of research .

Ces processus se font au départ en fonction de l'avantage comparatif d'un territoire déterminé qui attire des promoteurs mais, suivant la rapidité de développement des externalités positives, le processus d'attractions se fait de façon purement endogène. Un des plus emblématiques est celui de la Silicon Valley au sud de San Francisco en Californie.

En France un cluster équivalent est également apparu dans le secteur des TIC³⁷ à la fin des années 1990, la localisation choisie fut le quartier du sentier à Paris, les avantages comparatifs de ce quartier sont réels ; présence de débit internet élevé « bourse de Paris proche », immobilier peu cher « locaux libérés par les ateliers textiles délocalisés vers les émergents », quartier jeune et créatif etc.

3. Les approches empiriques de localisation des implantations étrangères

3.1 Les investissements horizontaux « modèle proximité-concentration » BRAINARD(1997)³⁸:

Apparaissent lorsque les avantages à s'implanter à proximité des consommateurs sont élevés relativement aux avantages liés à la concentration des activités. La firme préfère donc implanter plusieurs sites de production pour servir les marchés domestiques lorsque les coûts de transport et les obstacles au commerce sont relativement élevés et lorsque les obstacles à l'investissement et les économies d'échelle au niveau de l'usine sont relativement faibles. Cette hypothèse explique les différences dans la répartition d'IDE entre pays développés et pays en développement et pourquoi un pays a tendance à investir dans les pays qui lui ressemble davantage.

Donc l'implantation des IDE de type horizontal se produisent dans les pays ayant une grande taille du marché, qui se répondent à la motivation d'accès au marché et le fort de la demande sur le marché d'accueil. Lorsque les différentes unités de production produisent les mêmes biens et services dans plusieurs pays ont un niveau de développement élevé, pour rapprocher les nouvelles capacités de production ont forte intensité technologique où les rendements d'échelles entre différents sites de la firme sont importants et relativement peu coûteuse.

3.2 Les investissements verticaux Markusen & Markus (1999)³⁹ ;

L'IDE dit de délocalisation ou verticaux lorsque les firmes s'intègrent dans une perspective de division internationale des processus de production. Il se produit dans les économies ouvertes, où

³⁷ Le cluster TIC ; agglomérations d'entreprises dédiées aux technologies de l'information et de la communication.

³⁸ Brainard (1997) trouve que la part des ventes des filiales implantées à l'étranger des entreprises américaines est positivement corrélée avec le niveau des droits de douane, des coûts de transport et les économies d'échelle au niveau de la firme, ce qui valide un modèle de type horizontal.

³⁹ Markusen et Markus (1999), l'IDE utilise l'hétérogénéité des territoires en investissant de telle sorte qu'il y ait une correspondance entre les caractéristiques du territoire d'accueil et la stratégie suivie, qu'elle soit « verticale ».

les barrières commerciales sont moins élevées, et n'ayant pas le même niveau du développement du pays d'origine d'investissement.

Les firmes américaines produisent localement pour le marché européen entre autres pour réduire les coûts de transport comme les modèles qui se vendent bien en Europe sont souvent assez différents de ceux qui se vendent bien aux États-Unis, il paraît raisonnable d'avoir les sites de production différents et de les localiser sur des continents différents. Comme le montre ces situations de localisation de production. Cette stratégie, dite de décomposition internationale des processus productifs DIPP pousse les entreprises multinationales à investir dans les pays à bas salaires afin de réduire leurs coûts de production.

Donc les multinationales répartissent géographiquement leurs activités et leur processus de production entre les pays différents en taille et en dotations factorielles en fonction des différents avantages comparatifs pour exploiter les différences en dotations factorielles des pays et réduire le coût total de production et établissent leurs activités les plus intensives en travail dans les pays où les coûts de la main d'œuvre sont peu élevés.

Section 03; L'attractivité les investissements directs étrangers

Comment peut-on définir l'attractivité des investissements étrangers? La question de l'attractivité, s'intéresse soit à **l'attractivité de territoire** (côté demande des IDE c'est à dire les territoires demandent les IDE sur leur sol et cherchent activement à attirer des investisseurs étrangers), soit à **l'attractivité firmes** (côté offre des IDE c'est à dire les firmes à la recherche d'un nouveau lieu d'implantation et offrent leur activités sur un nouveau site à l'étranger), soit à la combinaison des deux (IDE au niveau global).

1. L'attractivité de territoire ;

On peut définir le territoire opérationnel (Hattem, 2004) C'est ensemble des institutions locales, publiques, parapubliques, les entreprises privées ... qui donnent un espace, un contenu stratégique au territoire sur lequel elles exercent. Donc un territoire attrayant des IDE s'inscrit dans un choix qu'il décide entre les désireux de s'implanter, et les institutions locales qui cherchent à promouvoir l'attractivité du territoire.

Ce choix des désireux s'inscrit dans la recherche des meilleures conditions liées à la demande (l'accès au marché étranger, le contournement des barrières protectionnistes, proximité des consommateurs, et la diversification internationale, évaluation du risque par analyse le climat d'investissement de territoire).

En effet , L'attractivité de territoire d'un coté tient à plusieurs critères parmi lesquels le niveau des couts de production , de transport , de communication , la qualité des infrastructure , la taille du marché , la fiscalité , la qualité de vie .. Etc.

En d'autre coté les pays n'offrent pas tous la même attractivité pour les entreprises, les facteurs d'attractivités sont multiples. Des classements de l'attractivité des pays sont publiés régulièrement par divers organisme et parfois la majorité des études analysent que la compétitivité des pays c'est leur attractivité.

La CNUCED publie chaque année un classement des pays en fonction de leur attractivité qui est présenté sous forme de croisant l'indicateur du potentiel d'attractivité en termes d'investissements entrants (IPAIE) qui reflète plusieurs facteurs supposée mesurer l'attractivité d'un payé pour les IDE étrangers tels que (PIB par habitant , la part des exportation dans le PIB, la part des dépenses en R&D publique et privée du pays , indicateur du risque pays ...etc. .)

Il faut également noter que dans l'ensemble les Etats ont cherché dans la période contemporaine à attirer les investissements étrangers en libéralisant leur réglementation et /ou en créant des zones franches industrielles « le Mexique, les pays d Amérique centrale, la chine...) et /ou en développant les incitations financière, fiscal qui ont une influence de second rang dans le choix de la localisation, intervenant par exemple dans l'arbitrage entre deux localisations retenues sur la base de facteurs fondamentaux .

1.1 L'attractivité de nouveau territoire géographique des flux d'IDE dans économie de l'émergence BRIC

Les pays émergents s'imposent assez nettement parmi les pays hôtes des IDE. Dans la décennie 2000, ils captent environ un tiers de l'IDE total. L'enquête annuelle de la CNUCED 2008 pour savoir les destinations les plus propices aux IDE dans les trois à venir, font clairement apparaitre les BRIC aux cinq premières places (les États-Unis se classent troisième), l'enquête montre clairement un effet de taille de marché avec un classement dans l'ordre décroissant ; chine, inde, États-Unis, Russie, Brésil .c'est la démonstration que l'IDE est en grande partie motivé par une volonté d'accès à la demande étrangère.

La nature des investissements directs reçus par les BRIC a de plus sensiblement évolué .au-delà des industries de main-d'œuvre dont les productions sont réexportées vers les pays riches, nombre d'IDE sont depuis le début des années 2000 motivés par l'accès aux marchés émergents, par exemple, les grands constructeurs automobiles ont quasiment tous investi en chine même si les faibles couts de main d'œuvre ne permettent pas de composer une faible productivité et un

manque de savoir-faire. L'idée est surtout de s'adapter au marché local et de participer à sa croissance. Les IDE vers les pays émergents peuvent dès lors concerner des secteurs capitalistiques et intensifs en technologie, comme le secteur aéronautique avec la présence d'airbus en chine par exemple. Ces IDE peuvent aussi concerner des centres de R&D, comme dans le secteur pharmaceutique ou plusieurs FMN ont installé des centres en Inde.

Ce poids croissant des pays émergents se trouve aussi dans les flux d'IDE sortants. Selon le rapport 2008 sur les investissements dans le monde de la CNUCED, la part des flux IDE en provenance des pays émergents ne cesse d'augmenter, ils représentent 17 % du total des flux d'IDE sortants en 2005.

1.2 La puissance des multinationales des pays émergents

La CNUCED apporte la part des pays émergents dans le total mondial des fusions-acquisitions est passée de 4% à 13% en valeur et de 5% à 17% en nombre, Et 15% des IDE Greenfield et les projets d'extensions entre 1987 et 2005.

En effet, le nombre cumulé des maisons mères brésiliennes, chinoises, indiennes et coréennes est passé de moins de 3000 à plus de 13000 entre 1995 et 2005. .

La puissance des FMN des pays émergents s'inscrit sous leur puissance finances qui provient des excédents commerciaux de ces pays liés à la hausse du prix du pétrole du milieu du années 2000, pour les premiers, et des exportations nettes de marchandises pour les seconds.

Notamment le recul américaine qui s'explique aussi la baisse du dollar, qui gonfle les résultats des entreprises hors zone dollar lors la conversion de leur chiffre d'affaire dans la monnaie américaine. Le secteur qui illustre le plus spectaculairement le revirement entre États-Unis et la chine est, crise des SUBPRIMES oblige, le secteur bancaire. En outre le Citigroup des grandes capitalisations boursières chinoises avec les banques chinoises provoquent des résultats financiers excellents entre 2007 et 2009, soit au plus fort de la crise, les perspectives d'expansion internationale de ces banques apparaissent dès lors particulièrement attrayante.

L'étude du BOSTON CONSULTING Group ⁴⁰ fournit une analyse synthétique des grandes forces de ces FMN, d'abord, elles ont su tirer avantage de leur origine géographique :

■ *Un marché domestique en croissance rapide, généralement très vaste* : la Chine, l'Inde, la Russie ou le Brésil, représentent de vastes marchés « très grands pays, la richesse naturelle, la population, réserves d'épargne ...etc. », en croissance rapide, sur lesquels les entreprises domestiques peuvent

⁴⁰ Rapport 2009 du Boston Consulting Group « the 2009 BCG 100 new global challengers ».

se développer pour atteindre la taille critique et réaliser des économies d'échelles. Ces marchés souvent difficiles, avec des consommateurs exigeants sur les prix, constituent un bon tremplin pour se développer ensuite à l'exportation. Certaines de ces entreprises bénéficient en outre d'aides gouvernementales substantielles. Par exemple la Chine dans les secteurs des télécommunications, de l'automobile ou encore de l'aéronautique.

- *Des ressources abondantes bon marché* : en premier lieu, le facteur travail qui coûte de 10 à 20 fois moins cher que dans les pays développés, ce qui peut entraîner une économie de 20 à 40% sur le coût d'un produit ou d'un service. Des pays comme la Chine ou l'Inde ont su en tirer avantage. D'autres pays, tels le Brésil et la Russie, ont bâti leur avantage compétitif sur des ressources naturelles abondantes et bon marché. De même, la construction d'un site industriel est sensiblement moins chère dans les pays émergents que dans les pays développés, coûts des études du terrain ou de la construction, y sont moins chers.
- *L'ambition de devenir des leaders mondiaux avec des stratégies agressives* : concernant les fusions-acquisitions et les partenariats afin d'accroître leur taille, mais également leur niveau technologique.
- *Une bonne protection contre les OPA « offre publique d'achat » opposé* ; du fait d'une structure particulière du capital souvent lié à une famille ou à l'Etat.
- *Un environnement d'affaires le plus souvent difficiles* : ces entreprises capables de s'adapter et de se développer dans des contextes difficiles et changeants, avec des infrastructures insuffisantes, un environnement légal ambigu, ont acquis de la sorte des capacités d'adaptation et un savoir-faire qui les favorise dans leur développement aussi bien vers d'autres pays émergents que vers les pays développés.
- *Apprentissage auprès des firmes multinationales occidentales concurrentes implantées dans leurs pays* : ces firmes qui ont une grande capacité d'apprentissage et d'adaptation ont su apprendre au contact des multinationales étrangères, l'étude du BCG cite ainsi le cas , dans le secteur de l'électronique grand public , d'entreprises chinoises en concurrence forte sur leur marché domestique avec Samsung , Philips et Sony .

1.3 La concentration géographique :

1.3.1 L'agglomération d'activités : le modèle de KRUGMAN

La localisation des activités économiques répond à une logique de type centre-périphérie KRUGMAN « prix Nobel d'économie en 2008 » a développé un modèle économique qui explique clairement la logique de l'agglomération d'activités, il distingue deux types de forces à l'œuvre ;

celles qui tendent à disperser les activités et celles qui tendent à les agglomérer. Ce modèle justifie l'existence de centres économiques⁴¹ qui se constituent sous l'effet :

- ➔ **Des forces centripètes « d'agglomérations les activités »** ; Qu'ils caractérisent par :
 - ⓐ La plus forte du demande car il y existe une forte densité de population attirée par la présente d'entreprise et donc d'emplois, en même temps les entreprises sont attirées par la demande de la population et la population par les perspectives d'emplois, les deux se regroupant pour éviter les couts de transport.
 - ⓑ L'existence des sous-traitants, les entreprises vont alors se regrouper de façon verticale, de nouveau pour jouer sur la proximité qui permet de baisser les couts. Tandis que chaque type d'entreprise attirant un autre type d'entreprise complémentaire.
 - ⓒ une infrastructure dédiée apparait ainsi que des services publics soutenant les activités économiques et sociales pour éviter les couts de transport.
 - ⓓ L'agglomération s'agit aussi d'externalités positives : externalités informationnelles (*porteuse d'informations utiles, que l'on peut avoir en dehors du cadre strict du travail dans des lieux fréquentés par les employés d entreprises du même secteur.*) Et aussi l'externalité technologique ; les proximités des entreprises favorise les effets de débordement « spillovers »de technologie d'une entreprise à l'autre.
- ➔ **Des forces centrifuges « dispersion les activités »** : une trop forte agglomération d'activités peut déboucher sur des effets de congestion ; saturation des réseaux de transport, pénurie de main-d'œuvre, trop forte concurrence, etc., dans ce cas, les forces centrifuges conduiront à une dispersion de l'activité vers la centre périphérie ou les salaires comme la concurrence sont moindres .plus encore la baisse séculaire des couts de transport a permis de renforcer les forces centrifuges et donc permis l'émergence de centre-périphéries.

Enfin ; la concentration géographique des activités autour de grands centres comme la légendaire Silicon-Valley est le berceau de la révolution des technologies de l'information située dans la vallée de Santa Clara, au nord de la Californie, elle a vu maître des géants de l'informatique et des innovateurs tels que, Intel, Adobe, Cisco système, eBay, Yahoo et Google Etc.

En effet, L'industrie cinématographique américaine a duré de la fin des années 20 jusqu' à la fin des années 50, à l'apogée des trois grands constructeurs automobiles américains « Ford, Chrysler et General Motors », l'industrie automobile était fortement concentrée à Détroit .dans les années 20, toutes les grands agences de publicité américaines avaient des bureaux à New York. Ces deux

⁴¹ Comme la fameuse banane européenne, qui apparait lorsque l'on trace sur une carte les contours du cœur économique de l'Europe.

exemples montrent que la concentration géographique de l'activité économique se produit aussi bien dans le secteur des services que dans le secteur manufacturier avec ses explications par des externalités technologiques plus que pécuniaires.

Tableau 14 : les forces centrifuges et centripètes dans le modèle de KRUGMAN.

Forces centrifuges « dispersion »	Forces centripètes « agglomération »
<p>➤ Concurrence sur le marché des biens « baisse du prix de vente ».</p> <p>➤ Concurrence sur le marché des facteurs « hausse du prix des facteurs ; salaires des informaticiens dans la silicon valley »</p>	<p>1. Externalités pécuniaires (<i>qui transitent par un mécanisme de prix sur un marché</i>).</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ La demande ; « distance » ◆ pour rapprocher des grands marchés de consommation. ◆ éviter les barrières aux échanges « politiques commerciales formelles, barrières informelles à travers certaines réglementations, etc.). ◆ rapprocher psychologiquement des consommateurs locaux (se donner une image de producteur local, mieux cerner les goûts des consommateurs, etc.) ▶ le cout ; « qualité des infrastructures dédiées, présence de sous-traitants, etc. » <p>2. Externalités non pécuniaires (<i>ne transitant pas par un mécanisme de marché</i>) Spillovers technologiques. externalités informationnelles.</p>

Source ; MAYER et MUCCHIELLI 2005, économie internationale, paris, Dalloz.

Donc La concentration des investissements étrangers s'inscrit dans le mouvement très ancien de concentration des entreprises. Cette concentration des entreprises permet :

- ▶ la création d'un marché spécialisé et partagé ; la spécialisation du site permet d'améliorer la productivité des entreprises.
- ▶ d'entraîner des effets de retombées technologiques.

La localisation géographique apparaît donc comme un déterminant de l'avantage concurrentiel de l'entreprise. Ce nouvel environnement concurrentiel aurait donc pu encourager la dispersion des activités. Pourtant dans leur choix de localisation d'un investissement notamment étranger, les entreprises restent le plus souvent attirées par les territoires où les agglomérations d'entreprises sont fortes. Les effets d'agglomération traduisent un processus cumulatif où un nombre croissant d'agents se regroupe pour bénéficier des avantages liés à la concentration.

2. L'attractivité de la firme :

Une localisation attrayante d'un pays pour les investisseurs étrangers se caractérise par de meilleures conditions d'offre (le moindre coût, la sécurité des approvisionnements et l'accès à la technologie) Parmi ces conditions, la concurrence par les prix et les salaires en vue de diminuer les coûts de production. En effet l'attractivité des firmes dépend sur la stratégie de la compétitive des entreprises (Porter, 2004). Cela est particulièrement les entreprises qui développant une stratégie multinationale deviennent des composantes attrayantes essentielle impliquent le choix de localisation d'une filiale.

2.1 Les stratégies compétitives des FMN et les facteurs d'attractivité :

Toutes les firmes multinationales sont confrontées à la dialectique « intégration-différenciation ». Ces pressions contradictoires soumettent l'entreprise internationale au dilemme « global-local » dont elle doit tenir compte dans la définition de sa stratégie compétitive internationale ; d'un coté la recherche de l'efficacité globale par l'intégration et la coordination des activités, et de l'autre, la différenciation et l'adaptation aux marchés locaux qui implique au niveau des filiales locales c'est le conflit global-local.

2.1.1 Les forces d'intégration :

Les principales forces qui poussent à l'intégration globale sont regroupées en quatre catégories⁴² :

- ▶ *Les forces du marché global* : comprennent (la taille du marché, l'homogénéité des besoins des consommateurs, les circuits de distribution globaux, l'existence le marketing entre les pays.
- ▶ *Les forces de couts* ; se manifestent par des économies d'échelles globales et des effets d'expériences, des différences de couts des facteurs de production notamment du cout de travaille.
- ▶ *Les forces gouvernementales* ; prennent la forme de politiques commerciales favorables, de normalisation technique ou de standards techniques compatibles entre les pays, de réglementations commerciales communes...Etc.
- ▶ *Les forces concurrentielles* ; concernent la présence de concurrents qui poursuivent avec succès des stratégies globale.

Ces forces d'intégrations se rencontrent d'autant plus que le secteur d'activités est soumis à une forte concurrence par les prix.

2.2.2 La différenciation et l'adaptation locale ;

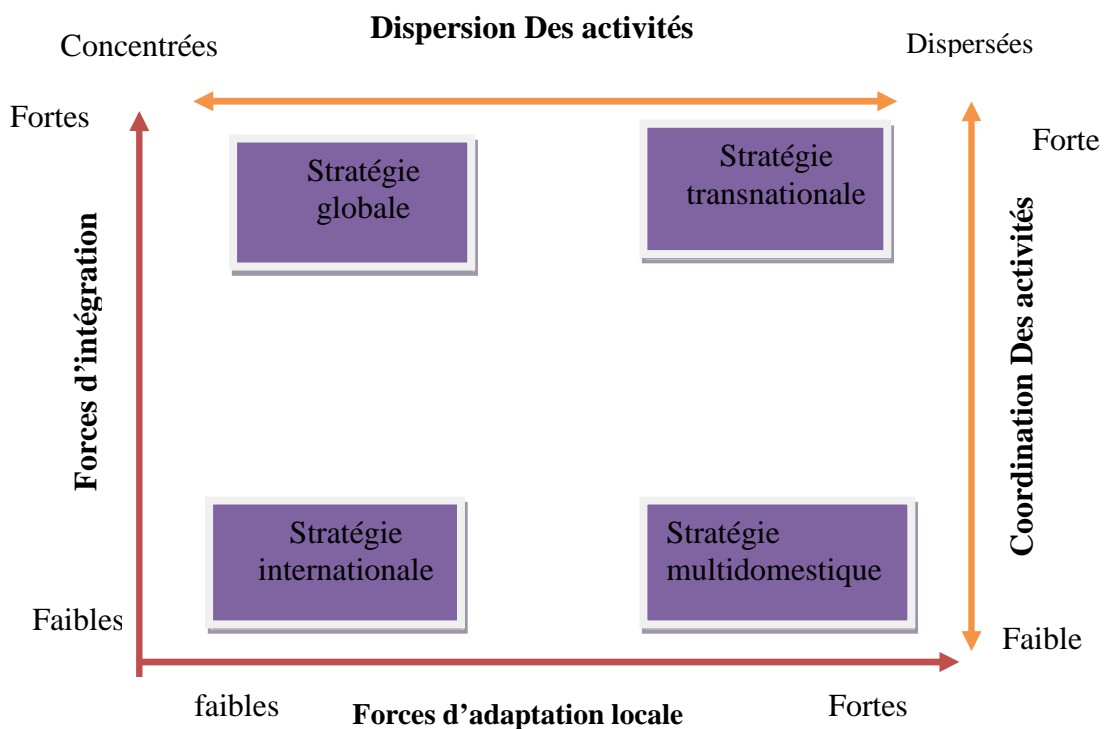
Les forces qui incitent à rechercher l'adaptation locale aux conditions de chaque pays trouvent leurs origines dans les divergences des besoins des consommateurs pour des raisons culturelles ou

⁴² C.prahalad et y.dozv1987, the multinational mission : balancing local demands and global vision , new york , the free press .

historiques, les différences dans les canaux de distribution, l'existence de produits locaux de substitution. Ces contraintes poussent à une production, un marketing et une R&D au niveau local, associés à une forte délégation aux filiales dans chaque pays.

Donc ces forces « intégration-différenciation » désigne l'arbitrage entre la standardisation internationale des offres ou leur adaptation aux spécificités locales, par exemple, certains produits sont globalement identiques dans tous les pays du monde, ce qui permet de bénéficier de considérables économies d'échelle si la conception, la production et la logistique sont centralisées. A l'inverse, d'autres produits répondent à des goûts très spécifiques, ce qui oblige les entreprises à décentraliser leur production aussi près que possible de chacun des marchés. Le dilemme global-local peut ainsi entraîner toute une gamme de réponses en termes de centralisation ou de décentralisation, celui qui permettent d'établir une matrice qui identifie les caractéristiques les quatre options de stratégie compétitive Internationale :

Figure 06 ; Les stratégies des firmes multinationales (Dilemme Global-local)



Source: Porter.M, ‘‘ Changing Patterns f International Competition’’, Californie Management Review, Vol: 28, N° 2 (1987), Pp: 9-39.

A. La stratégie internationale : « Exportation simple »

Une entreprise est la stratégie internationale également qualifiée de stratégie d'exportation simple cette stratégie est appropriée pour les entreprises qui présentent les caractéristique suivantes ; faible besoin de différenciation ou d'adaptation des produits au marché local, pas ou peu de pression à la baisse des couts, bonne implantation sur leur marché domestique.

L'entreprise exploite alors les acquis du marché domestique pour son développement international, par le transfert des compétences et des produits domestiques sur les marchés étrangers.

L'entreprise réussira d'autant plus qu'elle dispose de compétence particulières que les entreprise locales n'ont pas que l'activité n'est pas dispersée sur plusieurs sites et reste concentrée le plus souvent sur le pays d'origine c'est à dire la concentration de certains activités (en particulier la production) sur une seule zone géographique « pays d'origine » en effet , le marketing des produits exportés est très peu coordonné, des agents indépendantes prenant en charge la commercialisation sur les différents marchés. Les prix, la présentation des produits, les distributions et même les marques peuvent être déterminés localement. Autrement dit l'entreprise ne requit pas un degré élevé de coordination des activités de R&D, production, marketing ou ventes. Dans le cas de besoin de différenciation des produits pour les nouveau marchés, le développement reste centralisé et l'adaptation locale limitée.

Cette stratégie doit s'envisager comme la première étape dans le processus de développement internationale de l'entreprise, avant d'évoluer par la suite vers une stratégie de type multidomestique, globale ou transnationale.

B. Stratégie multidomestique :

L'entreprise multidomestique applique une stratégie spécifique à chaque marché étranger considérant chaque pays comme un marché à part, les compétences et les produits sont transférés sur les marchés étrangers et sont adaptés en fonction des conditions et des besoins des marchés locaux. L'entreprise cherche ainsi à développer une forte réactivité aux besoins d'adaptation locaux pour mieux concurrencer les entreprises locales. Cette stratégie est particulièrement adaptée aux activités pour lesquelles le besoin d'adaptation local est important. Elle se caractérise à la fois par une coordination faible et par une dispersion des activités sur plusieurs zones géographiques, alors les produits et services ne sont pas exportés mais produits localement. Chaque marché est traité indépendamment, selon ses propres spécifiés.

La chaine de valeur développée par M. PORTER repose sur l'idée que l'entreprise est un ensemble d'activités. La chaine de valeur résulte de la combinaison plus ou moins efficace des

activités créatrices de l'entreprise. Certaines activités qui apportent plus de valeurs que d'autres représentent une compétence d'instinctive pour l'entreprise. La méthode consiste à identifier les activités clés et à s'y spécialiser pour développer l'avantage concurrentiel de l'entreprise.

M. PORTER distingue deux grands types d'activité ;

- ▶ **Les activités principales** sont celles qui participent directement à la fabrication et à la vente des produits ; logistique interne, production, logistique externe, commercialisation et vente ...
- ▶ **Les activités de soutien** participent indirectement au cycle de production et de vente ; approvisionnement, développement technologique, gestion des ressources humaines, infrastructure (direction générale, finance, juridique, système d'information ...).

Le management local a la responsabilité de toute la chaîne de valeur : R&D, approvisionnement, production, marketing et commercialisation. Les filiales doivent être sensibles aux opportunités et aux besoins locaux, identifier le niveau optimal d'adaptation locale et disposer de suffisamment d'autonomie.

Ce modèle présente un principal inconvénient que de ne pas permettre bénéficier d'économies d'échelle.

C. Stratégie globale :

La stratégie globale se focalise sur l'amélioration de la profitabilité par la réduction des coûts grâce à la standardisation, aux économies d'échelle, à la courbe d'expérience et aux économies liées à la localisation. Les entreprises ne cherchent pas à répondre aux spécificités locales ; elle s'adresse au marché mondial comme à un seul marché, sans différenciation locale, une politique de prix agressifs, en commercialisant un produit standard dans une logique stricte de réduction des coûts. C'est à dire cette stratégie correspond au niveau internationale, avec des activités étroitement coordonnées, bien que géographiquement très dispersées, en mobilisant des filières internationales, la localisation de chaque activités (la R&D, la production, le marketing.....) est choisie en fonction de l'avantage national de chaque pays. Cette stratégie se justifie plus particulièrement dans des secteurs d'activités fortement exposés aux pressions sur les coûts sans besoin de différenciation. Le principal inconvénient de cette stratégie est bien sur de ne pas tenir compte de la demande de différenciation au niveau local.

D. Stratégie transnationale :

Face à la pression concurrentielle toujours plus intense, certaines entreprises s'efforcent de développer une stratégie qui concilie à la fois un niveau élevé d'intégration et de réduction des coûts avec une réactivité aux spécificités des besoins d'adaptation locaux.

Les entreprises qui tentent de concilier ces objectifs en combinant stratégie global et stratégie multidomestique sont dites transnationales. C'est une approche qui se justifie dans les cas de plus en plus nombreux dans lesquels l'entreprise est soumise à la fois à la pression de la réduction des coûts et au besoin d'adaptation locale.

Cette stratégie implique la localisation de la plus part des activités dans un seul pays et la coordination globale du marketing. Il s'agit de bénéficier d'économies d'échelle en production et en conception, tout en gérant les marques et les politiques de prix de manière plus systématique

3 L'attractivité globale ;

Des travaux plus anciens⁴³ ont révélé que l'attractivité l'IDE au niveau global pouvait aussi s'expliquer par la concordance entre l'avantage compétitif et l'avantage comparatif ce qui concerne la dynamique qui s'instaure entre l'avantage compétitif de la firme et l'avantage comparatif du pays.

3.1 L'avantage compétitif de la firme ;

C'est l'ensemble de ses avantages spécifique qui peut classer sous trois rubrique ;

A. l'avantage lié à la technologie⁴⁴ ; c'est sans doute le plus manifeste, mais aujourd'hui, bien souvent encore, les *leaderships technologiques* qui permettent à des entreprises étrangères de prendre pied sur des marchés lointains. Leur maîtrise de la technologie du produit, leur confère un atout technologique. Ainsi la notion *savoir-faire* est assimilable à un avantage technologique.

B. l'avantage lié à la marque ; McDonald's, Microsoft, Nike, etc. ; la liste des multinationales est aussi une liste de marque. La marque est un avantage spécifique car elle permet à l'entreprise d'arriver précédée d'une réputation, avec une carte de visite. Même si elle vient de loin, l'entreprise n'a pas besoin de dépenser des sommes colossales pour se faire connaître.

C. l'avantage lié à la taille ; l'avantage lié à la taille qui constitue l'avantage spécifique le plus énorme⁴⁵ sont ;

⁴³ Jean-Louis Mucchielli (1985), Les Firmes Multinationales, Mutations Et Nouvelles Perspectives, Paris, Economica.

⁴⁴ les multinationale américaines depuis les années 1950 et 1960, apportaient le plus souvent les technologies nouvelles à l'Europe, que ce soit dans les domaines de l'automobile, dans les techniques d'exploitation et de forage pétrolier et minier, dans les produits chimiques et pharmaceutiques. Elles ont joué un rôle promoteur dans la diffusion du progrès technique puis, grâce aux effets de diffusion, d'abord entre l'Europe et les États-Unis, puis entre les États-Unis et le Japon.

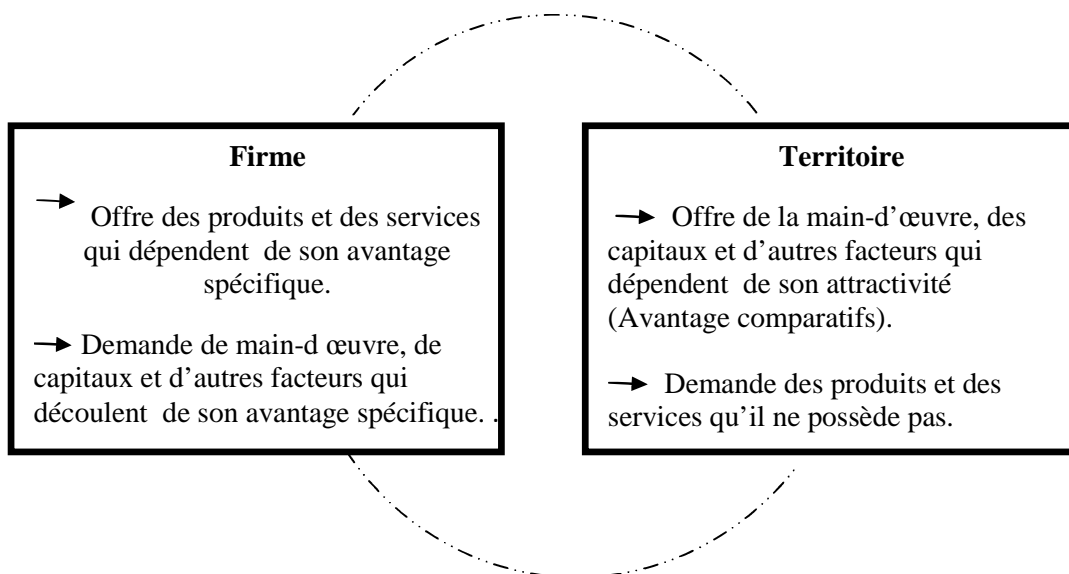
⁴⁵ Voir Clayton M. Christensen (2000), The Innovators Dilemma , Harper Business , Et Clayton M. Christensen Et Michael E. Raynor (2003), The Innovators Solution , Harvard Business School Press.

- ✦ Les entreprises de grande taille ont les moyens de faire de la recherche et développement, faire de la publicité à grande échelle et ainsi de créer une image et une marque.
- ✦ la firme multinationale de grande taille par la production qui peut réaliser des économies d'échelle qui vont bénéficier aux filiales implantées dans des pays étrangers .ce firme qui arrive sur un marché va pouvoir négocier en position de force avec les fournisseurs locaux et obtenir des prix intéressants en raison des quantités qu'elle promet d'acheter.
- ✦ la grande entreprise est souvent perçue comme un « champion national » par le gouvernement de son pays d'origine. celui qui permet alors procurer des subventions et commandes publiques.
- ✦ enfin, quand l'entreprise est financièrement solide, elle peut acheter un avantages spécifique, lié à la technologie ou à la marque, pour s'implanter sur un marché, comme l'entreprise chinoise Lenovo a racheté en 2004 la division PC d'IBM avec les unies de production de PC d'IBM implantées dans le monde.

3.2 L'avantage comparatif du pays :

C'est l'ensemble des atouts du pays .ces atouts sont relatifs à ceux des autres pays « avantage relatif ».

Figure 07 ; La dynamique de la concordance et de la discordance entre l'avantage compétitif de la firme et l'avantage comparatif du territoire.



L'analyse de cette figure fait apparaître les choix de localisation de l'entreprise qui résulte de la mise en concordance de son avantage spécifique avec l'avantage comparatif du territoire.

Trois cas de figure majeurs peuvent être envisagés ;

- A. l'entreprise dispose d'un avantage spécifique qui repose sur l'utilisation d'un type de main-d'œuvre qui ne fait pas partie de la panoplie des avantages comparatifs du territoire ou, si l'on préfère, de son attractivité. dans ce cas l'entreprise a intérêt de choisir une autre localisation ou elle pourra trouver le type de main-d'œuvre dont elle a besoin.
- B. L'entreprise offre des biens et des services qui n'intéressent pas le territoire. la demande pour ses produits est faible. En d'autres termes, le territoire n'est pas demandeur de son avantage spécifique. C'est le cas de Sony dans les années 1950, qui a dû se tourner vers les États-Unis pour vendre ses produits « bruns » car ils n'intéressaient pas les japonais, dont le niveau de vie, à l'époque, était insuffisant. Dans ce cas, l'entreprise a intérêt à choisir une autre localisation si elle le peut.
- C. l'entreprise dispose d'un avantage spécifique qui repose sur l'utilisation d'un type de main-d'œuvre qui ne fait pas partie de la panoplie des avantages comparatifs du territoire et, de plus, l'entreprise offre des biens et des services qui n'intéressent pas le territoire. l'entreprise est alors doublement incitée à se localiser ailleurs.

Section 4 : L'importance de croissante l'IDE

A cours des dernières décennies, l'importance de l'IDE dans l'économie mondiale s'est rapidement accrue. L'encours total des investissements directs de l'étranger en proportion du PIB est passé de moins de 5 % en 1980 à 25 % en 2006. Cette augmentation a été largement le fruit de la libéralisation des échanges et des investissements, avec l'évolution des technologies de l'information et de la communication.

1. vue d'ensemble ; tendances et impacts de l'IDE

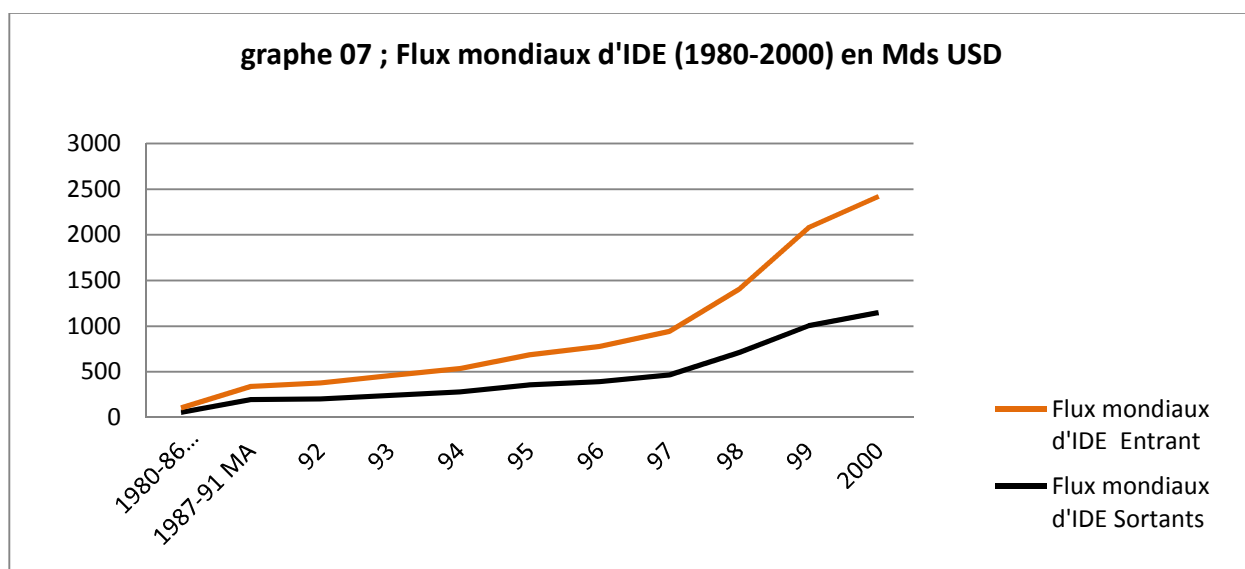
1.1 Evolution des IDE dans le monde

Augmentation des IDE dans le monde de 18% en 2000 pour atteindre un montant de 1 300 milliards de dollars selon la CNUCED. Cette performance reste cependant inférieure aux bonds en avant de 41% et 55% enregistrés en 1998 et en 1999 après une année 1997 marquée par la crise asiatique et une chute des flux des capitaux.

Tableau 15 : Flux mondiaux d'IDE (1980-2000) en Mds USD.

Tous pays	1980-86 /1987-91 (moyenne annuelle)	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
Sorties	54 / 194	201	241	281	355	392	466	712	1006	1150
Entrées	49 / 146	176	218	255	331	385	478	693	1075	1271

Source: CNUCED, World Investment Report 2001.



Selon les données de la CNUCED, le chiffre d'affaires mondial de l'ensemble des filiales étrangères (15 680 milliards de dollars en 2000 contre près de 3 000 milliards de dollars en 1980) est à l'heure actuelle deux fois supérieur au montant des exportations dans le monde (près de 7 036 milliards de dollars). Parallèlement, le produit brut associé à la production internationale représente 1/10 du PIB mondial contre 1/20 en 1980. Le rapport entre les entrées d'IDE au niveau mondial et la formation intérieure brute mondiale du capital est de 20% en 2000 contre 2% en 1980. Au cours de la même période, le rapport entre le stock mondial des IDE et le PIB mondial est passé de 5% à 19%.

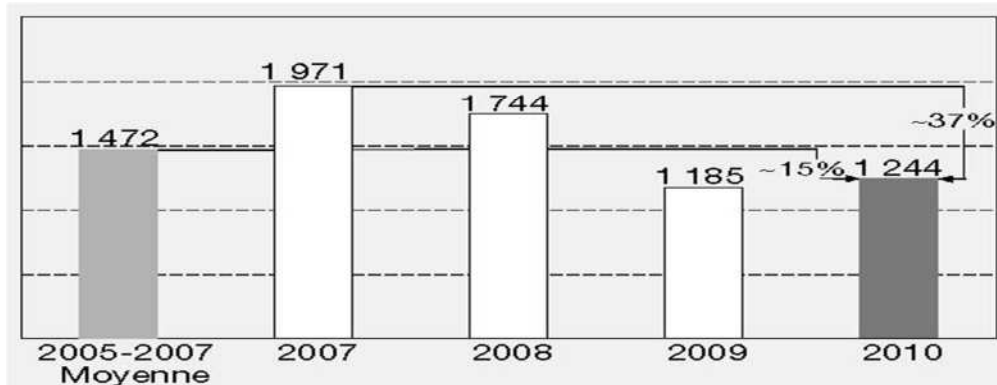
- ④ Prépondérance, au cours des dernières années, des investissements directs dans le secteur des services et poids croissant des fusions-acquisitions par rapport à la création de nouvelles entreprises. Dans le cadre de déréglementation et de libéralisation croissantes, les flux d'IDE constituent l'un des moyens privilégiés du processus d'internationalisation des entreprises.
- ④ Principale zone émettrice d'IDE dans le monde, l'Union Européenne représentait en 2000 67,2% de l'IDE mondial.

ⓐ Importante concentration des IDE dans les pays développés, en raison de la nécessité pour ces derniers de procéder à des investissements importants de restructuration sectorielle (pétrole, énergie, services financiers, ...) et d'accroître ceux relatifs à la haute technologie.

En 2000, près de 80% des IDE dans le monde, soit un montant de 1005,2 milliards de dollars, se sont dirigés vers les pays développés.

ⓐ Les flux mondiaux d'investissement étranger direct (IDE) ont légèrement augmenté – de 5 % pour s'établir à 1 240 milliards de dollars en 2010. Alors que la production industrielle mondiale et le commerce mondial avaient déjà retrouvé leurs niveaux d'avant la crise, les flux d'IDE en 2010 sont restés d'environ 15 % inférieurs à leur moyenne d'avant la crise, l'écart étant de près de 37 % par rapport au niveau record de 2007⁴⁶.

Figure 08 ; Flux mondiaux d'IDE, moyenne 2005-2007 et 2007-2010 (En milliards de dollars)



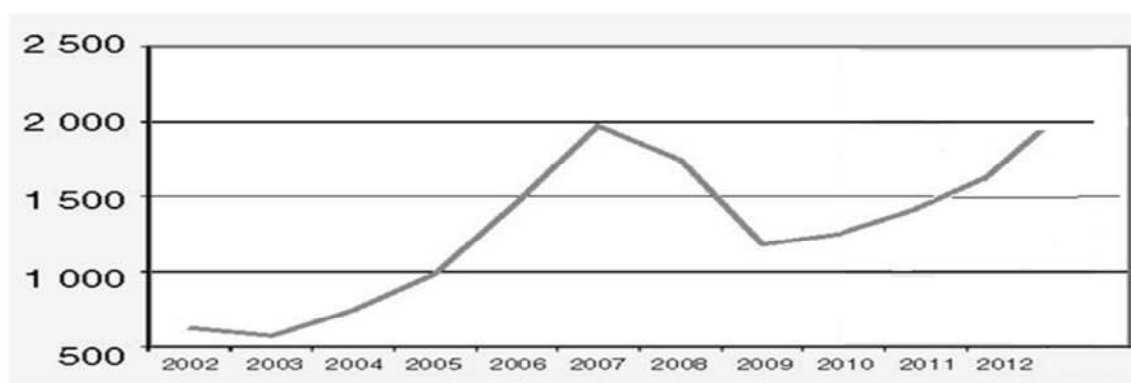
Source: CNUCED, World Investment Report 2011.

ⓐ Concernant les firmes multinationales sont à l'origine de l'augmentation de l'IDE. En 2005, les 100 premières multinationales du monde représentaient 10 % des actifs étrangers, 17 % du chiffre d'affaires et 13 % des effectifs de l'ensemble des multinationales (CNUCED, 2007). Sur ces 100 premières multinationales, 72 ont leur siège dans cinq pays (Allemagne, Etats-Unis, France, Japon et Royaume-Uni), et sept seulement dans les économies émergentes (d'Asie, principalement). Si l'on se concentre sur les 100 premières multinationales des pays en développement, l'importance de l'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-est est manifeste (78 sur 100, dont plus de la moitié ayant leur siège à Hong Kong ou à la Taipei chinoise). Sur ces multinationales, 10 % ont la Chine continentale comme pays d'origine.

⁴⁶ Voir l'annexe (B.1).

La CNUCED lance que les flux mondiaux d'investissement étranger direct IDE ont augmenté de 16 % en 2011 « 1 600 milliards de dollars », dépassant, pour la première fois, le niveau atteint avant la crise sur la période 2005-2007 « 1 400 milliards de dollars », Cette progression est intervenue sur fond d'une hausse des profits des FMN et d'une croissance économique relativement élevée dans les pays en développement au cours de l'année. Ils devraient ensuite atteindre 1 700 milliards de dollars en 2012, puis 1 900 milliards de dollars en 2013, (fig. 9).

Figure 09 ; Flux mondiaux d'IED, 2002-2012 (En milliards de dollars)



Source: CNUCED, base de données sur l'IED et les STN (www.unctad.org/fdistatistics).

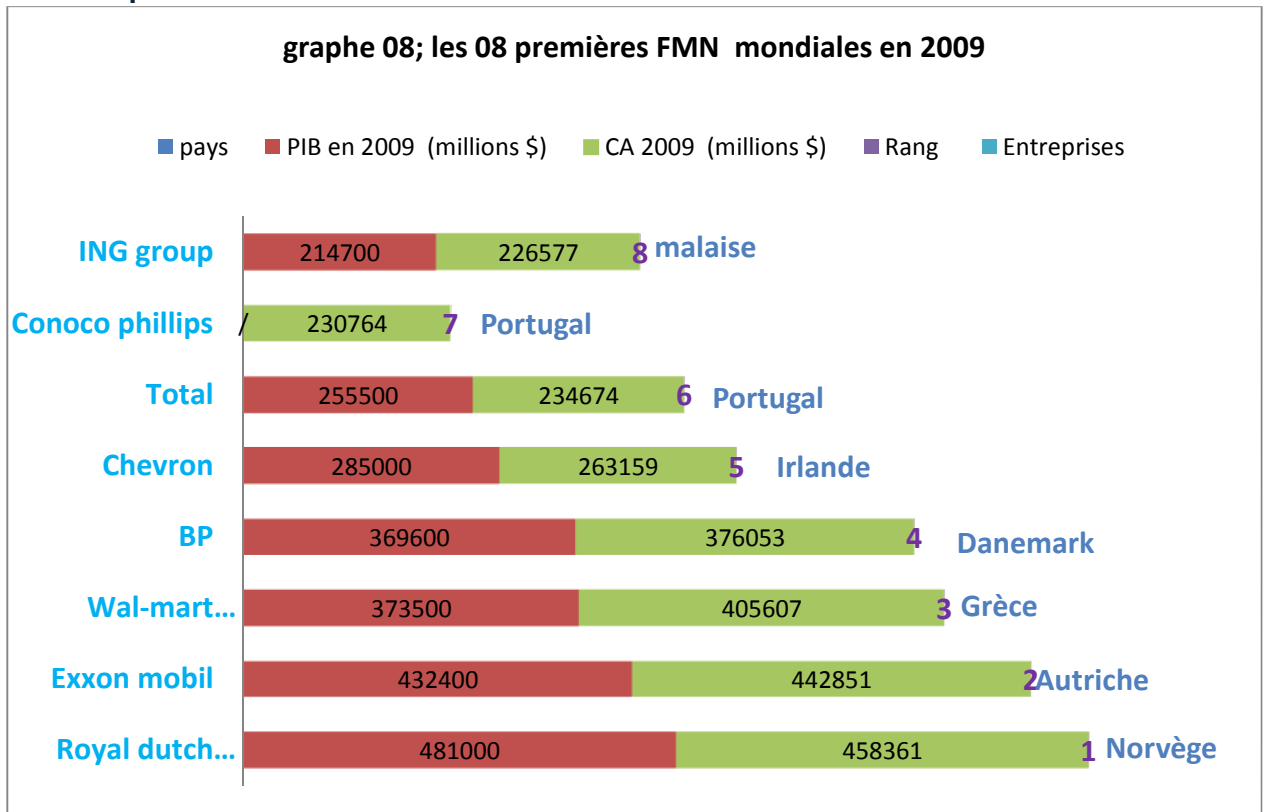
1.2 Les grandes firmes multinationales mondiales ;

Le tableau 16 consiste CA des 08 premières FMN, les PIB qui constituent une échelle de valeur qui illustre la puissance financière des 08 premiers groupes multinationaux.

Tableau 16 ; les 08 premières FMN mondiales en 2009 face à une sélection de pays.

Rang	Entreprises	CA 2009 (millions \$)	PIB en 2009 (millions \$)	pays
1	Royal dutch shell	458361	481000	Norvège
2	Exxon mobil	442851	432400	Autriche
3	Wal-mart stores	405607	373500	Grèce
4	BP	376053	369600	Danemark
5	Chevron	263159	285000	Irlande
6	Total	234674	255500	Portugal
7	Conoco phillips	230764	/	Portugal
8	ING group	226577	214700	malaise

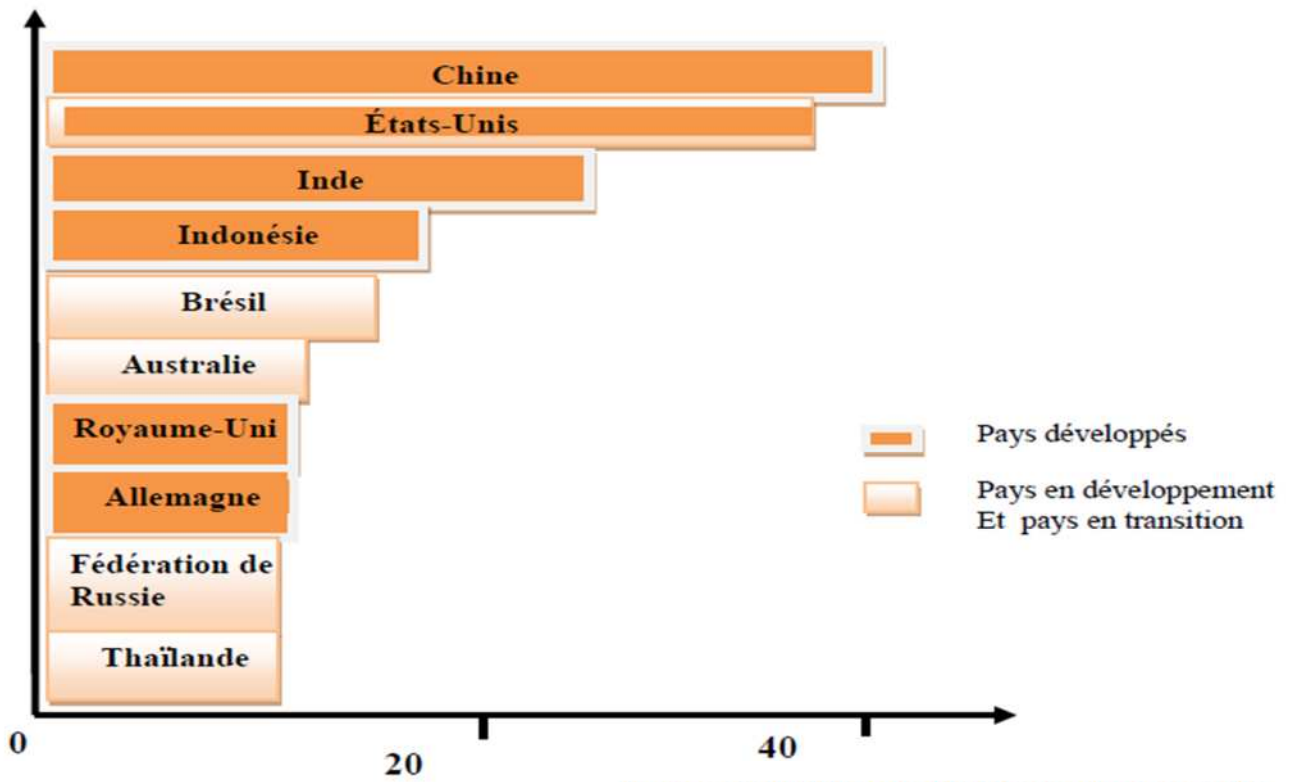
Source ; classement 2010 de fortune et OCDE.



1.3 Les principaux pays destinataires les IDE :

CNUCED indique en 2012 les pays en développement et les pays en transition continueront de suivre le rythme de croissance de l'IDE mondial tandis qu'ils ont inscrit six pays en développement et pays en transition parmi leurs 10 premières destinations prospectives pour la période s'achevant en 2014, l'Indonésie gagnant deux rangs pour entrer la première fois parmi les cinq premières destinations.

Figure 10 ; Les 10 premières destinations économiques prospectives des IDE pour 2012-2014 (En pourcentage des sondés choisissant le pays comme destination privilégiée)



Source: CNUCED, World Investment Report 2012.

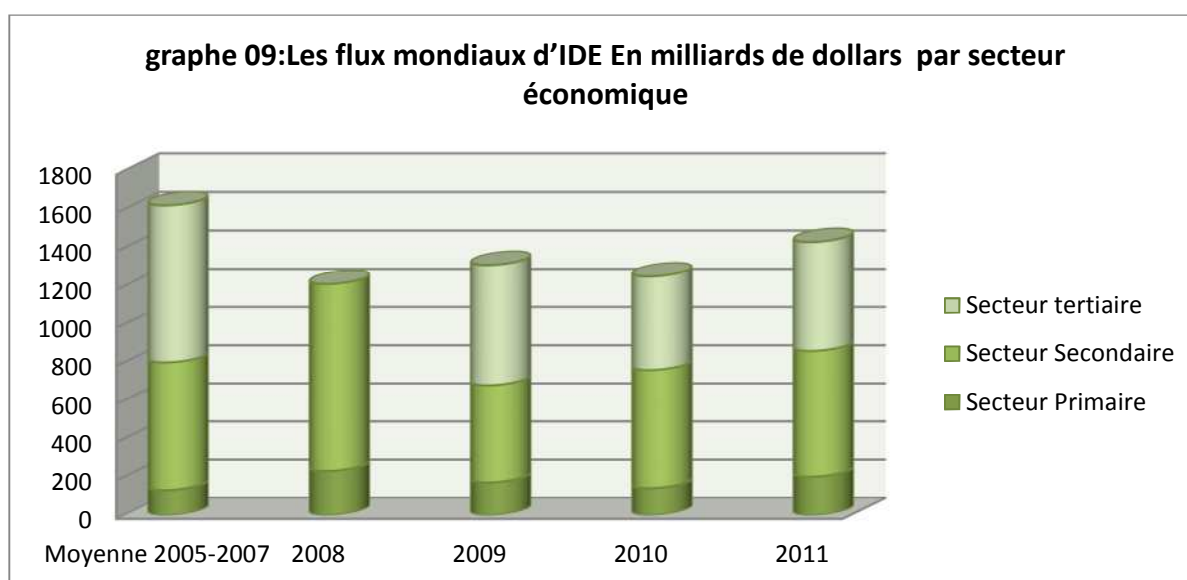
2. Répartition sectorielle des projets d’IDE ;

Les flux d’IDE ont augmenté dans les trois grands secteurs économiques (primaire, secondaire et tertiaire), d’après les données concernant les projets d’IDE (qui comprennent les fusions acquisitions internationales et les investissements de création). L’IDE dans le secteur des services a rebondi en 2011 après une forte chute en 2009 et 2010 pour s’établir à environ 570 milliards de dollars. L’investissement dans le secteur primaire a aussi inversé la tendance négative des deux années précédentes en atteignant 200 milliards de dollars. La part de deux secteurs a légèrement augmenté au détriment du secteur secondaire. Les cinq branches d’activité principales qui ont contribué à l’augmentation des projets d’IDE sont les industries extractives (secteur minier et pétrole), les produits chimiques, les services de distribution (électricité, gaz et eau), les transports et les communications, et divers services (en grande partie les services liés à l’exploitation pétrolière et gazière).

Tableau17 : Répartition sectorielle des projets d’IDE (En milliards de dollars et en pourcentage)

Année	Valeur En milliards de dollars			Part en pourcentage %		
	Secteur Primaire	Secteur Secondaire	Secteur tertiaire	Secteur primaire	Secteur secondaire	Secteur tertiaire
Moyenne 2005-2007	130	670	820	8	41	50
2008	230	980	1 130	10	42	48
2009	170	510	630	13	39	49
2010	140	620	490	11	50	39
2011	200	660	570	14	46	40

Source: CNUCED, World Investment Report 2012.



3. Les impacts de l'investissement direct étranger

L'intérêt porté des investissements directs étrangers aux dernières années est généralement justifié par de nombreuses attentes : leur impact sur la croissance, l'accès aux marchés internationaux, la hausse de la productivité, l'amélioration des capacités locales de gestion, et l'intégration aux réseaux internationaux de production (Bornstein, 2000). Comme suivants :

3.1 Effets des IDE sur la productivité

L'ouverture commerciale et les IDE peuvent exercer un impact sur la productivité des firmes s'ils s'accompagnent du développement d'une main-d'œuvre qualifiée. Les IDE favorisent généralement la création d'emplois, qui celui permet d'amélioration de la productivité et les

transferts de compétence et de technologie. A terme, de pousser indirectement le développement des exportations.

3.2 Effets des IDE sur l'emploi :

Les pays qui reçoivent des IDE en attendant , outre la fourniture de nouveaux capitaux , une augmentation de la demande de travail et la création d'emploi , comme les IDE constituent une source d'investissements relativement réduite dans la plupart des pays en développement , leur contribution à l'emploi tend également , ce qui n'est pas surprenant ,à être modeste , et représente moins de 5 % de l'emploi total dans la majorité des pays en question , toute fois ,leur impact sur l'emploi varie considérablement en fonction de l'activité ; les IDE axés sur les industries capitalistiques fondées sur les ressources , telles les mines ou les pétrole ,créent un nombre relativement faible d'emploi , tandis que les IDE dans les industries manufacturières fortement utilisatrices de main-d'œuvre en génèrent davantage .

3.3 Effets des l'IDE sur les salaires

L'effet des IDE sur les salaires et les conditions de travail est controversé, certains accusant les multinationales d'octroyer de faibles salaires et d'imposer de mauvaises conditions de travail, la situation étant variable, cela peut être vrai dans certains cas. Mais au total des éléments indiquant qu'en moyenne, les sociétés multinationales octroient des salaires plus élevés et fournissent des conditions de travail meilleures que les Es du pays⁴⁷.

Dans une première étude consacrée au Mexique, et au Venezuela, AITKEN *et al.* (1996) comparent les salaires moyens versés par les entreprises locales et les entreprises étrangères. Ils montrent que le salaire moyen dans les entreprises étrangères tend à être supérieur d'environ 30 % à celui des entreprises locales.

De plus, cet écart persiste lorsqu'on prend en compte la taille, la localisation, la gamme de compétences et l'intensité capitaliste au Mexique et au Venezuela. Autrement dit, il semblerait que les entreprises étrangères versent des salaires plus élevés que leurs concurrents locaux dans les pays en développement. Cependant, cela ne signifie pas nécessairement que les entreprises étrangères offrent de meilleures conditions de travail car il peut y avoir une différence de qualité entre leur main- d'œuvre et celle des entreprises locales.

⁴⁷ Edward Graham, *fighting the wrong enemy , anti global activists, and multinational enterprises*, washington , Institute for international , economics .2000, chapitre 4.

3.4 Effets des IDE sur la dynamique de la spécialisation internationale.

Lorsque les pays forment une zone d'intégration régionale telle que l'Union européenne ou l'ALENA rassemblant des pays à degrés de développement différents deux types de dynamique de la spécialisation internationale peuvent en découler. Premièrement, les pays entrants (par exemple les nouveaux pays membres de l'UE) peuvent connaître un scénario de renforcement de la *spécialisation inter-branche*, et développer des échanges commerciaux fondés sur les différences de dotations factorielles. Ce schéma peut enfermer les pays moins avancés dans des spécialisations reposant sur des secteurs traditionnels et intensifs en travail non qualifié (MOUHOUD 1997, 2007). Deuxièmement, *le scénario du rattrapage et de l'intra-branche* est considéré comme plus favorable. Ce scénario de transformation de la spécialisation de type inter branche vers une spécialisation intra-branche verticale ou horizontale requiert des conditions initiales favorables en termes de capital humain, de stock de connaissance et de rattrapage technologique.

3.5 Effets des IDE sur la contribution de l'agglomération des activités

L'étude de CROZET et alii (2002) portant sur les choix de localisation des 3 902 entreprises étrangères en France, sur la période 1985-1995 analysant les stratégies de localisation des firmes étrangères dans les régions françaises, met en avant la pertinence de la « centralité » dans les choix de localisation, l'importance des économies d'agglomération, ainsi que des différences de comportements entre les firmes selon les pays d'origine. Ainsi, l'Île-de-France dispose-t-elle d'un pouvoir d'attraction extrêmement élevé. Suivent les régions situées à proximité du pays d'origine des firmes (Belgique, Allemagne, Suisse).

3.6 L'effet sur le comportement d'implantation

Une structure de décision géographiquement hiérarchisée ces nouveaux instruments devraient permettre : de tester la pertinence d'une intuition déjà ancienne (MUCCHIELLI, 1982, 1992) selon laquelle, lors de son processus décisionnel d'implantation à l'étranger, l'entreprise choisit d'abord une grande zone géographique (un continent de la triade : par exemple l'Europe), puis un pays dans une zone (par exemple la France en Europe), puis une région et une ville dans ce pays (par exemple Valenciennes pour Toyota). On peut supposer que les entreprises suivent ce type de Structure de décision géographiquement hiérarchisée. Il est en effet peu probable par exemple, qu'une entreprise japonaise décidant d'implanter une filiale de production en Europe compare directement les caractéristiques de toutes les villes d'implantation possibles. Dès lors, il faut

prendre en compte, dans le choix entre deux régions, le choix de pays qui a précédé; Cela constitue la partie « descendante » de la structure de décision.

3.7 L'effet sur la Nationalité de filiale étrangers :

La répartition géographique des IDE en France par exemple devient le critère de la nationalité du groupe c'est à dire, il résulte des lieux d'implantation des filiales directes pour les investissements directs de résidents à l'étranger « IDFE » ou des investissements directs de non résidents étrangers en France « IDEF ».

3.8 L'effet sur la localisation de la population étrangère

le renforcement de la concentration des populations étrangères liée aux structures de l'emploi aux régions des firmes industrielles existantes et les actifs du tertiaire « commerce, services » comme les quartiers ex-populaires l'île de France, ils concentrent les nationalités plus présentes ; 8% des Tunisiens, 7% des Africains noirs, 6% des Marocains, 5% des Algériens entre 1975 et 1982. Ce processus peut être spécifié en le mettant en relation avec la transformation des activités productives et particulièrement l'importance croissante de la technologie aux l'Access des IDE.

3.9 L'effet sur la créatrices de progrès technique ;

Les IDE jouent un rôle majeur dans la création du progrès technique, selon le rapport 2005 de la CNUCED sur l'investissement dans le monde fait apparaître le rôle majeur des entreprises multinationales dans la recherche et développement du monde. Une étude réalisée au Royaume-Uni, les dépenses de R&D des 700 plus grandes entreprises du monde (dont au moins 98% sont des multinationales) sont à l'origine de 46% des dépenses mondiales de R&D (privées et publiques) et plus des deux tiers 69% des dépenses privées de R&D. Mais il ne s'agit pas de quelques 700 plus grandes entreprises multinationales, or, il y a environ 70000 multinationales dans le monde, donc on peut déduire que la R&D totale générée par les multinationales est bien supérieure à ces chiffres.

3.10 L'effet sur le commerce extérieur :

Les travaux théoriques sur l'impact des investissements directs à l'étranger sont peu nombreux, leur approche est pour partie dépendante des déterminants de l'investissement.

Pour MUNDELL, l'investissement direct est un moyen de franchir les obstacles protectionnistes au commerce international. Il y a donc substitutabilité entre échanges de produits et échanges de facteurs de production.

Pour KOJIMA, il y a au contraire complémentarité dans la mesure où les mouvements de capitaux croisés renforcent les avantages comparatifs de chaque pays.

Les travaux empiriques menés notamment sur la France nuancent le propos en s'appuyant sur la stratégie des firmes « J-P Vincent ,1990 » tout dépend des motifs de l'opération et de la forme juridique qu'elle revêt.

- ✦ Si l'investissement est motivé par un différentiel de cout, l'impact de celui-ci sur le solde commerciale dépend de deux variables. L'investissement direct à l'étranger peut susciter un surplus d'exportation si le taux d'intégration⁴⁸ de la filiale et de la maison mère est faible. Plus le taux d'intégration est faible, plus il en résultera un surcroît d'exportation du pays d'origine. La seconde variable est constituée par la relation commerciale avec la maison mère. Ainsi, la maison mère peut décider que la production délocalisée sera réexportée vers le pays d'origine, au détriment de la sole commerciale⁴⁹.
- ✦ Si l'investissement est motivé par un souci d'adaptation à la demande locale, tout dépend de deux facteurs, si le produit fabriqué à l'étranger correspond à des spécificités locales de la consommation (absence de substituabilité), il n'y'a pas éviction de l'exportation par l'investissement et l'impact de ce dernier est donc neutre, l'investissement étranger peut renforcer la compétitivité-hors prix de la firme dans la mesure où le développement de son image de marque et l'adaptation même des produits aux spécificités locales se traduiront ultérieurement par un développement des exportations.
- ✦ La forme juridique de l'investissement est elle-même un facteur important. la création d'une filiale commerciale ou industrielle est également considérée comme un facteur stimulant pour les échanges alors, qu'une acquisition d'entreprises déjà existantes est plutôt considérée comme un achat de parts de marché à l'étranger.

Les analyses de MUCHIELLI et d'HENRY s'agissant des investissements français à l'étranger (dans les pays industrialisés) concluent plutôt à la complémentarité entre les stocks d'investissement directs et les flux d'exportation.

3.11 Effets positifs des IDE sur les pays d'accueil :

3.11.1 Augmentation de la productivité dans les entreprises rachetées par des investisseurs étrangers

⁴⁸ Le taux d'intégration peut se mesurer par le rapport de la valeur ajoutée de la filiale sur son chiffre d'affaire.

⁴⁹ Dans ce cas, il s'agit en fait d'une opération de délocalisation .mais en France, les opérations de délocalisation passent le plus souvent par un simple contrat de sous-traitance.

Les IDE par rachat d'entreprise domestique ont pour effet une amélioration de la productivité. Cela concerne à la fois les entreprises vendues dans le cadre du processus de privatisation et les entreprises domestiques du secteur privé. Toutefois, les grandes entreprises du secteur public sont celles où l'arrivée de capital étranger a conduit aux restructurations de plus grande ampleur.

Tout d'abord, les investisseurs étrangers prennent rapidement des mesures pour réduire les sureffectifs dont souffrent la plupart des entreprises héritées du régime précédent. Ensuite, l'appareil de production souvent obsolète est progressivement remplacé par des équipements plus productifs et, enfin de nouvelles méthodes de gestion et d'organisation du travail sont introduites. Ces trois éléments expliquent l'augmentation relativement rapide de la productivité dans les entreprises rachetées par des investisseurs étrangers.

3.11.2 Externalités positives : transfert de technologie et capital humain

Les IDE ont des effets sur les externalités positives mises en avant par la théorie économique c'est le transfert de technologie : les IDE introduisent de nouvelles technologies, qui seraient diffusées aux entreprises domestiques.

Les technologies apportées par les IDE sont propagées au reste de l'économie avant tout par les relations verticales entre entreprises étrangères et domestiques : les entreprises à capitaux étrangers exigent de leurs fournisseurs et sous-traitants locaux un niveau de qualité élevé, et elles leur apportent à cet effet une aide technique ou de la formation. Les entreprises étrangères importent parfois toutes les consommations intermédiaires et les équipements de production depuis leur pays d'origine ou un pays tiers, et ne font ainsi pas profiter les entreprises domestiques de leur technologie. Dans ce cadre, les autorités locales ont un rôle à jouer, en favorisant par diverses mesures les liens entre firmes étrangères et firmes domestiques.

En outre, le secteur bancaire joue également un rôle important dans la diffusion du progrès technologique : une intermédiation financière insuffisante rend difficile l'accès des entreprises locales à des ressources financières, et peut ainsi freiner l'investissement et les empêcher d'exploiter les opportunités créées par la présence d'entreprises étrangères.

Une autre externalité positive théorique des IDE concerne le capital humain, Dans les faits, comme le montrent certains travaux, les IDE ont peu de chance de transférer les technologies et d'avoir un impact positif sur la croissance s'il n'y a pas un stock minimum de capital humain dans le pays d'accueil (BORENSZTEIN, de GREGORIO & Lee (1994)).

Plus précisément l'amélioration des compétences et du savoir-faire de la population locale, à la fois dans l'industrie et les services. Cela est dû au fait que les entreprises étrangères apportent des

compétences et des méthodes de travail nouvelles, et consacrent en moyenne plus de budget à la formation de leurs salariés que les entreprises domestiques.

Dans l'industrie, l'effet des IDE sur le capital humain est étroitement lié au transfert de technologie : les études empiriques montrent que les secteurs avancés technologiquement sont plus à même de bénéficier d'effets d'entraînement sur le capital humain. Et à l'inverse, les économies disposant d'une main d'œuvre qualifiée facilitent les transferts de technologie. Par conséquent, les retombées positives des IDE sur l'économie domestique sont maximisées lorsque les politiques d'éducation et les politiques favorisant le développement des secteurs à contenu technologique élevé sont menés conjointement.

3.11.3 Renforcement de la concurrence ou émergence d'oligopoles

Théoriquement, les IDE, en introduisant des entreprises étrangères plus efficaces dans le secteur domestique, pousseraient les entreprises locales à faire des efforts de productivité, et à améliorer la qualité des biens et services afin de conserver leurs parts de marché. La théorie économique des industries naissantes, selon laquelle, pour les pays en développement, dans les secteurs où il existe des économies d'échelle et qui ont des effets d'entraînement sur le reste de l'économie, une protection temporaire face à la concurrence étrangère peut être justifiée.

La privatisation dans le secteur des infrastructures offre un exemple d'IDE qui, au lieu de renforcer la concurrence, peut conduire à perpétuer la structure oligopolistique du marché. Ainsi que l'internalisation des PME constitue également un moyen important pour acquérir un savoir faire ou de nouvelles technologies, élément qui contribue alors au renforcement de leur compétitivité. Par exemple les PME françaises ont parfois préféré des localisations aux États-Unis au fait de rester en France.

3.12 Effets négatifs des IDE sur les pays d'accueil

Les dangers potentiels des IDE sur la structure concurrentielle des marchés, lorsque les autorités ne prennent pas des mesures adéquates. Les IDE, notamment dans le cadre du processus de privatisation ont des conséquences sociales négatives, avec une augmentation du chômage importante due aux restructurations et à la suppression des sureffectifs. Or ces licenciements ne sont pas compensés à court terme par des effets d'entraînement.

D'autre part, la pression concurrentielle accrue sur les firmes domestiques due aux IDE peut également accroître le chômage : soit à cause de restructurations de firmes domestiques (pour

résister à la concurrence des entreprises aux capitaux étrangers), soit à cause des baisses de profit et des faillites induites.⁵⁰

- *Perte d'indépendance du pays ;* Politiquement, les pays sont parfois réticents à laisser à des investisseurs étrangers le contrôle de pans de leur économie qu'ils jugent stratégiques (secteur bancaire, par exemple). Ils craignent que les investisseurs étrangers ne prennent pas assez en compte les effets de leurs actions et de leur présence sur l'économie du pays. Tandis que, pour attirer les IDE, plusieurs pays ont adopté des mesures d'incitation fiscale, valables pour une certaine durée (10 ans, en général), et l'on peut craindre qu'à l'issue de cette période les investisseurs étrangers ne restent plus dans le pays.

3.13 Effets des IDE sur les pays investisseurs ;

Les entreprises implantées à l'étranger réalisent des profits élevés puisque les biens ou services produits à l'étranger peuvent être importés dans le pays d'origine à des prix inférieurs aux prix nationaux, il est bien clair que les consommateurs du pays investisseur vont bénéficier indirectement du phénomène au niveau d'un accroissement de leur pouvoir d'achat. Par exemple, si Renault décide de produire un modèle de voiture à l'étranger, les réductions de coûts peuvent se retrouver dans le prix de la voiture lorsque celle-ci est réimportée sur le marché français.

Le pouvoir d'achat supplémentaire des consommateurs leur permet également d'acheter d'autres produits, ce qui est un facteur d'augmentation de la diversité des produits consommés .celui-ci permet aussi la diversité des choix et des biens consommés et favorable d'améliorer le bien-être.

En outre les entreprises qui investissent à l'étranger pour se procurer des composants à moindre prix, mais aussi d'entreprises clientes .c'est donc l'ensemble du système productif du pays investisseur qui va bénéficier des baisses de prix et renforcer ainsi sa compétitivité nationale et internationale.

Enfin, l'implantation d'une entreprise à l'étranger est une expérience qui, lorsqu'elle est retentit sur toute son activité. Il arrive fréquemment qu'au contact des entreprises du pays d'accueil elle découvre des méthodes et des processus qui seront ensuite des facteurs d'amélioration de sa propre productivité globale.

⁵⁰ étude de J. Sgard (2001) sur un large échantillon d'entreprises hongroises parvient à la conclusion que si les IDE sont en direction du marché intérieur, le danger pour les entreprises domestiques est plus important, car il s'agit d'une concurrence directe.

Conclusion du deuxième chapitre

Par un aperçu général de ce chapitre, on a essayé de montrer la croissance mondiale en termes d'IDE, depuis expansions étrangers et l'implantation les entreprises européennes en 1914, jusqu' aux derniers années récentes.

ce phénomène économique qui s'appuie sur l'implantation des FMN , et les entreprises constituée ou non constituée en société privée ou une entreprise publique « pays d'origine » qui sont résident d'une autre économie « pays d'accueils » détiennent au moins 10% des actions ordinaires ou des droits de vote d'une entreprise déjà existante ; sous forme *filiale , associée ,succursale ,Participation ,branche*

Effectivement, Malgré les modalités de multinationale des entreprises dans leurs délocalisations, et leurs stades de production à partir de deux grandes logiques de déploiement international ; le premier logique qui implique un investissement international avec transferts de capitaux, et la seconde logique qui n'impliquant pas un transfert de capitaux. Les raisons et les facteurs qui influencent l'entrée des IDE dans les pays sont égaux. Celui qu'a justifié théoriquement, et Empiriquement.

Bien aussi, la question de l'attractivité de l'IDE qui s'intéresse d'un coté à l'attractivité de territoire, et d'autre coté à l'attractivité firmes qui élaboré par des stratégies compétitives. Elle se répond par des effets, des impacts majeurs sur la croissance, l'accès aux marchés internationaux, la hausse de la productivité, l'amélioration des capacités locales de gestion, et l'intégration aux réseaux internationaux de production.....

Introduction du troisième chapitre

La privatisation est une manière efficace d'attirer les investisseurs étrangers comme les pays en développement et les pays en transition ont continué de représenter ensemble plus de la moitié de l'IED mondial (45 % et 6 %, respectivement) au cours de l'année, leurs entrées cumulées atteignant un nouveau montant record, avec une progression de 12 % à 777 milliards de dollars.

L'objectif de la plupart des pays qui ont opté pour la privatisation comme canal d'attraction des investissements directs étrangers, réside dans le choix des investisseurs stratégiques puisque ces derniers, outre leurs apports en capital, ils contribuent au transfert de nouvelles technologies et facilitent l'accès aux nouveaux marchés pour l'exportation. De même, ils participent à la promotion d'une gestion professionnelle des entreprises.

Ce chapitre, représente ce canal d'attraction des IDE comme un impact résulte par la privatisation sur les IDE ; ce l'impact a découvert **d'abord** aux PVD et les pays en transition au égard à les tenants et les aboutissants de la privatisation dans ces pays a été succès.

En effet, ce l'impact a aussi apparu l'expérience de deux pays de l'Afrique du nord « Maroc et la Tunisie » dans la privatisation qui s'est expliqués par l'arrivée massive des flux d'investissement direct étranger (IDE) à partir des années 90 à cause de l'apparition des premières opérations de privatisation.

Enfin, le chapitre met en évidence l'Algérie comme une étude, enjeu, à la privatisation et l'IDE.

Section 01 ; L'importance des privatisations sur les flux des IDE

L'attractivité des IDE est très inégale d'une région à l'autre, mais aussi à l'intérieur d'une même région. Ainsi, la majorité des investissements étrangers se dirigent vers quelques pays comme Argentine et Mexique d'une part, Hongrie et République tchèque d'autre part, cette forte sélectivité des investisseurs bénéficie aux pays qui ont accompli les progrès les plus importants en termes de libéralisation et de déréglementation, et où les programmes de privatisations ont été les plus ambitieux.

1. Les privatisations dans l'investissement direct vers les PVD

La restructuration industrielle constitue un élément central du processus de transition des pays d'Europe centrale et orientale vers un système de marché.

L'investissement étranger dans les PECO s'est inscrit pour près de 60% entre 1989 et 1993 dans le cadre de programmes de privatisations. En sens inverse, entre 30 et 40 % des privatisations en cours ont été réalisées au profit d'investisseurs étrangers, la Hongrie est à la fois le pays de l'Est ayant reçu le plus d'IDE depuis 1990 (40% des flux entrant entre 1990 et 1994) et celui où le programme de privatisation est le plus avancé¹

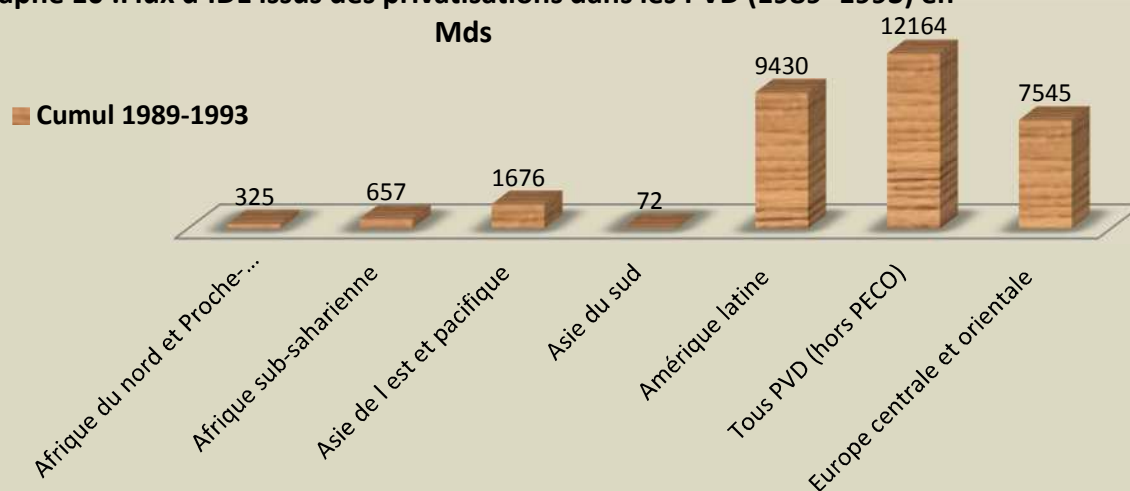
C'est d'ailleurs dans ce pays que les investisseurs étrangers ont le plus participé au processus de privatisation, rachetant plus de 80% des actifs cédés, contre 50% en Pologne et 40% en Slovaquie, et beaucoup moins dans les autres PECO (OCDE 1994).

¹ La corrélation entre volume engagé de privatisations et entrées d'investissements étrangers se vérifie également en Amérique latine.

Le tableau 18 ; Flux d'IDE issus des privatisations dans les PVD (1989- 1993) en Mds et %

	1989	1990	1991	1992	1993	Cumul 1989-1993
Afrique du nord et Proche-Orient / Montant	1.0	–	3.2	19.2	302	325.4
Part dans les IDE rentrants	0.06	–	0.4	0.4	22.3	5.5
Afrique sub-saharienne						
Montant	13.8	38.2	11.1	49.8	544.7	657.6
Part dans les IDE rentrants	0.6	4.3	1.2	4.6	52.1	10.8
Asie de l est et pacifique						
Montant	–	0.7	77.1	522.7	1076.4	1676.9
Part dans les IDE rentrants	–	0.01	0.6	2.6	2.9	1.9
Asie du sud / Montant	0.1	10.6	4.2	41.8	16.2	72.9
Part dans les IDE rentrants	0.02	2.0	0.9	6.9	2.0	2.5
Amérique latine / Montant	183.3	2461.5	3264.3	2414.5	1107.4	9430.5
Part dans les IDE rentrants	2.3	32.5	72.8	18.4	7.2	16.9
Tous PVD (hors PECO)						
Montant	198.2	2511	3359.9	3048	3047	12164.1
Part dans les IDE rentrants	0.9	12.3	12.2	8.4	5.5	7.6
Europe centrale et orientale						
Montant	461.5	475.5	1868.2	2697.9	2979.8	7545.9
Part dans les IDE rentrants	–	–	76.3	58.5	53.3	59.7

graphe 10 :Flux d'IDE issus des privatisations dans les PVD (1989- 1993) en Mds



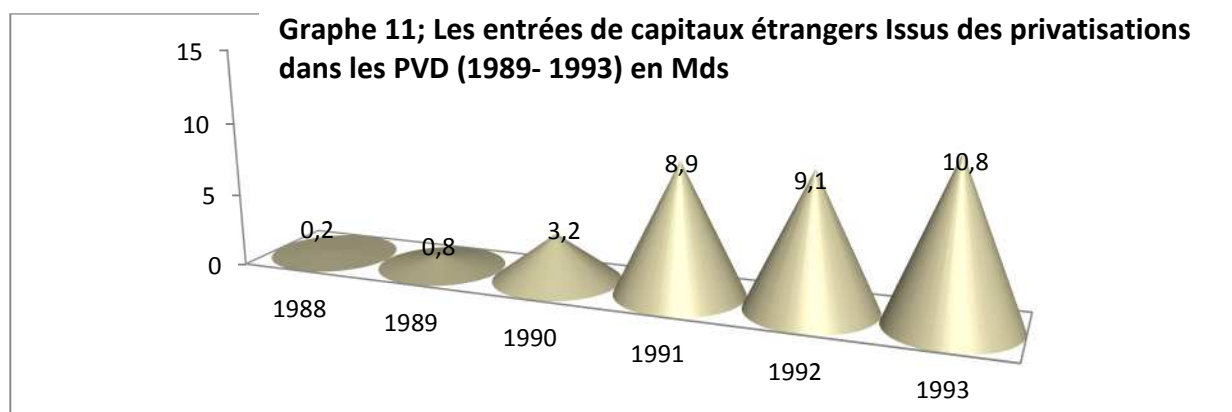
1.1 Les privatisations dans l'investissement direct vers les marchés émergents

Les privatisations jouent un rôle majeur dans le processus de libéralisation et d'ouverture étamé par certains pays émergents. elles connaissent un essor important à la fin des années 1980 , enregistrant 271 milliards de dollars de recettes dans le monde entre 1988 et 1993 , initialement concentrées dans les pays industrialisés , elles se sont progressivement étendues aux PVD ou leur montant a dépassé celui des pays de l'OCDE en 1992 . Entre 1988 et 1993, les privatisations d'entreprises publiques ont généré 96 milliards de dollars de recettes dans les PVD, dont 33 milliards provenant de l'étranger (investissements directs et de portefeuille). Les investissements directs ont représenté les deux tiers des recettes contre un tiers pour les investissements de portefeuille. Le tableau ci- après

Le tableau 19 : Les entrées de capitaux étrangers issus des privatisations dans les PVD (1988-1993) en %.

Régions	1988	1989	1990	1991	1992	1993	cumul 1988-1993
Europe centrale	9	76	19	24	41	29	31
Amérique latine	91	22	80	75	41	31	51
Afrique, proche et moyen- orient	—	2	1	—	—	8	2
Asie du sud et de l Est	—	—	—	1	18	32	16
Tous PVD (montant en milliard de d)	0.2	0.8	3.2	8.9	9.1	10.8	33.2
Investissements directs	100	100	97	61	74	57	68
Investissements de portefeuille	—	—	3	39	26	33	32

Source ; world Bank.



1.2 L'impact économique des privatisations sur les capitaux étrangers :

Les privatisations dans les PVD visent à attirer les capitaux étrangers pour rechercher d'une compétence technologique, gestionnaire ou managériale nécessaire qui impose le recours à des partenaires étrangers expérimentés dans des secteurs comme les transports aériens, les télécommunications, la distribution d'eau ou d'électricité.

L'impact financier des privatisations est bénéfique à plus d'un titre pour les PVD, puisque l'apport de capitaux extérieurs entraîne l'augmentation des réserves en devises, l'allègement du déficit public, mais aussi celui de la dette extérieure, notamment en Amérique latine, où la plupart des appels d'offres internationaux comportent une clause de paiement sous forme de conversion de dettes. Pour les pays investisseurs, les privatisations fournissent l'occasion à leurs entreprises de pénétrer rapidement un nouveau marché étranger et d'y gagner à terme des parts de marché.

En revanche, les privatisations représentent souvent un coût d'entrée important pour l'investisseur étranger, qui doit souvent supporter outre le prix d'achat, des dépenses importantes de restructuration, qu'il s'agisse d'investissement ou de frais de personnel (formation, plans sociaux liés à des effectifs souvent pléthoriques).

1.3 La comparaison entre les pays de l'Est

1.3.1 Hongrie :

La Hongrie est jusqu'à présent le pays de Préférence des investisseurs étrangers, avec un stock d'IDE de 8 milliards de dollars en 1995. Le quart du PIB est produit par environ 15000 firmes à participation étrangères. Cette forte attractivité peut sembler surprenante dans la mesure où d'autres PECO comme la République tchèque et surtout la Pologne sont sortis plus tôt de la période de récession qui a accompagné l'ajustement structurel. La Hongrie a connu quatre années de croissance négative de 1990 à 1993 et n'enregistre qu'une progression modeste 2% de son PIB en 1994, contre 2.6 % à la République tchèque et 5% à la Pologne. La venue des investisseurs étrangers s'explique par la stabilité politique du pays, l'ouverture commerciale et un contexte juridique et fiscal favorable.

Tableau 20 ; Les principaux investisseurs étrangers dans les PECO en %

rang	Hongrie (stock 1995)		République tchèque (cumul flux 1990/1995)		Pologne (cumul flux 1990/ 1995)	
	1	États-Unis	27	Allemagne	27	États-Unis
2	Allemagne	24.5	Suisse	15.7	Allemagne	9.5
3	Autriche	13.4	Pays –bas	14.6	Italie	7
4	France	6.8	États-Unis	14.1	Pays –bas	6.5
5	Italie	4.8	France	10.1	Royaume-Uni	5.9
6	Royaume-Uni	4.8	Autriche	5.3	France	5.1
Tous pays montant en MS		100 (8.1)		100 (3.7)		100 (5.4)

Source ; office national des statistique (Hongrie), CZECHINVEST (république tchèque), PAIZ (Pologne).

La Hongrie est aussi le pays où le processus de privatisation est le plus avancé ; 75 % du PNB en 1998², provient du secteur privé (finances de l'Europe de l'Est). dans l'industrie, les principaux secteurs investis sont l'automobile (Ford, général Motors), le matériel électrique (Electrolux, général Electric). Agroalimentaire (Sara Lee, Ferruzzi, Nestlé) et les biens de consommation. La Hongrie est l'un des rares pays d'Europe de l'Est à avoir attiré beaucoup d'IDE dans le tertiaire, notamment le commerce, les services financiers et le tourisme.

Les revenus des privatisations en 1999 ont représenté 88 milliards HUF dont 75 milliards pour la vente des 5 % des actions MATAV encore détenues par l'Etat.

L'IDE en 2002 à un niveau proche de celui des premières années de transition soit autour de 1000 millions d'euros³

1.3.2 Pologne ;

Les investissements étrangers en Pologne sont en progression constante depuis le début de la décennie, même s'ils se situent loin des flux d'IDE reçus par la Hongrie. Cette moindre attractivité peut paraître contradictoire avec la taille du marché polonais et son développement économique rapide (croissance de 4 % en 1993 et 5 % en 1994⁴). les principaux investisseurs étrangers sont, dans l'ordre, les États-Unis (coca cola, Ford, General Electric, General Motors, international Paper), l'Allemagne, l'Italie. La France n'apparaît qu'au 6^e rang des investisseurs étrangers dans ce pays.

² Le MOCI .N° 1405. 2 septembre 1999

³ National bank of hungary 2002.

⁴ La part de ce pays est en effet plus importante en termes de fusions-acquisitions (6 milliards de dollars, soit le quart des fusions et acquisitions en Europe de l'est entre 1991 et 1994).

En 1999 les privatisations touchent tous les secteurs des banques aux télécommunications, en passant par la sidérurgie, les transports et les industries sucrières. Les recettes tirées des privatisations en même l'année représentent 11.5% des recettes budgétaires.

En 2002 la quasi-totalité des 200 sociétés à la privatisation directe avec des recettes prévues de 0.45 milliards de zlotys.

1.3.3 République tchèque ;

L'essor des investissements étrangers en république tchèque a véritablement démarré au début de 1992 avec le lancement du programme de grande privatisation. Le recul des investissements en 1993 traduit avant tout le ralentissement de la croissance des pays investisseurs. Une reprise des IDE est en effet observée depuis 1994, marquée par la seconde vague de privatisations.

Grace à la prise de participation l'automobile de Volkswagen dans Skoda en 1991(participation devenue majoritaire en 1994, VW détient 60% de Skoda et devrait augmenter sa participation à hauteur de 70% en 1995), l'Allemagne est le premier investisseur en république tchèque avec plus du quart des flux d'IDE entre 1990 et 1995. les secteurs de prédilection des investisseurs étrangers sont l'agro-alimentaire (coca cola , Danone , Nestlé , Philip Morris), les biens de consommation (Unilever) , le matériel électrique (Siemens , varta , Alcatel Alsthom) . À l'inverse, la mécanique, le commerce et le secteur financier attirent peu d'IDE.

Le groupe allemand a revu son budget d'IDE à la hausse, avec un effort particulier en Chine où il prévoit d'établir quatre usines supplémentaires. En Bourse, les perspectives restent favorables à moyen et long terme. La firme de Wolfsburg, Volkswagen, maison mère d'Audi, Seat, Lamborghini et de la marque éponyme, va porter à 70 milliards d'euros son programme d'investissement pour 2012-2016, contre 62,4 milliards projetés jusqu'ici. Un effort particulier sera porté sur le marché chinois, où la réussite du groupe ne se dément pas (Volkswagen y a vendu 2,26 millions de voitures au cours des dix premiers mois de 2012, soit une croissance de 19,6% deux fois plus importante que la moyenne). Le groupe veut porter sa capacité de production locale à au moins 4 millions de véhicules, en y construisant quatre nouvelles usines.

1.3.4 Ex_ URSS

En dépit du nombre important de projets d'investissements annoncée et de joint-ventures réalisées, les anciennes républiques soviétiques n'ont attiré que des entrées d'IDE réduites, au regard de la taille de certaines économies (Russie, Ukraine). ainsi, la Russie n'a reçu entre 1992 et 1994 que 2 milliards de dollars d'IDE (1% des flux dirigés vers l'ensemble des PVD), ce qui la situe au niveau de pays comme la Colombie ou les philippines à cause des risques lié au climat

d'incertitude à la fois politique , économique , social de la Russie , contrairement aux pays du pacte de Višegrad, la première phase d'ajustement débouchant sur une stabilisation macro-économique (prix, change ,production) est loin d'être achevée en Russie .

En outre, les investisseurs étrangers ne peuvent participer au processus de privatisation que depuis 1994, avec la deuxième de privatisation, dite capitalistique.

Les investissements étrangers en Russie sont concentrés dans trois secteurs situés en dehors de l'industrie manufacturière ; l'énergie, l'agroalimentaire, le tertiaire.

En dehors de la Russie, le seul secteur ayant attiré des investissements importants est celui de l'exploitation des ressources énergétiques (pétrole, gaz) et minières dans les républiques d'Asie centrale. Le Kazakhstan qui a lancé en 1994 un programme de privatisation ouvert aux investisseurs étrangers devrait bénéficier d'un développement rapide des flux d'IDE.

1.4 Le retour des capitaux étrangers en Amérique latine, conséquence du programme de privatisation ;

Outre les perspectives d'intégration régionale et la réussite et la libéralisation économique de certains pays, les privatisations apparaissent comme l'un des principaux facteurs d'accroissement des flux d'IDE en Amérique latine, dont l'Argentine et le Mexique sont les grands bénéficiaires, ayant reçu les trois quarts des investissements en actions dirigés vers l'Amérique latine en 1993.

Les investissements à l'étranger des pays Sud-Américains ont ainsi été multipliés par trois depuis dix ans, de 400 millions de dollars en moyenne par an dans la seconde moitié des années 1980, à 1.3 milliard entre 1990 et 1993, il s'agit principalement d'investissements brésiliens vers l'Argentine (agro-alimentaire, composants automobiles) et vénézuéliens vers la Colombie, ces deux pays étant investisseurs nets à l'étranger en 1993.

C'est en Argentine que le programme de privatisation est le plus ambitieux depuis une loi votée en 1989 autorisant l'Etat à se désengager de la plupart des secteurs , les privatisations argentines ont été nombreuses dans l'industrie (électricité , gaz , pétrole , sidérurgie) et les services (autoroutes , transports , télécommunications , distribution d'eau) .elles ont attiré les investisseurs étrangers à l'origine de 40 % des recettes de privatisations argentines .

Au Mexique, le nombre des entreprises contrôlées par l'Etat est divisé par cinq entre 1982 et 1993, tandis que la part des dépenses publiques diminue de 44% à 26 % du PIB dans le même temps. la privatisation en 1990 de la compagnie nationale de téléphone, Telmex, pour 2.6 milliards de dollars (à laquelle France télécom a participé à hauteur de 350 millions de dollars) constitue l'une des plus importantes opérations de ce type dans les PVD .

Les privatisations au Brésil sont plus récentes (depuis 1991) et limitées dans un premier temps aux secteurs manufacturiers, notamment sidérurgie et chimie. Jusqu'en 1993, seulement une vingtaine d'entreprises d'Etat ont ainsi été vendues au privé pour environ 5 milliards de dollars avec une part étrangère marginale 4%. En 1994, les autorités décident de donner une nouvelle impulsion à ce programme, en autorisant la vente de la quasi-totalité des participations minoritaires détenues par l'Etat dans environ 1400 entreprises privées et en autorisant le contrôle majoritaire des investisseurs étrangers, autrefois plafonné à 40%. Le succès relatif de ces privatisations s'explique par l'instabilité publique du Brésil et un environnement économique moins favorable (inflation, moindre croissance) que celui de l'Argentine ou du Mexique.

Le Chili, le Pérou et le Venezuela ont également procédé à de nombreuses privatisations d'entreprises minières, des télécommunications ou des transports aériens (fusions & acquisitions). Les investissements étrangers dirigés vers l'Amérique latine sont extrêmement concentrés ; le Mexique a reçu à lui seul 17 milliards de dollars, soit près de 30 % des IDE Sud-Américains entre 1990 et 1993, devant l'Argentine 25%. En 1994, le Mexique est le deuxième PVD (derrière la Chine) pour l'accueil des investissements étrangers avec 6 milliards de dollars, et l'Argentine, la troisième (6 milliards). L'importance des programmes de privatisations explique cette forte attractivité. Par ailleurs, les trois grands sud américains, viennent le Chili, le Venezuela et la Colombie qui ont reçu entre 1990 et 1993, 9 milliards de dollars d'IDE, soit près du cinquième des flux entrant en Amérique latine. L'ampleur des programmes de réformes structurelles et de privatisations ainsi que leur forte capacité exportatrice expliquent l'attrait des investisseurs étrangers pour ces pays.

Tableau 21 : Flux d'IDE issus des privatisations dans l'Amérique du sud (en milliards de dollars).

	Cumul 1988_1993
◆ Argentine	13.3
◆ Brésil	0.1
◆ Chili	0.3
◆ Venezuela	1.5
◆ Mexique	1.1
Total cinq pays	16.3

Source ; CNUCED, FMI.

Selon la CNUCED, les IDE ont augmenté en 2011 en Amérique latine et dans les 34,6% pour atteindre plus de 216 milliards de dollars toutes les régions du monde. Pour comparaison, ont baissé de 7,7% aux États

Le Brésil, le Chili et la Colombie ont enregistré les plus fortes progressions qui sont respectivement de 35,3%, concentrés dans le secteur des ressources naturelles. L'Argentine et le Mexique ont pour leur part vu les investissements étrangers diminuer respectivement de 10% et de 8%.

2. La privatisation et l'IDE en Maghreb

Dans le contexte de politiques économiques plus libérales, l'Afrique du nord et le moyen orient ont mis en oeuvre d'importantes réformes structurelles depuis la fin des années 80 , visant la stabilisation macroéconomique et l'ouverture au commerce international , le partenariat euro méditerranéen , engagé par la déclaration de Barcelone de novembre 1995 , ce dernier qui marque un grand nombre de partenaires méditerranéens se sont lancés dans des programmes de privatisation parce qu'ils reconnaissent que ces programmes peuvent être un élément important du développement d'un secteur privé compétitif . L'exemple de l'aide l'union européenne à la privatisation égyptienne⁵

Depuis les années 90, les pays Maghreb ont mis en oeuvre des programmes de privatisation.

Au cours des cinq dernières années, les privatisations ont représenté 30% des IDE au Maroc et en Tunisie.

Au Maroc, la cession de 35% du capital de Maroc Telecom a représenté la principale source d'IDE en 2001. La Tunisie s'est engagée à privatiser 41 entreprises publiques pour une recette attendue de 1.2 milliards de dollars.

2.1 Les privatisations et d'IDE en pays d'Afrique du nord

L'Afrique attire 3.2 milliards de dollars d'IDE en moyenne annuelle en 1995 (CNUCED).

En Afrique du nord, l'Egypte, le Maroc et la Tunisie ont encaissé en 1997 : 2,4 milliards de dollars provenant des privatisations, contre 3,3 milliards en 1995 et 1996, et seulement 1,2 milliard de 1990 à 1994.

La période (1990-2005) a été une période sensible par l'augmentation du nombre de pays Afriques sont bénéficiaires des investissements directs étrangers. Cette évolution apparaît

⁵ L'Union européenne finance un programme destiné à soutenir les efforts du gouvernement égyptien pour privatiser certaines parties de son secteur public. Le programme de restructuration et de réforme des entreprises publiques financé par l'union européenne, représente un montant total de 43 millions d'écus. Il sera géré par une unité de gestion de projet UGP qui travaillera en collaboration étroite avec les ministères concernés.

nettement lors de l'examen de la structuration d'économie et l'accélération des opérations de privatisation par pays.

Cette période, la destination des IDE entrées était concentrée au niveau de quatre pays premiers :

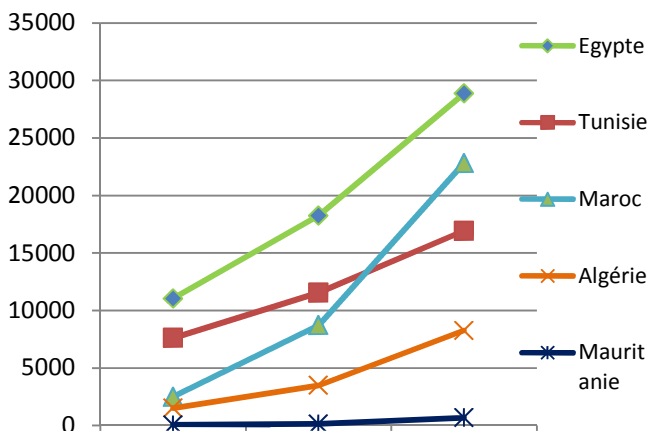
- L'Egypte vient en premier position avec un stock d'entrées d'IDE de 11,043 milliards de \$US en 2009 et 28.882 milliards de \$US en 2005.
- La Tunisie occupe le deuxième rang par une augmentation de 9309 milliards de \$US d'IDE entrées
- Le Maroc se place à la troisième position après la Tunisie.
- l'Algérie, elle dispose en 2005 d'un stock d'entrées d'IDE de 8272 milliards de \$US, contre 1.521 milliards de \$US Elle occupe de ce fait la 4eme place.

Tableau 22 : Evolution les stocks d'IDE entrants et sortants des Pays Afrique Millions de \$US

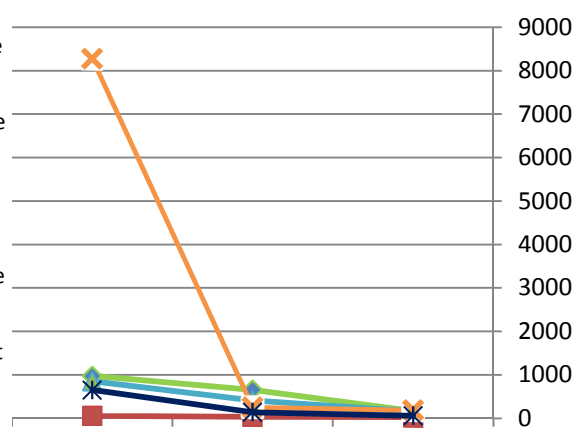
Pays	Evolution les stocks d IDE entrants			Evolution les stocks d IDE sortants		
	1990	2000	2005	1990	2000	2005
Egypte	11043	18254	28882	163	655	976
Tunisie	7615	11545	16924	15	33	53
Maroc	2508	8722	22818	155	412	849
Algérie	1521	3497	8272	183	249	8272
Libye	678	472	533	1321	1943	1911
Mauritanie	59	140	684	59	140	652
total	23424	42630	78113	1896	3432	12713

Source : CNUCED-Rapport 2006

graphe 12: Evolution les stocks d'IDE entrants des Pays Afrique Millions de \$US



graphe 13 : Evolution les stocks d'IDE sortants des Pays Afrique Millions de \$US



On observe que les stocks d'entrées d'IDE détenu par les pays Afrique du nord est de 78113 milliards de \$US en 2005. Sa répartition entre eux bénéficiaires est beaucoup élevée qu'en 1990. A l'exception. La baisse les stocks d'IDE à Libye est (-145) millions de \$US en 2005 contre 678 millions de \$US en 1990. Cette augmentation des stocks IDE entrants s'interprète par la stabilisation macroéconomique⁶ et l'engagement plus marqué de la privatisation et le renforcement du secteur privé de ces pays comme suite ;

● En Égypte,

Un programme important de privatisations est prévu dans différents secteurs tels que les télécommunications ou la banque. L'opérateur public de référence (Télécom Egypt.) hésitait en 2003 entre lancer un 3ème réseau de téléphonie mobile ou au contraire faire payer les deux opérateurs privés actuels (Mobi-Nil et Vodafone) pour le fait d'abandonner de 3ème réseau.

● Au Maroc

Le programme de privatisations marocaine a débuté en 1993, ce pays de Préférence des investisseurs étrangers ; car les revenus de la privatisation de 12% à 15% du PIB pendant la période 2000- 2005.

En 2000, l'ouverture de 35 % du capital de Maroc Telecom, la plus grosse opération, a rapporté à l'État 2,3 milliards d'euros, avec une seconde phase en 2003. Bouygues a été choisi en 2003 pour le port de Tanger-Méditerranée (contrat de l'ordre de 260 millions de US\$ sur un projet total de 1,2 milliards de \$). Il existe encore des opportunités, avec 23 entreprises et deux hôtels inscrits sur l'actuelle liste des privatisations. L'ouverture du marché de l'électricité à un opérateur alternatif à l'ONE est prévue en 2005.

● La Tunisie

Le processus de privatisation tunisienne a été nombreuse depuis 1987 a concerné 159 unités générant un revenu de 1169 millions d'euros dont 74 % sous forme de vente d'actions, 21 % sous forme de cession d'éléments d'actifs et 5% sous forme de concession. L'investissement étranger a contribué à près de 64.5% des produits de cession. Les IDE représentent 10 % des investissements productifs, génèrent le tiers des exportations et 16 % du total des emplois.

⁶ Voir l'annexe (C.1).

L'accélération des opérations de privatisation à partir de 1995 ont permis à l'économie tunisienne a connu un taux moyen de croissance 5% par an, l'investissement étrangers dans la plupart des secteurs d'activité.

Au cours des années 2000-2005 la privatisation a annoncé dans le secteur financier. Les autorités envisagent également d'accorder des concessions dans l'eau, l'électricité, les transports et les télécommunications. Comme en Algérie, la filiale locale de téléphonie mobile d'Orascom annonce des résultats de pénétration satisfaisants (70 000 abonnés). D'infrastructures à reconstruire dans le pays seront concédées au secteur privé.

● L Algérie :

Le programme **algérien** de privatisations est actuellement relancé. De nombreuses entreprises publiques doivent être libéralisées. Seule exception, le secteur des hydrocarbures, qui reste protégé. Au programme également, des concessions dans l'eau, l'énergie, les transports et les télécommunications. La filiale locale d'Orascom qui exploite depuis peu une licence de téléphonie mobile affiche des résultats de pénétration satisfaisants (100 000 abonnés). Alstom, de son côté, a été retenu pour une centrale à gaz de 300 MW et 58 millions de US\$ à Ain Beida (côte Est). En 2004 les privatisations en Algérie ont conduit les entreprises locales à se renforcer en acquérant des entreprises d'État, parfois en partenariat avec des entreprises étrangères, tandis que 23 projets de partenariat avec des entreprises locales pour un montant de 4,51 milliards DA (60 millions de dollars). Ces investissements, précise notamment dans les télécommunications (opérateur téléphonique, El Watania, pour plus de 82% du montant, suivi par les Egyptiens (15,70 milliards DA), les Français (1,77 milliard DA) et enfin les Libyens (1 milliard). L'industrie agroalimentaire, l'industrie pharmaceutique et le secteur des technologies de l'information,

● Au Libye :

La privatisation et le renforcement du secteur privé sont des questions structurelles importantes et Constituent l'élément central du passage à l'économie de marché au Libye. L'économie a seulement progressé de 2,9%, concernant surtout les entreprises potentiellement privatisables en 2004.⁷

En octobre 2003, une liste de 360 entreprises potentiellement privatisables a été établie pour la période 2004-08. Cette liste concerne des entreprises publiques dans des secteurs très variés tels que l'acier, la pétrochimie, le ciment et l'agriculture. Sur les 360 entreprises, 69 ont été privatisées et les autres suivent un programme de mise à niveau dans le cadre de leur privatisation. Cette

⁷Revue ; Mission Économique ; la Situation économique et financière de la Libye, par : Patrick LEBRUN Version n°1 du 3 mars 2004

stratégie de privatisation nécessitera un appui institutionnel important pour conduire à bien le processus de transition vers l'économie de marché.

Le montant d'IDE issue des privatisations, faible pour ce pays, il dispose par ailleurs d'investissements à l'étranger qui représentent un montant certainement très supérieur, ces investissements directs étrangers est essentiellement concentré sur le secteur pétrolier et atteint plus de 200 M\$ par an⁸.

2.2 L'impact de la privatisation sur les IDE en pays Maghreb

L'évaluation de la politique de privatisation permet de dégager comme une condition nécessaire pour assurer dans les meilleures conditions possibles la croissance économique ainsi que l'évolution des investissements directs étrangers.

2.2.1 L'impact de la privatisation sur les IDE en Tunisie

En Tunisie, l'investissement étranger bénéficie d'une attention particulière de la part des pouvoirs publics. L'évolution des IDE était rapide durant les dernières années. En effet l'Etat finance, 10% des investissements productifs, génère plus de 34% des exportations et crée 6% du total des emplois⁹.

Dans le but de consolider une telle évolution, la Tunisie s'emploie à réunir toutes les conditions favorables à la mobilisation de ce type d'investissement. L'objectif de ces conditions est de favoriser davantage les atouts dont dispose le pays au premier rang, dès quelques figures, la forte productivité factorielle et la stabilité politique et sociale.

A cet égard la privatisation constitue un vecteur important pour stimuler l'investissement étranger. Certaines privatisations sont considérées comme un moyen supplémentaire d'attraction de cette catégorie d'investissement qui contribue, notamment, à la dynamisation du managerait productif, au transfert de technologie et au développement de l'exportation.

Le programme de privatisation offre, ainsi, de larges opportunités susceptibles de susciter l'intérêt des investisseurs étrangers. Ces opportunités concernent, outre les multiples opérations de vente d'actifs et/ou de participations publiques, les projets de construction d'autoroutes, de production d'électricité, de dessalement d'eau de mer, de traitement des eaux usés et des déchets solides, etc.... Les résultats enregistrés dans ce domaine sont encourageants. En effet, une grande partie des recettes de privatisation proviennent des achats effectués par les investisseurs étrangers.

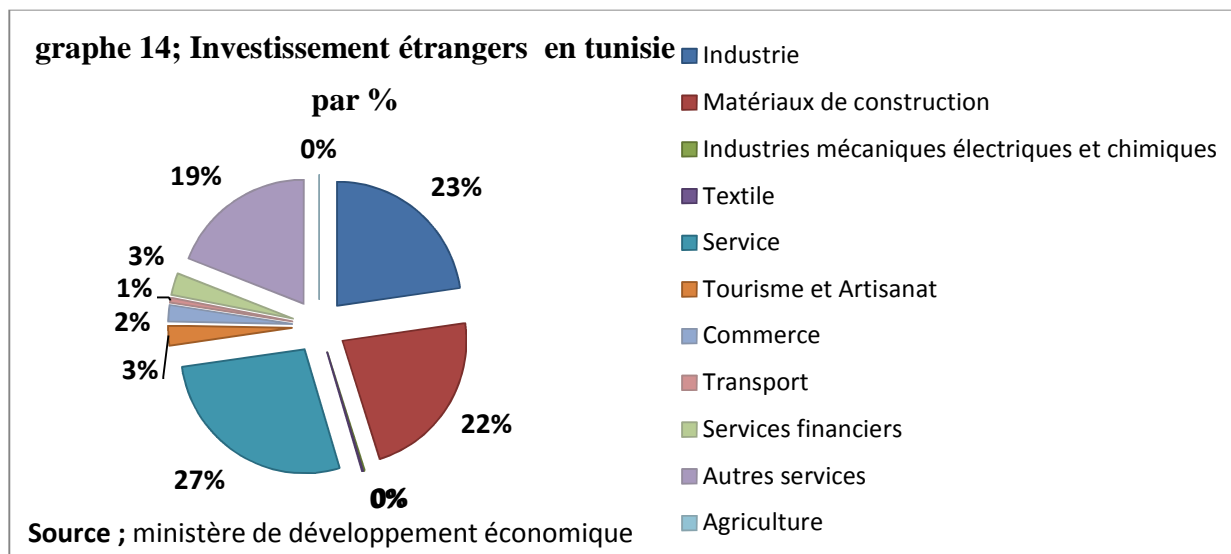
⁸ Perspectives économiques en Afrique ; © BAfD/OCDE 2008

⁹ Ministère développement économique

Tableau 23: Répartition des investissements étrangers dans les recettes des privatisations et restructuration repartis par secteur d'activité (2004) en Tunisie.

Secteur d'activité	Produit total en MD	Investissements étrangers en MD
Agriculture, pêche et agroalimentaire	75	0
Industrie	952	811
Matériaux de construction	825	800
Industries mécaniques électriques et chimiques	108	06
Textile	19	05
Service	1318	973
Tourisme et Artisanat	277	93
Commerce	137	76
Transport	69	22
Services financiers	/	103
Autres services	835	680
Totale	2345	1785

Source ; ministère de développement économique



L'investissement direct étranger représente une part très important dans les recettes des privatisations qui atteignent 75%. Cette part est répartie selon les secteurs d'activités présentées dans le tableau ci-dessus.

En effet l'Investissement Etranger offre (2004) 82% du produit total suivi par le service avec 74%. La privatisation de quatre cimenteries a permis de rapporter 43,9% du volume global de l'Investissement Direct Etranger mobilisés par la privatisation.

La privatisation constitue un levier important de l'investissement Direct Etranger. En effet, les trois quart (3/4) des fonds rapportés par la privatisation proviennent des capitaux étrangers. En absence de la privatisation, l'Investissement Direct Etranger ne bénéficie pas de conditions favorables pour lui permettre de se développer.

La tendance 2009 tunisiennes des IDE est plutôt atone, même si les objectifs nationaux sont atteints avec 1,3 milliard d'euros d'entrées de capitaux étrangers d'après l'Agence de promotion des investissements tunisiens. Cette tendance s'explique par la baisse des investissements européens qui ont participé aux privatisations.

2.2.2 L'impact de la privatisation sur l'investissement au Maroc

L'attractivité relative du Maroc s'est également dégradée selon l'indicateur de la (CNUCED). Mais, depuis 1997, nous constatons une progression rapide des IDE à laquelle ont beaucoup contribué les privatisations (2 milliards de dollars en 2001). Cependant en dehors des privatisations, des concessions et des conversions de dette, l'IDE est faible et il augmente très peu. L'évolution de l'attractivité de l'Egypte est proche de celle du Maroc. Au cours des dix dernières années, les entrées d'IDE ont été en moyenne de 1 milliard de dollars.

Depuis le deuxième semestre 2000, les flux d'IDE ont diminué rapidement de 1.6 milliards à 0.5 milliards en 2000/01. Cette forte baisse s'explique par un léger ralentissement des projets américains dans l'exportation pétrolière et la forte baisse des investissements européens qui avaient participé aux privatisations en 2000. Dans les années à venir, l'investissement direct devrait progresser avec la mise en oeuvre des projets de liquéfaction de gaz naturel.

Ainsi, l'indice d'attractivité situe Malte à la sixième place au niveau mondial.

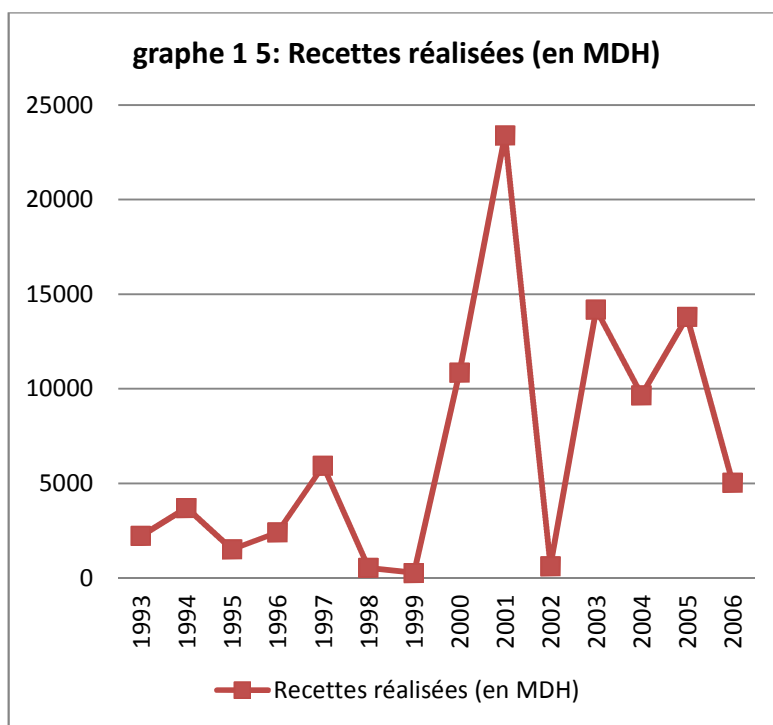
Les IDE sont le fait d'entreprises multinationales établies de longue date et qui assurent 30% de la production et 70% des exportations. Parmi tous les pays candidats à l'UE, Malte présentait en 1999 le plus fort taux d'investissement direct étranger par habitant et son adhésion devrait lui assurer un flux constant d'IDE.

A. Recettes de privatisation entre 1993 et 2006

Entre 1993 et 2006, les opérations de privatisation ont engendré une recette globale d'environ 94 Milliards de DH. Tandis que la privatisation permet d'améliorer le rang d'attractivité des IDE au Maroc tandis qu'il est passé du 4ème au 1^{er}ème parmi les pays arabes et au 3^{ème} rang des pays africains en 2003. Le tableau ci-après retrace l'évolution des recettes réalisées depuis 1993 :

Tableau 24: l'évolution des recettes réalisées par des opérations de privatisation en Maroc

Année	Recettes réalisées (en MDH)
1993	2.222,6
1994	3.702,40
1995	1.508,90
1996	2.405,80
1997	5.923,5
1998	531,4
1999	269,6
2000	10.855,7
2001	23.387,8
2002	621,6
2003	14.181,1
2004	9.656,2
2005	13.797,6
2006	5.038,6
Total	94.102,8

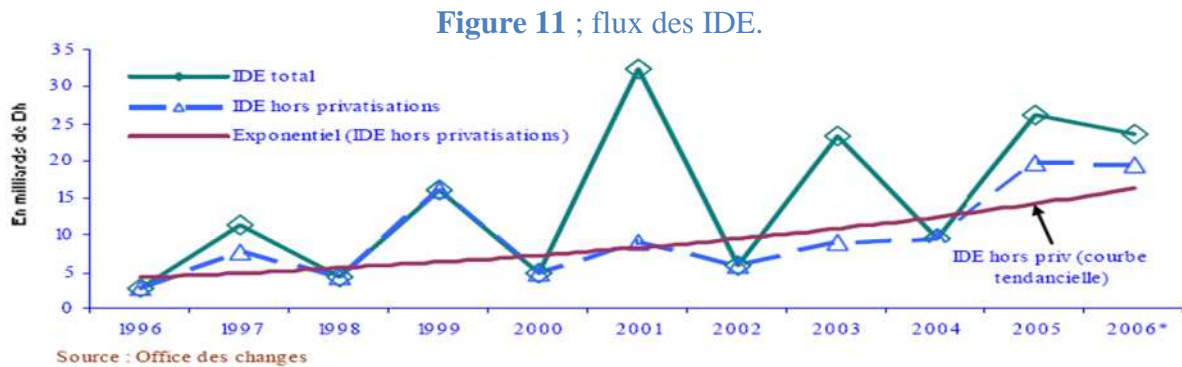


Le montant total généré correspond aussi bien aux opérations de transfert de participations et entreprises publiques, y compris celles de la Banque Centrale Populaire (BCP), que celles relatives à l’octroi des licences Telecom.

Pour les licences Telecom et les opérations liées à la BCP, les recettes générées ont atteint respectivement un montant de 11.217 millions de dirhams et 1.304 millions de dirhams, soit une recette totale de l’ordre de 12.521 millions de dirhams.

Le Ministère de l’Economie et des Finances indique dans le cadre de son projet de loi des Finances pour l’année 2008, l’attractivité de l’économie marocaine aux IDE se renforce en s’autonomisant par rapport aux recettes externes hors privatisations. A l’Exception des flux d’IDE de la période 1998-2000

La figure ci-dessous traduit effectivement la réaction du potentiel de l’attractivité de la privatisation de l’économie marocaine aux IDE depuis quelques années



Durant ces dernières années, les secteurs qui ont attiré le plus les IDE sont : les télécommunications en lien avec la privatisation de Maroc télécom, l'industrie, l'immobilier en lien, entre autres, avec le tourisme.

B. Recettes de privatisation par mode de cession

La majorité des recettes a été générée sur la base d'appels d'offres, comme le montre le tableau ci-après :

Tableau 25 ; Recettes de privatisation par mode de cession

Mode de cession	Total montant (Milliards DH)	Pourcentage (%)
Appel d'offres	53,20	56,54
Attribution directe	27,54	29,27
Bourse	12,65	13,44
Salariés	0,71	0,75

Il est à noter que la taille moyenne des cessions réalisées par attribution directe est très inférieure à celles conclues par appel d'offres. Les attributions directes ont eu lieu en effet, dans beaucoup de cas, lors de la vente de participations minoritaires de l'Etat.

Au-delà de leur dimension financière (près de 94 milliards de dirhams), qui ont eu un impact et des effets indirects appréciables sur la vie économique nationale en contribuant au financement des dépenses de l'Etat, les opérations de privatisation ont permis la libéralisation de certains secteurs tels les télécommunications et ont favorisé un courant d'investissements privés d'envergure avec des retombées positives sur l'emploi et la productivité.

C. Amélioration la gestion des entreprises

L'amélioration des performances post-privatisation des entreprises et hôtels via le transfert de savoir-faire a été significatif non seulement dans les cas où l'acquéreur était un opérateur international qui a introduit ses règles et procédures dans sa nouvelle filiale marocaine, A titre d'exemple, Sonasid (sidérurgie) avec son partenaire industriel espagnol Marcial Ucin, affilié par la suite au groupe Arcelor, a développé ses techniques d'achat de billettes et diversifié sa gamme de fabrication. Pour sa part, Fertima (engrais) avec son partenaire industriel Adubos de Portugal, a amélioré la production après mise à niveau de l'ensemble de ses sites de fabrication.

De son côté Holcim (ciment) avec son partenaire industriel suisse Holderbank a d'abord donné la priorité aux opérations d'optimisation et de modernisation de l'outil de production avant de lancer le projet de construction d'une nouvelle cimenterie de 1,7 million de tonnes à Settat d'un coût estimé à 2 milliards DH.

Section 02 ; les investissements directs étrangers en Algérie :

1. Le cadre juridique de l'investissement étranger en Algérie ;

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 :

- ▶ La loi régissant l'investissement privé du 26 juillet 1963 vise à remédier au climat d'instabilité en freinant la fuite des capitaux. Cette loi confère des avantages et des garanties aux investisseurs étrangers, qui sont protégés contre les nationalisations jusqu'à ce que le montant des bénéfices nets dépasse le montant du capital exporté investi.
- ▶ Le Code de l'investissement privé de 1966 reconnaît l'importance d'un secteur privé national mais soumet tout investissement privé à un agrément de l'État et se réserve le droit de racheter les parts ou actions de toute entreprise privée.
- ▶ 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 .
- ▶ aliénation 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.

Le corpus légal actuellement en vigueur se compose essentiellement de l'Ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement modifiée et complétée par

l'Ordonnance n°06-08 du 20 août 2001 et l'Ordonnance n°09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009.

Les organes de l'investissement sont essentiellement au nombre de deux : le Conseil National de l'Investissement (CNI)¹⁰ et l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)¹¹. Tout projet d'investissement étranger doit être préalablement agréé par le Conseil National de l'Investissement (CNI), même si ce projet n'est pas éligible aux avantages fiscaux.

1.1 Statut de l'investissement étranger durant la période 1982- 1993

➡ La loi 82_13 du 28 août 1982 relative à la constitution et au fonctionnement des sociétés mixtes est le prolongement extérieur de la libéralisation de l'initiative privée. Le capital étranger désirent investir en Algérie doit être contrôlé par l'Etat à travers l'agrément à délivrer et l'association obligatoire à une entreprise publique, qui sous certaines conditions, peuvent donner naissance à une société d'économie mixte (SEM). La loi de 1982, porte à 49%, la part du partenaire étranger. Cette loi du fait qu'elle exclut le secteur privé national du bénéfice de ce partenaire, et ne fournit pas suffisamment de garanties, n'a pas donné l'effet attendu.

➡ la crise de 1986 qui a eu des conséquences néfastes sur la balance des paiements et sur les branches de l'économie nationale, ce changement d'attitude s'est traduit par un nouveau cadre légal régissant l'investissement étranger toujours indirect et sous forme de joint-venture.

Néanmoins, les missions, les objectifs, et la durée de la société sont fixés par négociations entre les deux partenaires. La SEM reste détenue à 51 % par la partie algérienne, et gérée par un conseil d'administration dont le président doit être un algérien.

En 1989, l'année à laquelle le pays a connu des bouleversements politiques, vient la loi qui porte à 65% la part des partenaires étrangers dans les sociétés conjointes. Le contexte n'étant pas favorable, cette loi n'aboutit pas, tout autant que les réformes destinées à réanimer l'économie asphyxiée par le poids de la dette.

➡ La loi relative à la monnaie et au crédit ;

¹⁰ Le Conseil national de l'investissement « Décret exécutif n°01-281 du 24 septembre 2001 » est un organe créé auprès du ministre chargé de la Promotion de l'investissement et placé sous l'autorité du chef du gouvernement qui en assure la présidence. Il a une fonction de proposition et d'étude et est doté également d'un véritable pouvoir de décision.

Ses principales missions sont les suivantes :

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

Il propose la stratégie et les priorités pour le développement de l'investissement ;

Il propose l'adaptation aux évolutions constatées des mesures incitatives pour l'investissement ;

Il propose au gouvernement toutes décisions et mesures nécessaires à la mise en œuvre du dispositif de soutien et d'encouragement de l'investisseur ;

L'étudie toute proposition d'institution de nouveaux avantages.

¹¹ L'ANDI est un établissement public à caractère administratif (EPA) doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

Elle est placée sous la tutelle du ministre chargé de la Promotion des investissements.

L'ANDI exerce sept missions : une mission d'information, une mission de facilitation, une mission de promotion de l'investissement, une mission d'assistance, une participation à la gestion du foncier économique, la gestion des avantages et une mission générale de suivi

L'autorisation aux investissements étrangers a été mise en place à partir de 1990 par la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, puis avec le décret n° 91-37 de la 19/02/1991 portant libération du commerce extérieur.

La loi 90_10 du 14 avril relative à la monnaie et au crédit, elle comporte de nouvelles dispositions constituant le nouveau cadre de l'investissement étranger. Ce cadre était complété par le règlement n° 90- 03 du 08 septembre 1990 fixant les conditions de transfert de capitaux en Algérie.

Le transfert de capitaux et investir en Algérie est autorisé sous forme d'avis de conformité émis par le CMC (le conseil de la monnaie et du crédit) afin de garantir leurs capitaux, les fruits, revenus, intérêt.

Ce nouveau de l'investissement étranger a été complété par l'adhésion de l'Algérie à la société financière internationale ; filiale de la banque mondiale qui active pour la promotion de l'investissement privé, et par la signature des accords bilatéraux de promotion et de protection réciproques de l'investissement avec les gouvernements des Etats-Unis d'Amérique, l'union économique belgo luxembourgeois, et les pays de l'UMA.

Les IDE ont été encouragés par une nouvelle législation fiscale plus attractive et un cadre institutionnel d'appui plus approprié avec le code des investissements de 1993.

1.2 Statut de l'investissement étranger durant la période à partir 2001

L'ordonnance n° 01-03 relative au développement de l'investissement a apporté des modifications profondes à la politique de développement de l'investissement ; elle fixe le régime applicable aux investissements nationaux et étrangers réalisés dans les activités économiques de production de biens et de services ainsi que les investissements réalisés dans le cadre de l'attribution de concession et de licence.

Le régime incitatif ; les investissements peuvent bénéficier des avantages fiscaux, parafiscales et douanières.

Le régime dérogatoire ; mise en exploitation : exonération, pendant une période de 10 ans d'activité effective, de l'impôt sur le bénéfice des sociétés IBS, de l'IRG sur les bénéfices distribués.

- ➡ Exonération, à compter de la date d'acquisitions, de la taxe foncière sur les propriétés immobilières entrants dans le cadre de l'investissement pour une période de 10 ans.
- ➡ Octroi d'avantages supplémentaires de nature à améliorer et/ ou à faciliter l'investissement, tels que le report des déficits et les délais d'amortissement.

- Les organes de l'investissement ; trois principaux organes sont créés pour la conception et la mise en place de la politique du développement de l'investissement ; il s'agit du conseil national d'investissement CNI, l'agence nationale du développement de l'investissement ANDI, et le fons national d'investissement (le guichet unique)¹².

1.3 Les principales modifications apportées par l'ordonnance n° 06-08 du 15 juillet 2006

Les lois des finances ont de profonds aménagements au dispositif régissant l'investissement

- Obligation pour les investissements étrangers désirant investir en Algérie de s'associer avec un Partenaire nationale résident dont l'actionnariat représente 51% au moins du capital social¹³.
- Soumission à l'examen préalable du conseil national de l'investissement de tout projet d'investissement étranger direct ou d'investissement en partenariat avec des capitaux étrangers¹⁴.
- Obligation pour les investissements étrangers directs ou en partenariat de présenter une balance en devises excédentaire au profit de l'Algérie pendant toute la durée de vie du projet.
- Les financements nécessaires à la réalisation des investissements étrangers ; direct ou en partenariat par recours au financement local.
- Attribution de l'Etat ainsi que les entreprises publiques économiques du droit de préemption sur toutes les cessions de participations des actionnaires étrangers ou au profit d'actionnaires étrangers.

En 2010, dans le cadre de la loi de finance complémentaire 2009, des mesures législatives viennent modifier les conditions de réalisation des investissements étrangers. Instaurée par la loi de finances complémentaire pour 2009, la règle dite des 51-49% fixe la part de participation d'un investisseur étranger dans une société de droit algérien à 49%. Cette règle est prévue par l'alinéa 2 de l'article 4bis du code de l'investissement selon lequel : « 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.. ». A tort ou à raison, cette règle est considérée comme un **frein** au développement des investissements étrangers en Algérie.

Les projets d'investissement étranger direct ou d'investissement en partenariat avec des capitaux étrangers doivent être soumis à l'examen préalable du conseil national d'investissement CNI.

¹² Le guichet unique ; 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 (GUD), puisqu'il est créé au niveau de la wilaya ou ensemble de wilayas.

¹³ cf. ; article 58 de l'ordonnance n ° 09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009 .J.O.R.A. n° 44/2009.

¹⁴ cf ; article 58 de l'ordonnance n ° 09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009 .J.O.R.A. n° 44/2009.

2. Les opportunités d'investissements en Algérie

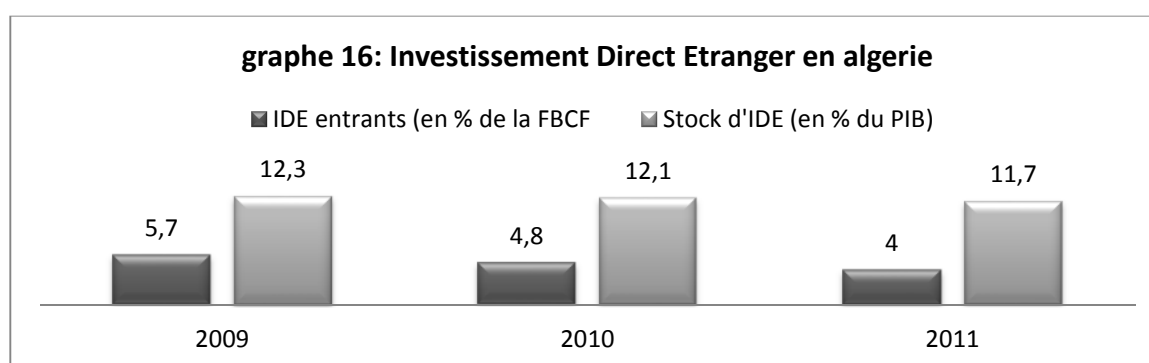
La période qui précède la crise de 2008 s'est caractérisée par un fort accroissement des capacités productives dans l'économie mondiale, Les flux entrants d'IDE en Algérie sont inscrits dans une tendance haussière, passant de 634 MUSD à 2,4 Mds USD pendant la période 2003-2009, enregistrant ainsi un taux de croissance annuel moyen de 25%¹⁵. Dans le même temps, leur part dans le PIB a plus que doublé (passant de 0,93% à 2%) tout en demeurant à un niveau modeste.

Après 2008 l'avènement de la crise financière internationale et son impact sur les économies réelles ont donné un coup de frein aux flux financiers internationaux pour cela l'Algérie a enregistré une baisse des investissements étrangers jusqu'à 2011.

Tableau 27 ; Investissement Direct Etranger en chiffres

Investissement Direct Etranger	2009	2010	2011
<i>IDE entrants (en % de la FBCF*)¹⁶</i> <i>(en milliards de dollars)</i>	5,7 2,76	4,8 2,3	4,0 2,7
Stock d'IDE (en % du PIB)	12,3	12,1	11,7
Indicateur de performance**¹⁷, rang sur 141 économies	130	113	103
Indicateur de potentiel***¹⁸, rang sur 141 économies	-	-	62
Nombre d'investissements greenfield****¹⁹	1	-	3

Source : CNUCED - dernières données disponibles.



¹⁵ Source Banque d'Algérie.

¹⁶ * La formation brute de capital fixe (FBCF) est un indicateur mesurant la somme des investissements, essentiellement matériels, réalisés pendant une année.

¹⁷ ** L'indicateur de Performance de la CNUCED est basé sur un ratio entre la part du pays dans le total mondial des IDE entrants et sa part dans le PIB mondial.

¹⁸ *** L'indicateur de Potentiel de la CNUCED est basé sur 12 indicateurs économiques et structurels tels que le PIB, le commerce extérieur, les IDE, les infrastructures, la consommation d'énergie, la R&D, l'éducation, le risque pays.

¹⁹ **** Les investissements greenfield correspondent à la création de filiales ex-nihilo par la maison mère.

Les investissements directs étrangers (IDE) en Algérie ont atteint 435 milliards de dinars durant le premier semestre 2011²⁰, les secteurs d'activité où existe une forte concentration de ces IDE sont notamment, la fabrication de médicaments (biotechnologie), de matériaux de construction et l'habitat, et d'industries diverses.

Avec le système réglementaire de partenariat national - étranger, basé sur le partage de capital et de participation financière de 51 % et 49 %, de nombreux investisseurs étrangers ont accepté de coopérer avec des entrepreneurs algériens sous forme joint-venture pour créer de l'emploi et assurer le transfert de technologie. Mais cette règle, reste toujours comme un obstacle au développement des investissements étrangers en Algérie. Les formes de sociétés préférées par les investisseurs Société à responsabilité limitée, SARL, SPA et Les formes d'établissements préférés par les investisseurs des Filiales.

Bien plus, le retour massif des investissements directs étrangers, en 2011 qui sont contribués à la PIB, et le niveau de développement économique du pays²¹. cette progression des intentions d'investissements étrangers s'explique selon ANDI par multitude des indicateurs ; géographique , politique , juridique économique notamment par l'amélioration du climat des affaires en Algérie et par les impacts des plans de relance économique élargissant le marché des services notamment dans les domaines du BTPH, des transports de marchandises et des matériaux de construction , L'ensemble de ces indicateurs représente comme suit ;

2.1 La Géographie ;

Officiellement République algérienne démocratique et populaire, État du Maghreb, Située en Afrique du Nord , bordé au nord par la mer Méditerranée, à l'est par la Tunisie et la Libye, au sud-est par le Niger, au sud-ouest par le Mali et la Mauritanie, à l'ouest par le Maroc, et notamment le Sahara-Occidental. Deuxième pays d'Afrique par sa superficie 2 381 741 km², dont les quatre cinquièmes sont occupés par le Sahara, l'Algérie a pour capitale Alger.

Trois ensembles très contrastés se partagent le territoire algérien :

- ✦ L'ensemble tellien, au Nord (4% de la superficie totale de l'Algérie).
- ✦ L'ensemble des hauts plateaux (9% de la superficie totale).
- ✦ L'ensemble saharien, au Sud (87% du territoire).
- ✦ L'Algérie bénéficie ainsi d'un climat méditerranéen qui est continental à l'intérieur, et de type

²⁰ Le rapport de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED 2012)

²¹ Rapport publié par Anima

tropical vers le sud avec d'importantes variations de température entre le jour et la nuit.

- L'Algérie bénéficie également d'une position stratégique qui fait d'elle le carrefour de trois mondes (méditerranéen, arabe et africain).
- De part son histoire l'Algérie a de tout temps été convoitée et occupée cependant les arabes et les français sont ceux qui ont laissé le plus d'emprunts créant ainsi un lien fraternel emprunt d'ambiguïté.
- L'Algérie jouie d'une forte culture arabo-islamique qui s'étend de la coutume à la pratique de la religion musulmane en passant par la simple utilisation de la langue arabe.
- Toutefois, on ne peut évoquer l'Algérie sans faire état du fort impact qu'ont eu les Français durant la colonisation et qui constitue également un morceau de l'identité algérienne, faisant de l'Algérie le pays francophone par excellence. La langue française est utilisée de façon courante en Algérie, elle constitue notamment la langue des affaires.
- L'Algérie se caractérise aussi par ses richesses naturelles importantes et diversifiées, Les réserves de gaz de l'Algérie sont parmi les premières au monde, le sous-sol abrite aussi d'importantes ressources et gisements de pétrole, phosphate, zinc, fer, or, uranium, tungstène, kaolin...

2.2 La Populations et Démographie

A fin 2011, sa population est estimée à 35 millions d'habitants, 11.040.000 sont Population active S'élève à plus de 37 millions²² en 2012 ; La capitale, Alger, compte plus de 2,5 millions d'habitants. Les autres villes les plus importantes par le nombre d'habitants sont : Sétif, Constantine, Oran, Annaba. Les projections pour 2015 sont de l'ordre de 40 millions d'habitants.

Tableau 29 ; La population active en chiffres

Année	Taux d'activité total	Taux d'activité des hommes	Taux d'activité des femmes
2009	-	79,60%	37,20%
2010	58,50%	71,70%	14,70%

Source : ONU - Organisation des Nations Unies

2.3 La stabilité politique

Sur le plan politique, l'Algérie jouit d'une situation relativement stable tandis que, après des années difficiles au cours de la décennie 90, des efforts ont été faits en matière d'ouverture démocratique et de gouvernance politique (abandon du système de parti unique, liberté de la presse et d'association, etc.)²³. Ces progrès ont conduit à l'émergence d'une société civile de plus

²² ONS au janvier 2012

²³ Au début de l'année 2011, l'Algérie a été confrontée à des tensions sociales se traduisant par des manifestations contre le chômage, la cherté de la vie et pour le renforcement du processus démocratique. En réponse, le Gouvernement a pris, d'une part,

en plus dynamique. Le Président Abdelaziz Bouteflika, actuel Chef de l'Etat, a été réélu le 9 avril 2009 pour un troisième mandat de 5 ans. Ce scrutin a été précédé, en mai 2007, par des élections législatives précédentes en 2012 qui ont permis de renouveler l'Assemblée nationale populaire (389 membres), qui avec le Conseil de la Nation (144 membres),

Le nombre des partis s'élève à environ 50 depuis 2012 suite à l'adoption d'une nouvelle loi sur les partis politiques. Les principaux sont le FLN (Front de Libération Nationale), le RND (Rassemblement national démocratique), le FFS (Front des Forces Socialistes), le MSP (Mouvement Social pour la Paix), le RCD (Rassemblement pour la culture et la démocratie), El Islah (le Renouveau), le PT (Parti des Travailleurs), le FNA (Front National Algérien).

En effet la liberté d'association est garantie constitutionnellement. Il existe 962 associations à vocation nationale et 77361 à vocation locale²⁴.

2.4 Organisation territoriale et administrative

La commune est l'élément de base de l'organisation territoriale de l'Algérie. Les communes sont au nombre de 1541, regroupées autour de districts administratifs (daïras, au nombre de 227) et de départements (wilayas, au nombre de 48).

La Constitution dispose dans son article 1^{er} que l'Algérie est une République une et indivisible.

La Constitution de 1989 a institué un régime pluraliste qui garantit l'exercice plein et entier des libertés individuelles et collectives, sous toutes les formes et dans tous les domaines, et organise les pouvoirs sur le principe de la séparation.

Le système institutionnel et politique algérien consacre la nature présidentielle du pouvoir exécutif et consacre aussi la séparation des pouvoirs exécutif, législatif et judiciaire.

2.5 Le système judiciaire

La Constitution prévoit un système judiciaire indépendant, qui protège la société et les libertés, fondé sur les principes de l'égalité. La constitution consacre une prééminence de la loi garantissant contre toute forme de pression. La constitution algérienne devient ainsi le gage d'une impartialité totale des juges.

A noter que pour améliorer l'efficacité du système algérien et dans le cadre de la réforme de l'Etat, on tend vers une réelle indépendance de la justice ainsi que la mise en conformité avec

des mesures économiques pour soutenir l'emploi et le pouvoir d'achat des populations et d'autre part, des mesures politiques telles que la levée de l'état d'urgence, en vigueur depuis 1992. Le 15 avril 2011, le Président de la République a annoncé d'autres mesures qui portent notamment sur la révision de la Constitution et des lois électorales ainsi que la dépenalisation du délit de presse.

²⁴ Chiffres du ministère de l'intérieur et des collectivités locales.

les normes internationales du Code Pénal et du Code de la Famille. En effet, le manque de transparence et de spécialisation a donné naissance à des groupes de travail spécialisés pour rendre conforme aux standards internationaux

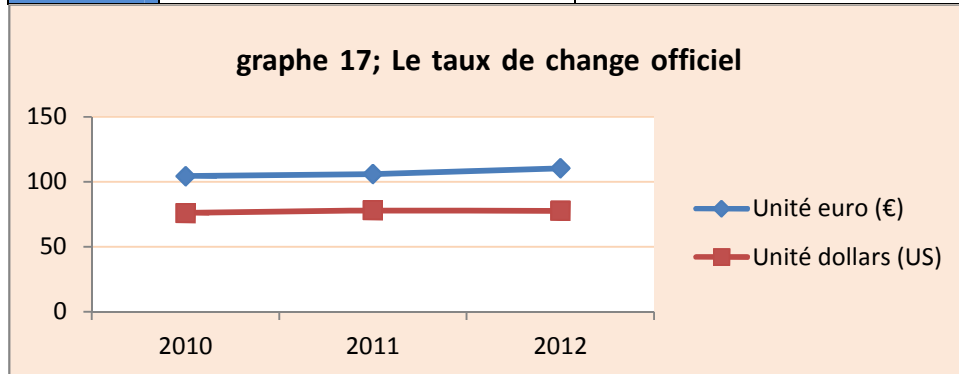
le fonctionnement des juridictions et mettre en place les juridictions manquantes (tribunal foncier, tribunal de commerce etc....) .

2.6 La monnaie

Le Dinar algérien (DZD) est l'unité monétaire de l'Algérie depuis 1964, date à laquelle il a remplacé le Franc algérien. La convertibilité des devises étrangères en Dinars, au cours officiel est autorisée.

Tableau 30 ; Le taux de change officiel

année	Unité euro (€)	Unité dollars (US)
2010	104, 30 dinars algériens	/
2011	105, 89 DZD	78, 11 DZD
2012	110.30 DZD	77,62 DZD



2.7 Politique économique, évolution et tendance

Aujourd'hui, après la mise en application du PAS (Plan d'ajustement structurel), l'Algérie a engagé une politique de libéralisation avec l'adoption de l'économie de marché et la mise en place d'un nouveau dispositif législatif conçu pour soutenir l'investisseur privé national et rendre possible l'appel aux capitaux étrangers. Plusieurs textes législatifs ont été promulgués ou amendés à cet effet:

- ▶ la loi sur la monnaie et le crédit.
- ▶ le décret portant création de la Bourse des valeurs mobilières.
- ▶ l'ordonnance relative au développement de l'investissement.
- ▶ l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat.
- ▶ l'ordonnance relative à la privatisation des entreprises publiques.

- ▶ la loi sur la concurrence.

Pour asseoir les changements imposés par le PAS et la nouvelle orientation économique de l'Algérie, des réformes dites de «seconde génération» ont été engagées dans le but de renforcer le développement économique. Ces réformes ont porté sur :

2.7.1 Promotion de l'investissement et l'environnement des entreprises

Les entreprises privées PME/PMI est une politique économique ambitieuse pour diversifier le tissu économique Elle est articulée autour des PME considérées comme pourvoyeuses de croissance et d'emplois²⁵. Le cadre réglementaire et institutionnel (ordonnance relative au développement de l'investissement, politique de la concurrence, normalisation, métrologie, propriété industrielle) ainsi que le financement des PME sont particulièrement visés.

L'entreprise privée PME/PMI intervient pour près de 75 % dans le PIB hors hydrocarbures et à 55 % de la valeur ajoutée.

Un programme de mise à niveau des entreprises est prévu dans le programme de relance, doté d'une allocation budgétaire initiale d'environ 30 millions d'euros. Un autre programme touchant 20.000 PME d'envergure est en voie de lancement dans le cadre du programme 2010-2014.

L'Algérie compte aujourd'hui plus de 600 000 PME-PMI²⁶, pas moins de 380 milliards de dinars (3,8 milliards d'€) seront débloqués entre 2011 et 2014 en faveur de la création et du développement des entreprises algériennes. Pourront bénéficier de cette aide les PME algériennes souhaitant renforcer leurs capacités de gestion et d'organisation, ou améliorer la qualité des produits.

2.7.2 Réforme du secteur public /privatisation

C'est le ministère de l'industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion des investissements qui est en charge d'élaborer la stratégie, le programme d'ouverture du capital et de privatisation des entreprises publiques et de veiller à leur mise en œuvre.

Avec l'ordonnance n° 95-22 du 26 août 1995 relative à la privatisation des entreprises publiques, les pouvoirs publics ont été amenés à définir une politique plus audacieuse avec l'ordonnance n° 01-04 du 20 août 2001 relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des EPE.

²⁵ La loi 01-18 du 21 décembre 2001 portant loi d'orientation pour la promotion de la PME a défini la PME et les outils de sa promotion :

Toute entreprise de production de bien et/ou de services;

• Employant 01 à 250 personnes

• Dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 Milliards DA ou dont le total des bilans annuel n'excède pas 500 millions de DA

• Et dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises

²⁶ Source : le Ministère de l'Industrie, voir **annexe (C.2)**

Cette politique algérienne de privatisation vise, à travers la cession d'actifs publics à des repreneurs privés, l'amélioration du management et l'acquisition de nouvelles technologies, le désendettement du Trésor vis-à-vis de la Banque d'Algérie. C'est pour cette raison que l'Etat, à travers les sociétés de gestion des participations (SGP), négocie âprement le prix de cession des entreprises dans la mesure où les opérations de privatisation sont censées procurer des recettes nouvelles au Trésor.

2.7.3 Réforme du secteur bancaire et financier²⁷

Le paysage bancaire compte aujourd'hui plus de 26 institutions bancaires et financières : 20 banques dont 6 publiques et 14 à capitaux privés, et 6 établissements financiers.

Cette diversification de l'offre bancaire inhérente à l'ouverture du système bancaire algérien en autorisant les banques et établissements financiers étrangers à s'installer ou à se faire représenter en Algérie, s'accompagne d'un réel et très sérieux effort de modernisation, pour rendre plus fluides les opérations interbancaires et d'améliorer les réseaux de communications sécurisés et en introduisant toute la panoplie des moyens de paiement modernes, comme (nouvelle gamme de produits, cartes de paiements internationales, réseau de transmission de données, monétique, élargie des besoins de la clientèle, des ménages avec le développement du crédit immobilier, et du crédit à la consommation).

En effet, aux termes de la loi de finances complémentaire pour 2009, les banques et établissements financiers ne sont autorisés à accorder des crédits aux particuliers que dans le cadre des crédits immobiliers.

- La création de sociétés de capital investissement.

Les banques ont accordé en 2012 près de 4.300 milliards de DA de crédits à l'économie, en hausse de 15,3% par rapport à 2011. Ce taux grimpe à 17% en intégrant les créances non performantes, selon la dernière note de conjoncture de la Banque d'Algérie. Sur l'ensemble de ces crédits, dont près de la moitié était à long terme, 2.249 mds de DA ont été destinés aux entreprises privées, soit 52,33% des crédits, dont 295,5 mds de DA alloués aux ménages (6,88%). La part du secteur public était de 47,66% 2012 avec plus de 2.048 mds de DA de crédits.

2.7.4 Le développement des Infrastructures et transports²⁸ ;

Amélioration et développement des infrastructures dans le domaine des transports , constitue une

²⁷ Depuis l'adoption de la loi de 1990, un nouvel environnement bancaire et financier allait être mis en place, qui se révélera beaucoup plus conforme à la libération de l'économie. Cette loi consacre le caractère universel du système bancaire et financier algérien en permettant l'ouverture de cet espace aux banques et institutions financières nationales et étrangères.

²⁸ Ministère de communication ; Centre nationale de documentation de presse et d'information, CNDPI mars 2011 ; industrie algérienne enjeux et perspectives ; 19 cam ; p 95.

condition essentielle pour attirer des investissements étrangers .tandis que les opérations de développement du réseau routière avaient permis à l'Algérie de se doter d'un réseau de routes avoisinant les 180.039 KM répartis comme suit ; routes nationales 29.107 km, routes de wilaya 23.888 km, routes communales 59.044 km , routes urbaines 68.000 km. L'effort se poursuit au 2011 un réseau routier de 112039 Km, les voies rapides (routes express) ont atteint 3620 Km. L'accélération du projet de réalisation de l'autoroute Est-Ouest s'étalant sur 2000km. Ce projet est inscrit en priorité dans les programmes gouvernementaux. Sa réalisation est relancée et son exécution est déterminée en 2012.

Le réseau ferroviaire couvre une grande partie du pays tandis que les grands projets avaient été engagés comme la rénovation de la voie ferré est-ouest (Annaba-Oran) qui sa longueur passera de 3500 KM en 2000 à 10400 en 2015. Ainsi la construction de nouvelles voies et l'électrification de plusieurs tronçons, l'acquisition de nouveaux équipements comme les locomotives et les tracteurs. L'Algérie possède le plus importants réseau ferroviaire africain qui joue un rôle capital dans l'économie nationale grâce à le parc est composé plus de 300.000 véhicule, plus de 187 trains sont mis quotidiennement en circulation pour desservir 17 grandes et moyennes villes.

L'infrastructure aéroportuaire²⁹ comprend 36 aéroports dont 11 Internationaux, les plus importants sont ceux d'Alger, Oran, Annaba, Constantine. Ce secteur avait bénéficié dans le cadre de la politique de qualification et de réalisation des infrastructures 2009³⁰ , beaucoup de projets, dont 4 nouvelles installations ; chlef, bayad, bordj badji mokhtar , inguezam. Avec un projet de couverture radar pour l'espace du sud, projet d un centre de contrôle aérienEtc.

Sur la façade maritime Algérie dépens pour 95% de ses échanges du transport maritime l'Algérie dispose de 13 ports principaux commerciaux et de 35 ports de pêche, les plus importants ports commerciaux sont ; Alger, Oran, Annaba, Jijel. Alors que les plus importants ports d'exportations des hydrocarbures sont ; Alger, Arzew, Skikda, Bejaia, Annaba.

Le programme complémentaire de soutien à la croissance (PCSC) 2010- 2014 prévoit pour fin 2014 la construction de lignes rapides, l'achèvement du métro et du Tramway d'Alger, ainsi que la réalisation de nouvelles installations aéroportuaires et portuaires et de lignes Tramway pour cinq autres villes d'Algérie.

2.7.5 Eau et Ressources Hydriques

L'eau en Algérie est reconnue comme un bien social et économique, les pouvoirs publics ont

²⁹ La loi de finance 2003 a prévu des crédits importants pour la réalisation du nouvel aéroport d'Alger, d'une grande capacité et moderne. L'objectif affiché est celui de la libéralisation effective de 25% du trafic international d'ici à 2005.

³⁰ Programme complémentaire de soutien à la croissance économique 2005-2009 et le plan d'action de mise en œuvre de l'accord d'association avec l'Union européenne AA.

consacré des crédits exceptionnels pour renforcer l'infrastructure d'emmagasiner et de distribution de l'eau.

La participation privée à la gestion est envisagée ultérieurement. La politique environnementale met en avant une gestion économique des ressources, en sol et en énergie, notamment à travers la tarification des ressources et des incitations fiscales.

L'Etat a investi plus de 1800 milliards de dinar pour le secteur de l'eau qu'ont été prévus pour la période 2010-2014.

Pour mieux maîtriser cette ressource, des dispositions législatives et réglementaires sont prises ou sont en voie de l'être afin d'ériger une véritable « économie de l'eau »³¹, une tarification adéquate et une gestion rationnelle du secteur.

L'Algérie prend sérieux un Plan National du Climat 2011/2013³² dont le projet de la protection de l'environnement qui traite une de ses objectifs, s'est la gestion de l'utilisation des ressources naturelles (ressources hydriques eau. énergie, gaz...) et améliorée la qualité de l'eau.

2.7.6 Nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC)

Les Nouvelles technologies de l'information et de communication l'une des conditions qui incite les sociétés étrangères à investir dans un pays est celle des NTIC. Sa part dans le PIB est environ 04%.

L'Algérie est considérée comme l'un des pays arabes et africains qui ont accompli un grand parts dans l'utilisation des ces technologies³³, grâce à la politique nationale dans ce domaine s'articule sur le développement d'un management électronique ainsi que la promotion des services offerts aux citoyens par de nouvelles prestations .tandis que la majorité des entreprise nationale avaient saisi le rôle des TIC comme moyen de production, elles s'était mises à promouvoir leurs produits et à établir des relation de partenariat avec les sociétés étrangers à travers le web « commerce électronique »

Il est dénombré, fin 2010, plus de 11.000 cyberespaces. Le ministère des Télécommunications a programmé la mise en place, dès 2003, d'une plateforme pour 100 000 abonnements supplémentaires à Internet.

A cette effet, le nombre d'abonnés de l'internet est de 1 million, à l'horizon 2015 est de démocratisés largement l'accès internet à très haut débit ADSL, en plus d'Algérie télécom

³¹ La loi de finances 2010.

³² Programme indicatif national 2011 – 2013 ; Programme d'accompagnement de l'Accord d'association UE

³³ La loi du 5 août 2000 relative aux télécommunications a supprimé le monopole sur ce secteur névralgique, séparant les activités d'exploitation de la poste et des télécommunications. Cela donne la possibilité à des opérateurs privés et étrangers d'y investir, En outre, une Autorité de régulation de la poste et des télécommunications (ARPT), qui veille au respect de la réglementation et garantit le libre jeu de la concurrence entre les différents opérateurs a été créée.

d'autres opérateurs proposent leurs services d'accès à internet ; les 03 opérateurs de mobiles avec des clés USB et des blackberry, anwarnet , SLC et lcosnet en partenariat avec Algérie télécom³⁴.

Le réseau téléphonique avait enregistré une amélioration notable au cours dernières années en raison de l'ouverture du secteur aux investissements étrangers. C'est ainsi que le nombre d'abonnés au portable près de 35 millions de ligne en 2011 contre 12 millions seulement en 2005.

En matière de médias, l'Algérie a pleinement tiré profit de l'ouverture et du pluralisme institué par la Constitution de 1989. La liberté de la presse est une réalité. Avec une trentaine de quotidiens et plus de 400 publications périodiques. La part de la presse privée est prédominante dans la presse écrite.

2.7.7 Education- Formation- enseignement supérieur³⁵

L'éducation et la formation ont toujours été une préoccupation de l'Etat algérien. Depuis son indépendance, Grace à un effort budgétaire soutenu et des investissements importants représentant environ le quart de son budget global « fonctionnement et équipement », le parc des infrastructures de l'éducation nationale a atteint pour la rentrée scolaire 2011-2012, 24932 établissements accueillant 8239000 élèves pour un effectif global de 406285 enseignants.

Ces réalisations ont permis l'évolution des principaux indicateurs à savoir : le taux de scolarisation des enfants âgés de 6 ans(43 % en 1966 et 98.16% en 2010-2011) et le taux d'occupation des classes dans le primaire qui est passé de 40.02 au cours de l'année scolaire 1999-2000 à 27.86 pour l'année 2010-2011 et atteindra 25 élèves par classe grâce au programme 2010-2014.

Au titre de la rentrée universitaire 2010-2011, l'effectif global des étudiants s'est élevé à 1230000, tous cycles confondus, alors qu'il était de 466000 étudiants en 1999.

2.7.8 La Santé³⁶ :

Le marché algérien de la santé est en forte croissance : estimé à 2,5 milliards de dollars actuellement, il devrait peser 3 milliards de dollars d'ici 2013. En outre, la concrétisation du programme quinquennal 2010-2014 devrait permettre de porter le nombre des infrastructures suscitées à 173 hôpitaux, 337 polycliniques, 1000 salles de soins et 45 complexes spécialisés de santé.

De nombreux investisseurs étrangers commencent à prendre leurs marques :

- Le Français Sanofi-Aventis lance en 2011 un projet d'usine ainsi qu'un centre de stockage à Sidi Abdellah, dans la wilaya d'Alger. 133 jeunes diplômés y seront employés.

³⁴ Guide Investir en Algérie / 2012

³⁵ www.interieur.gov.dz

³⁶ www.invest-in-med.eu

- ◆ En 2010, le laboratoire danois Novo Nordisk augmente la capacité de production de son usine de Tizi Ouzou, dont les médicaments anti-diabète sont vendus en Algérie et à l'international
- ◆ Le laboratoire palestinien Jérusalem Pharmaceutical monte en 2009 une unité de production de gaz médicaux et de médicaments, en partenariat avec la Pharmacie Centrale des Hôpitaux d'Alger.
- ◆ Pfizer, le géant américain de l'industrie pharmaceutique, rachète à l'entreprise publique Sidal sa participation de 30% dans leur JV Pfizer Sidal Manufacturing

2.7.9 La production énergétique

L'Algérie est Première puissance énergétique en Méditerranée Dans le paysage énergétique mondial, l'Algérie occupe la 15^{ème} place en matière de réserves pétrolières, la 18^{ème} en matière de production et la 12^{ème} en exportation. Les capacités de raffinage de l'Algérie sont de 27 millions de tonnes/an(2011)

L'Algérie occupe la 7^{ème} place dans le monde en matière de ressources prouvées en gaz naturel, la 5^{ème} en production et la 4^{ème} en exportation³⁷, après la Russie et le Canada.

Dans l'espace méditerranéen, l'Algérie est le premier producteur et exportateur de pétrole et de gaz naturel. L'Algérie est aussi le premier producteur de gaz naturel liquéfié en méditerranée.

En ce qui concerne le gaz naturel, l'Algérie n'a pas de rival dans la Méditerranée, forte de 50% des réserves, de 48% de la production totale et d'un impressionnant 94% des exportations de gaz naturel.

L'Algérie est le troisième fournisseur de l'UE en gaz naturel et son quatrième fournisseur énergétique total³⁸. Dans le domaine des énergies renouvelables, outre la construction d'une grande centrale solaire, l'objectif à l'horizon 2030 est la production de 22.000 MW d'électricité à partir d'énergies renouvelables.

Les grands projets dans le secteur des énergies renouvelables en 2011 :

- ◆ Une enveloppe de 120 milliards d'US\$ sera ainsi débloquée pour favoriser la production d'électricité à partir des énergies dites alternatives d'ici 2020.
- ◆ Le projet euro méditerranéen DESERTEC, soutenu par plusieurs sociétés privées basées en Europe, au Proche-Orient et en Afrique du Nord, entend réunir 400 milliards d'€ pour créer d'ici 40 ans un vaste réseau d'installations éoliennes et solaires en Afrique du Nord et au Moyen-Orient (objectif : fournir 15 % de la consommation d'électricité de l'Europe).

³⁷ Source : BP Statistical Review of World Energie, 2009.

³⁸ Voir l'annexe (C.3).

- ◆ Le pays a inauguré en 2010 un Institut Algérien des Energies Renouvelables à Hassi R'mel afin de former plusieurs centaines d'experts algériens spécialisés dans l'ingénierie solaire et éolienne ainsi que dans les techniques d'exploitation de biogaz.
- ◆ Une entreprise allemande Centrotherm décroche début 2011 un appel d'offres de 300 millions d'€ portant sur la réalisation d'une usine de fabrication de modules photovoltaïques dans la zone industrielle de Rouiba, pour le compte du groupe public Sonelgaz.

2.8 Les Développements économiques

L'Algérie est un pays attractif que ce soit par rapport à sa situation géographique ou à sa situation Macro-économique, tandis que en 2011 s'est un grand marché attractif de près de 36 millions de consommateurs. Ce pays a affiché de bonnes performances, au cours des dernières années.

De 2004 à 2010, le PIB a cru à un taux moyen de 3,4% grâce aux performances du secteur des hydrocarbures, mais également à la contribution croissante des secteurs des services et des bâtiments et travaux publics (BTP).

2.8.1 Avantages comparatifs ;

➔ **Un grand marché algérien estimée par :**

- ▶ Un PIB de 260 Milliards de \$ (deuxième en Afrique, après l'Afrique du Sud) a fin 2010.

Tableau 31 ; Evolution du PIB en (milliards de dinars) / %.

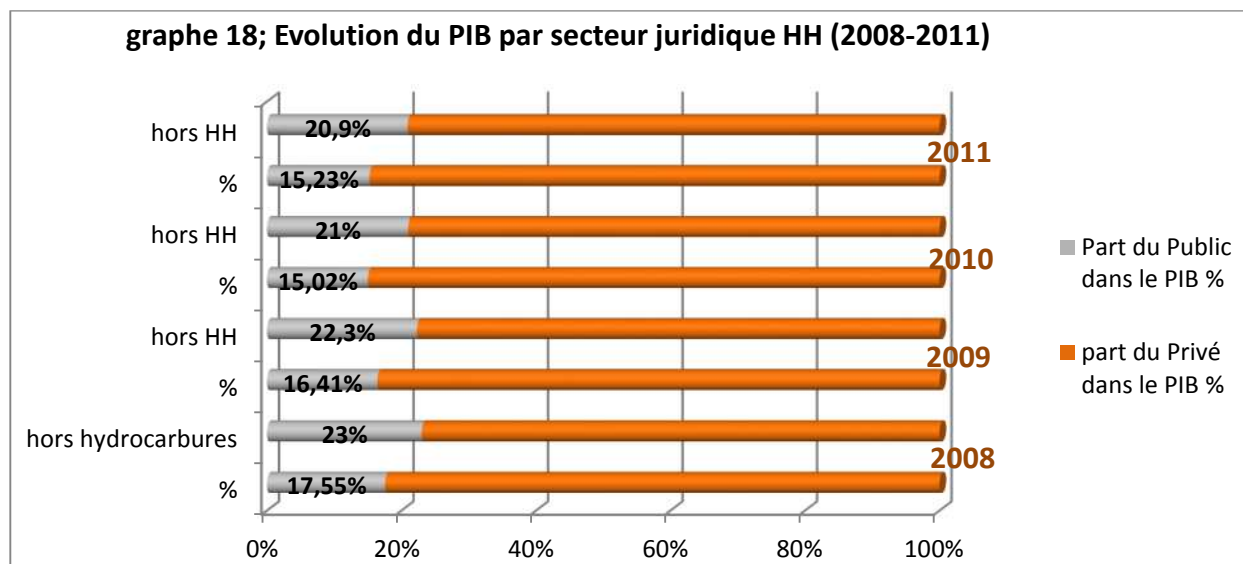
	Evolution du PIB en 2011 (en milliards de dinars)	Croissance du PIB en 2011 %
PIB	11.892.5	4.0
PIB hors hydrocarbures HH	8.590.8	6.0
PIB hors hydrocarbures et hors agriculture HH/HA	7.530.0	6.3

Source ; CACI.

Tableau 32 ; Evolution du PIB par secteur juridique HH (2008-2011)/ Unité : Mds DA³⁹

Secteur Juridique	2008			2009			2010			2011		
	Valeur	%	hors hydrocarbures	Valeur	%	Hors HH %	Valeur	%	Hors HH %	Valeur	%	Hors HH %
Part du Public dans le PIB	760.92	17.55	23,0	816.8	16.41	22,3	827.53	15.02	21,0	923.34	15.23	20,9
Part du Privé dans le PIB	3574.07	82.45	77,0	4162.02	83.59	77,7	4681.68	84.98	79,0	5137.46	84.77	79,1
TOTAL	4334.99	100		4978.82	100		5509.21	100		6060.8	100	

Source : MIPPI.

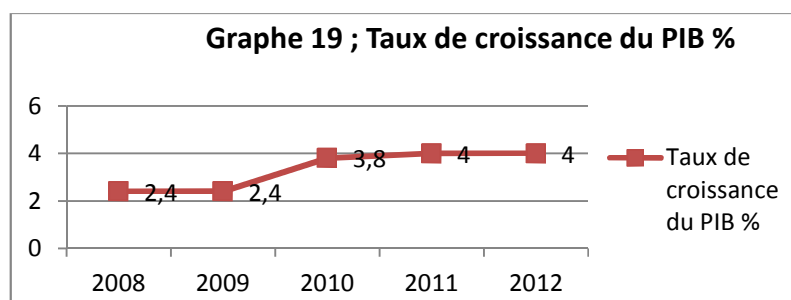


- ▶ Le Produit intérieur brut (PIB) par habitant est estimé à plus de 4000 USD à fin 2010.
- ▶ Un taux de croissance estimé à 3,5 % en 2011, pouvant atteindre 3,6 % entre 2012 et 2014.

Tableau 33 : Taux de croissance du PIB %

années	Taux de croissance du PIB %
2008	2,4
2009	2,4
2010	3,8
2011	4
2012	4

Source : COFACE



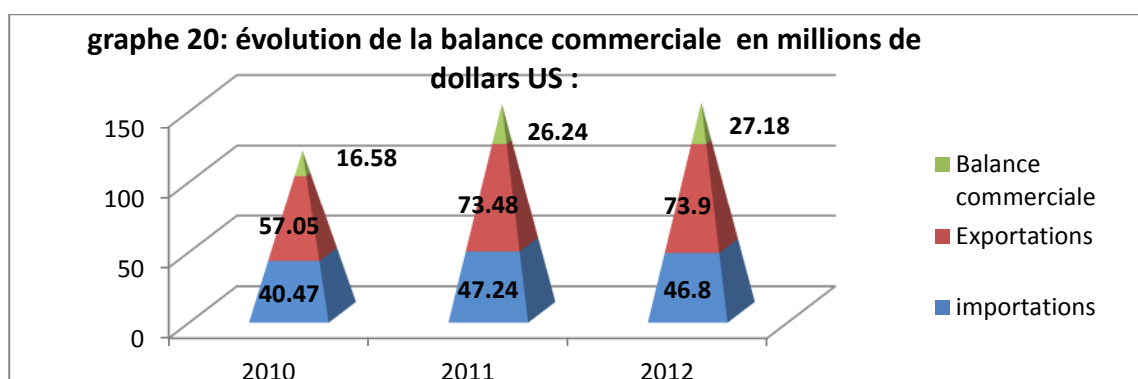
³⁹ Voir l'annexe (C.4).

- ▶ Des opportunités d'investissement réelles 286 Milliards USD d'investissements sur le budget de l'Etat.
- ▶ Les importations ont pratiquement quadruplé, en 10 ans, se situant à plus de 46 Mds d'US\$ en 2011, et l'Europe reste le premier fournisseur des Importations et les Etats Unis, premier client de l'Algérie des Exportations par un volume de 25% de ses exportations globale qui se situent à plus de 73 Mds d'US\$⁴⁰.

Tableau 34 ; évolution de la balance commerciale de l'Algérie (2010/2011) en millions de dollars US :

	2010	2011	2012	Evolution en% entre 2011/2012
importations	40.472	47.247	46.801	- 0.94
Exportations	57.053	73.489	73.981	0.67
Balance commerciale	16.581	26.242	27.180	0.938

Source ; Centre National de l'Informatique et des Statistiques



Cette tendance à la hausse plus importante pour les exportations s'est répercutée sur l'excédent de la balance commerciale qui est passé de 16.58 Mds de dollars US en 2010 à plus de 26.93 Mds de dollars US durant 2011.

Les résultats globaux obtenus en matière des réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie durant l'année 2012 font ressortir un excédent de la balance commerciale de plus de 27 milliards de dollars US, soit une légère augmentation de 3,57% par rapport à l'année 2011.

Cette tendance s'explique essentiellement par une relative stabilité des flux importations et exportations enregistrés durant la période suscitée.

- ▶ Un taux de croissance de près de plus de 4%, des réserves en devises de près de 155 Milliards de \$.

⁴⁰ Source : CIA World Fact Book 2011

- ▶ Le secteur des hydrocarbures domine l'économie, L'Algérie dispose d'importantes réserves d'hydrocarbures, tandis que le prix du baril de pétrole est 37\$US. Les réserves prouvées de pétrole brut sont estimées à 11,8 milliards de baril. Celles de gaz naturel sont d'environ 4,5 milliards de m³, ce qui place l'Algérie au 7ème rang dans le monde.
- ▶ Un patrimoine touristique et environnemental exceptionnel mais le pays accueille 1,5 millions de touristes chaque année espère en recevoir 2,5 millions en 2010 et 2011.

2.8.2 Evolution des principaux agrégats macro économique⁴¹ ;

La position budgétaire qui était excédentaire de 2006 à 2008 (12,9% du PIB en 2006, 11,4% en 2007, 6% en 2008), enregistre depuis 2009 et 2010, des déficits atteignant respectivement 6,9% et 4,4% du PIB, du fait de l'effet conjugué de la baisse des recettes des hydrocarbures et d'un niveau élevé des dépenses publiques liées à la mise en œuvre d'un vaste programme d'investissements publics.

L'année 2011 est la deuxième année du programme quinquennal d'investissements publics⁴² (2010/2014). Sur le plan budgétaire, et compte tenu du profit de l'Etat en 2011, le solde global du trésor connaîtrait un déficit de 3355 milliards de DA, soit un ratio de 28% par rapport au PIB.

Les dépenses budgétaires progresseront de près de 2.3% en 2011 par rapport à la loi de finances complémentaire pour 2010, tirées principalement par l'augmentation des dépenses d'équipement (+ 5.3%) les dépenses de fonctionnement, par contre, se stabiliseront en 2011 par rapport à 2010 (- 0.3%).

Le budget de fonctionnement s'établirait, en 2011, à hauteur de 3434 milliards de DA, soit une stabilisation par rapport à celui retenu dans la loi de finances complémentaire pour 2010. Le budget d'équipement (investissements + opérations en capital) s'élèverait , en 2011, à 3184.1 milliards de DA, soit une augmentation de 161 milliards de DA (+5.3%) par rapport au niveau des dépenses prévu dans la loi de finances complémentaire pour 2010 .

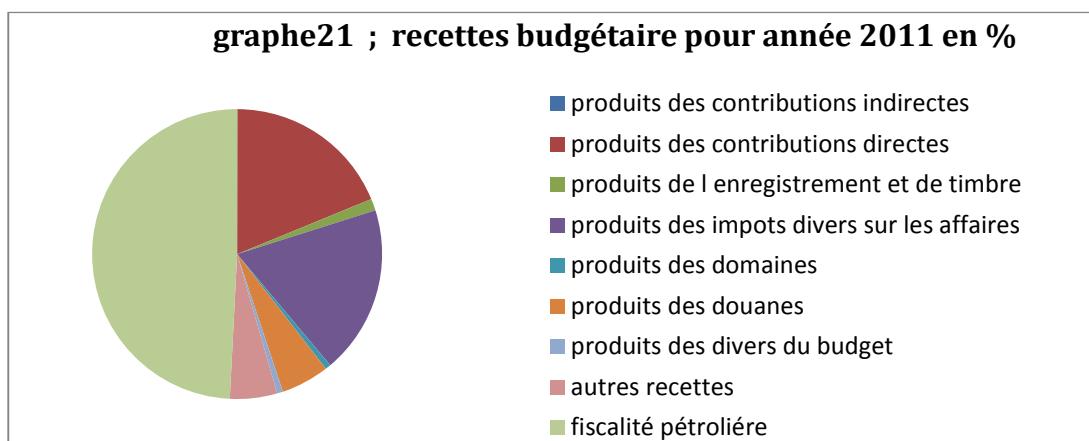
⁴¹ Voir l'annexe (C.5)

⁴² La lettre d information LICCAL n° 215

A. Tableau 35 : Recettes budgétaires pour l'année 2011

recettes budgétaires	montant en milliers de dinars	%
produits des contributions indirectes	1500000	0
produits des contributions directes	560700000	19
produits de l'enregistrement et de timbre	39700000	1
produits des impôts divers sur les affaires	562200000	19
produits des domaines	19000000	1
produits des douanes	160400000	5
produits des divers du budget	19000000	1
autres recettes	157500000	5
fiscalité pétrolière	1472400000	49
total général des recettes	2992400000	100%

Source ; DGI



B. Tableau 36 ; Dépenses budgétaires pour l'année 2011 en milliers de dinars

Dépenses budgétaires	2010	2011	Variation %
Fonctionnement	2833.0	3434.3	+0.21
Equipement ⁴³	3022.9	3184.1	+0.05
total	5855.9	6618.4	+0.13

Source ; DGI

C. Le taux d'inflation ;

L'inflation reste maîtrisée, du fait essentiellement de la politique monétaire prudente de la Banque d'Algérie. Au cours de la période 2004-2010, l'inflation a été de l'ordre de 3,6% en moyenne annuelle. En raison de la pression exercée par l'augmentation des prix des denrées alimentaires.

⁴³ Dépenses équipement ; « agriculture et hydraulique, soutien aux services productifs, infrastructures économiques et administratives, éducation et formation, infrastructure socioculturelles, soutien à l'accès à l'habitat, divers, plans communaux de développement ».

Malgré ces performances, l'Algérie a connu en début de 2011 une inflation importée en relation avec la hausse des cours mondiaux des produits de base, se situant autour de 4,5%, du fait d'une exacerbation de la pression sur les prix des produits alimentaires importés.

Toutefois il existe un effet Modérateur, généré par le soutien aux prix des nouveaux produits alimentaires de base (comme huile, sucre). Ce soutien s'ajoute à celui appliqué déjà avant 2011 aux blés et au lait en poudre.

En 2012 l'inflation, elle a été marquée par un niveau de 9,1%⁴⁴, notamment, de l'envolée des prix des produits alimentaires.

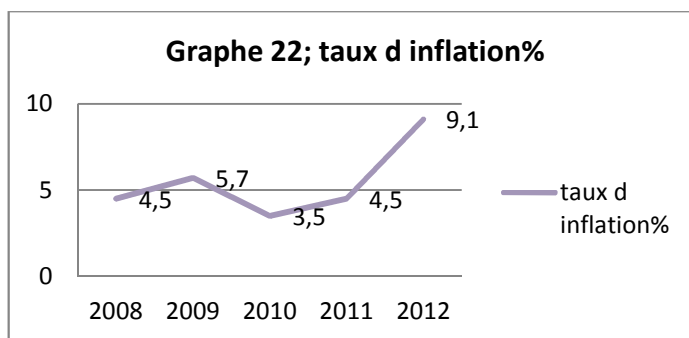
L'érosion du pouvoir d'achat constitue aujourd'hui, après le chômage, l'une des préoccupations majeures des pouvoirs publics. En effet, l'inflation galopante observée en 2012, y compris sur les produits de large consommation, nuit aux équilibres sociaux et économiques de la société.

Selon les analystes de la Banque d'Algérie, ni le rythme d'expansion monétaire, ni l'inflation importée ne peuvent être invoqués comme des facteurs explicatifs de la flambée inflationniste de 2012⁴⁵.

Tableau 37 ; taux d inflation%

année	taux d inflation%
2008	4,5
2009	5,7
2010	3,5
2011	4,5
2012	9,1

Source : COFACE



D. Les dettes extérieures ;

Avec la politique de désendettement adoptée depuis 2004, l'Algérie a opté pour une gestion prudente de sa dette. Après les remboursements par anticipation des emprunts contractés auprès des institutions multilatérales et des clubs de Paris et de Londres, intervenus de 2004 à 2006, l'Algérie a renforcé la soutenabilité de sa dette extérieure. L'encours de la dette extérieure (estimé à 5,4 milliards USD au 31 décembre 2009) représente environ 2,7% du PIB et 4.1% du PIB, a fin 2010. Pour ce qui est de la dette publique interne, son encours, estimé à 814 milliards DZD, soit environ 11,4 milliards USD à fin 2009, représente environ 8% du PIB. La politique de désendettement du Gouvernement, couplée à une gestion prudente des réserves de change, a

⁴⁴ Banque d'Algérie - 2012

⁴⁵ En effet, sur le marché libre mondial, les cours des produits de base importés par l'Algérie ont tous baissé en 2012. En moyenne annuelle et selon les produits, ils ont fléchi de 5,6% à 16,25%.

permis de dégager des ressources importantes pour soutenir la croissance et mettre l'Algérie à l'abri des effets de contagion financière directe, liés aux perturbations des marchés financiers internationaux.

E. L'emploi ; une diminution substantielle du taux de chômage

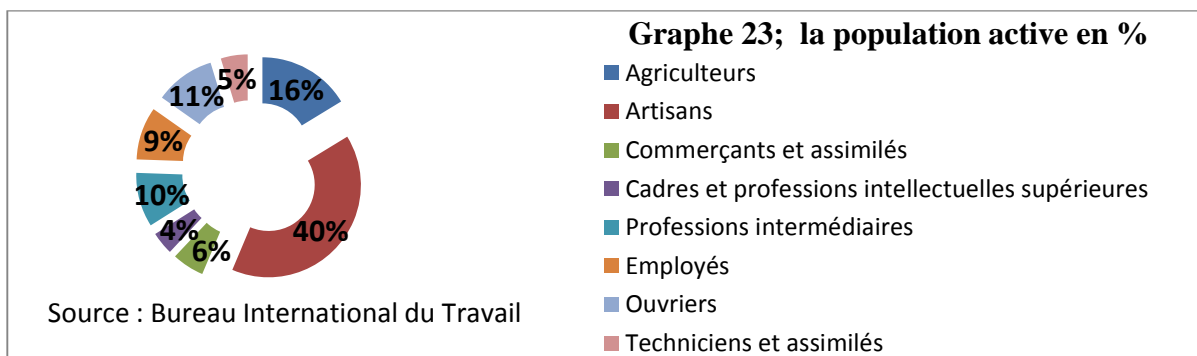
Au cours de ces dernières années, le taux de chômage a baissé, passant de près de 30% en 2000 à 10% en 2010, mais il reste toutefois élevé chez les jeunes de moins de 30 ans pour lesquels il est de 27%. Le chômage serait une des principales causes des manifestations qui ont eu lieu au début de l'année 2011 et également un des facteurs majeurs qui expliquent l'immigration clandestine des jeunes vers l'Europe. Pour faire face à ce phénomène, le Gouvernement a mis en place un important dispositif visant l'accompagnement et le soutien des jeunes chômeurs (création de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes, mise en place de dispositifs d'aide à l'insertion professionnelle), dont les résultats sont néanmoins encore mitigés.

Le Gouvernement mise également sur la diversification des sources de croissance et le développement du secteur privé qui sont de nature à favoriser la création d'emplois.

Le tableau 38 ; Evolution des emplois déclarés en % par secteurs d'activité

Employés, par type de métier en 2011	(% de la population active)
Agriculteurs	16,3%
Artisans	40,1%
Commerçants et assimilés	5,6%
Cadres et professions intellectuelles supérieures	4,0%
Professions intermédiaires	9,5%
Employés	9,3%
Ouvriers	10,5%
Techniciens et assimilés	4,7%
TOTAL	100%

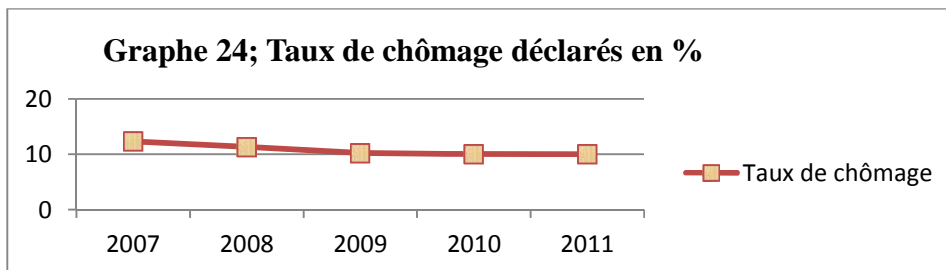
Source : Bureau International du Travail.



Le tableau 39 ; le taux de chômage déclarés en %

Unité : %	2007	2008	2009	2010	2011
Taux de chômage	12,3	11,3	10,2	10	10

Source : ONS



F. Quelques opportunités d'affaires en 2011 :

- L'Algérie va consacrer 32 milliards d'€ pour les travaux publics sur 5 ans.
- Le programme d'investissement public 2010-2014 (représentant environ 285 milliards d'US\$) entend développer et moderniser les infrastructures nationales : eau, électricité, transport, BTP, formation, énergie, etc.
- Plusieurs zones industrielles devront sortir de terre dans une vingtaine de wilayas sous la prévision de l'ANIREF : 145 hectares ont déjà été octroyés aux aménageurs industriels en 2010.
- La loi de Finances Complémentaire 2010 prévoit des exonérations de TVA pour la fourniture d'accès fixe à internet et la création de nouveaux sites web.
- Lancement d'un appel d'offres national et international pour le développement et la mise en valeur de 33 ports de pêche.
- L'Agence Nationale du Patrimoine Minier met en adjudication 36 titres miniers.
- Hydrocarbures : 57 milliards d'US\$ seront consacrés au programme d'investissement 2011-2015.
- L'Institut national de la propriété industrielle (INAPI) met en place d'un fonds d'aide aux inventeurs ainsi qu'aux porteurs de projets innovants algériens.
- L'ANDI met en place une bourse de partenariat pour favoriser le développement des joint-ventures avec les industriels locaux.

Tableau 40 : Des Exemples de partenariats d'affaires annoncés en Algérie depuis 2009

Danem(France)	Accord de partenariat avec la SSII Algeo-fleet(2010)
Deceuninck (Belgique)	Partenariat avec l'algérien moderne PVC pour l'assemblage et la Pos de ses produits (2009)
Tunisie porcelaine (Tunisie)	Le fabricant de céramique crée une filiale commerciale (2009)
HSBC (UK)	Le groupe bancaire ouvre une seconde agence locale à Alger (2010)
Buderus (Autriche)	Le fabricant de conduites choisit l'algérien wogapit comme son représentant (2009)
Caixa (Espagne)	Le groupe bancaire prévoit l'ouverture d'un bureau de représentation en Algérie (2009)
Affelou (France)	L'opticien ouvre sa première boutique grâce à son franchisé local manuel distribution (2010)
Pano boutique (France)	L'enseigne publicitaire ouvre une agence à Tizi-Ouzou avec un partenaire local (2010)
Saipa (iran)	Le constructeur automobile ouvre une unité de montage avec Son partenaire famoval (2009)
Petrovietnam	Le groupe forme avec PTTEP Algeria et le local sonatrach la JV bir seba group (2009)

Source: www.anima.coop

2.9 Gouvernance, climat des affaires et intégration régionale

Dans le cadre du Mécanisme d'Evaluation par les Pairs (MAEP), auquel l'Algérie a adhéré en 2003, un plan d'action destiné à promouvoir la bonne gouvernance dans la mise en œuvre de la politique économique et la gestion des finances publiques a été mis en place.

Les autorités poursuivent leurs efforts pour renforcer la transparence dans la gestion des finances publiques et la lutte contre la corruption, l'Algérie est classée au 105ème rang sur un total de 178 pays (contre 111ème position sur 180 pays en 2009), selon l'indice de perception de la corruption publié en 2010 par Transparency International.

Ce classement montre que des efforts devront être poursuivis pour prévenir et lutter contre ce phénomène.

Les autorités ont mis en place un dispositif juridique et institutionnel avec notamment l'adoption d'une loi pour la prévention et la lutte contre la corruption, la création d'un organe chargé de la mise en œuvre de la politique du Gouvernement en matière de lutte contre la corruption et d'une cellule pour le traitement du renseignement financier

2.9.1 Climat des affaires.

L'Algérie a engagé des réformes pour faciliter la création des entreprises et améliorer le cadre dans lequel celles-ci exercent leurs activités, parmi lesquelles : la révision du code du commerce,

la simplification de procédures d'obtention du registre de commerce ainsi que l'allègement de la fiscalité des entreprises. En outre, l'Agence nationale des investissements, destinée à faciliter l'établissement des entreprises, a été renforcée. A ces mesures, s'ajoutent l'aménagement de zones industrielles destinées à faciliter l'accueil des investisseurs, la révision de la législation en matière d'accès au foncier (révision des conditions et modalités de conditions de concession des terrains domaniaux, etc.).

Toutefois, les mesures prises pour améliorer le climat des affaires et promouvoir l'investissement privé locaux et étrangers, dont nouveau programme 2010-2014, qui prévoit d'importants investissements dans la réhabilitation du tissu industriel, la redynamisation et la recapitalisation des grands groupes industriels publics, à l'image de la SNVI (automobile), SAIDAL (Pharmacie), ENIE (électronique), PMA (machines agricoles), ENMTP (matériels de travaux publics), ces mesures n'ont pas encore eu les résultats escomptés. Selon le rapport « Doing Business » 2011, l'Algérie est classée au 136ème rang sur un total de 187 pays (le même rang (136ème) sur un total de 183 pays en 2010) et 148ème rang en 2012.

Les principales faiblesses se situent au niveau de l'instabilité du cadre règlementaire, des coûts des transactions élevés résultant des formalités administratives souvent longues, de la difficulté d'accès au financement bancaire par les PME, de la rigidité de la législation du travail et de la complexité des procédures fiscales.

Tableaux 41 ; Classement Doing Business les Climat des affaires d Algérie en 2012

		Algérie	région	OCDE
Création d'entreprise	Procédures (nombre)	14	08	05
	Délai (jours)	25	20	13
Octroi de permis de construire	Procédures (nombre)	19	16	14
	Délai (jours)	281	141	152
Transfert de propriété	Procédures (nombre)	10	06	05
	Délai (jours)	48	34	31
	Coût (% valeur du bien)	7.1%	5.8%	4.4%
Commerce transfrontalier	Documents pour l'export (nombre)	8	6	4
	Délai à l'export (jours)	17	20	11
	Coût à l'export (en USD / conteneur)	1248	1057	1032
	Coût à l'import (en USD / conteneur)	1318	1238	1085
Exécution des contrats	Procédures (nombre)	45	44	31
	Délai (jours)	630	658	518

Source ; ANIMA Investment Network

2.9.2 Intégration régionale

A. *L'Algérie a, au cours de ces dernières années, intensifié ses efforts pour diversifier ses échanges commerciaux et favoriser la coopération régionale. Au niveau de l'Union du Maghreb Arabe (UMA), en dépit de la faiblesse du volume des échanges entre l'Algérie et les autres pays de la région, qui représentent encore moins de 3% de ses échanges globaux, ceux-ci affichent néanmoins une progression continue. En effet, à l'exception de 2009, où ils ont connu une baisse en raison des effets de la crise économique internationale, les échanges de l'Algérie avec ses partenaires maghrébins n'ont cessé de croître. Les échanges sont passés de 1,04 milliard USD en 2007, à plus de 2 milliards USD en 2008.*

L'Algérie est également engagée dans des initiatives visant à développer ses échanges avec d'autres pays africains. Elle a conclu des accords commerciaux avec plusieurs de ces pays et a entamé des discussions avec l'Union Economique Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) en vue de la conclusion d'un accord commercial et d'investissement. L'Algérie a également adhéré à la grande zone arabe de libre-échange (GZALE).

B. *Pour ce qui est du partenariat avec l'Union Européenne (UE), l'Algérie a conclu avec cette dernière un Accord d'association en 2001. Entré en vigueur en 2005, cet accord vise, entre autre, l'instauration d'une zone de libre-échange entre l'UE et l'Algérie. Dans son volet commercial, l'accord définit un schéma de démantèlement tarifaire qui devrait conduire à terme, à la libre circulation des marchandises entre l'Algérie et l'UE.*

Cette dernière intervient essentiellement sous forme de dons avec un montant annuel de financements d'environ 55 millions EUR sur la période 2007-2013. Ses interventions ont concerné, jusqu'en 2009, l'amélioration de la compétitivité des entreprises ainsi que les secteurs de l'agriculture et du développement rural pour soutenir la diversification de l'économie.

D'autres initiatives visant à accroître ses échanges avec l'Europe sont également en cours. Il en est ainsi du gazoduc reliant l'Algérie à l'Europe via l'Espagne, mis en service depuis le 1er avril 2011. En outre, l'Algérie poursuit des négociations en vue de son adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) dans le but de consolider les réformes économiques engagées et de lui permettre de mieux s'intégrer à l'économie mondiale.

C. *Au niveau de la coopération sud-sud, l'Algérie joue un rôle de premier plan dans plusieurs projets et initiatives à caractère régional, initiés dans le cadre du nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD), tels que la route transsaharienne qui concerne six pays (Algérie, Mali, Niger, Tunisie, Tchad, Nigeria), le projet du gazoduc Nigeria-Algérie ; du câble à fibre optique entre Abuja (Nigeria) et le port de BeniSaf, en passant par le Niger ; et l'autoroute*

trans-maghrébine, dont l'axe autoroutier Est/Ouest long de plus de 1200 km, reliant la Tunisie au Maroc, est quasiment achevé.

D. Coopération avec les institutions de Bretton Woods ; Depuis 2004, la Banque Mondiale et le FMI consacrent l'essentiel de leurs activités aux travaux analytiques et d'assistance technique. Le dernier projet de la Banque mondiale (BM) portant sur *la modernisation du système budgétaire* a été clôturé en février 2009. Les opérations d'assistance technique de la Banque Mondiale, d'un montant total de 2 millions USD, ont porté essentiellement sur la mise en place d'un bureau de crédit, la revue des dépenses publiques, et l'élaboration de notes d'orientation sur le marché du travail et la diversification du commerce extérieur. Cependant, la coopération entre la Banque mondiale et l'Algérie est en phase de relance : le Conseil d'administration de la Banque mondiale a approuvé en février 2011, un nouveau Cadre de partenariat stratégique (CPS) 2011-2014 avec l'Algérie, qui s'articule autour de trois axes suivants :

- ▶ le renforcement de la croissance par la diversification de l'économie.
 - ▶ la promotion d'un développement durable et de la réduction des disparités régionales.
 - ▶ le renforcement des institutions de planification économique, de suivi, d'évaluation et de décision.
- Le plan quinquennal 2010-2014, qui comporte un important volet investissement public, a été approuvé en août 2010 et est doté d'un montant total de 286 milliards USD pour son financement. Il s'inscrit dans la continuité des programmes de réformes, initiés par le Gouvernement avec l'appui de la Banque et des institutions de Bretton-Woods , visant à soutenir le passage de l'Algérie d'une économie planifiée à une économie de marché. L'exécution de ces programmes, dont le dernier a été le Programme Complémentaire de Soutien à la Croissance (PCSC) 2005-2009 a permis la mise en œuvre d'importantes réformes structurelles concernant notamment le commerce extérieur, le système fiscal, le partenariat Etat-secteur privé et la société civile.

2.10 Les nouvelles règles du jeu liées à l'investissement étranger :

La loi de Finance Complémentaire 2009 a en effet introduit plusieurs mesures contraignantes liées à l'actionnariat étranger :

2.10.1 La règle du partenariat national majoritaire (51/49):

« Les investissements étrangers ne peuvent être réalisés que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente au moins 51% du capital social »⁴⁶. Il en résulte qu'une société étrangère qui souhaiterait créer une filiale en Algérie, devra se mettre en quête d'un partenaire algérien susceptible d'apporter au minimum 51% du capital social. Elle vise notamment

⁴⁶ Article 58 de la LFC 2009, Pour les sociétés d'importation, l'obligation de participation au capital par un actionnaire national résident est fixée à 30%.

à ancrer l'investissement étranger dans l'économie locale afin de faciliter le transfert de savoir-faire. Si elle n'est pas rétroactive, elle a tout de même pour effet de figer les structures en place puisque, aux termes de la LFC 2010, « toute modification de l'immatriculation au registre du commerce entraîne, au préalable, la mise en conformité de la société aux règles de répartition du capital à l'exception de toute modification du capital (augmentation ou diminution) qui n'entraîne pas de changement de l'actionnariat et de la répartition entre les actionnaires ».

A. La nécessité pour les investissements étrangers de présenter une balance en devises excédentaire au profit de l'Algérie pendant toute la durée de vie du projet (article 58 de la LFC 2009) :

Sont pris en compte au crédit de la balance les rapatriements de devises provenant :

- ◆ de tout apport au titre des investissements, y compris le capital social.
- ◆ des produits des exportations de biens et services.
- ◆ de la part de la production vendue sur le marché national en substitution aux importations.
- ◆ des emprunts extérieurs exceptionnellement mobilisés (le recours aux financements extérieurs est en théorie interdit au-delà de l'investissement initial)

Sont pris en compte au débit les transferts vers l'étranger au titre :

- ◆ des importations de biens et de services.
- ◆ des bénéfices, dividendes, tantièmes, jetons de présence, salaires et primes du personnel expatrié.
- ◆ des cessions partielles d'investissements.
- ◆ du service de la dette exceptionnelle.
- ◆ de tout autre paiement extérieur

L'objectif de ce dispositif vise à orienter les investisseurs vers les activités de substitution aux importations et/ou destinées à promouvoir les exportations.

2.10.2 Le Règlement du transfert des capitaux :

Aux termes de l'article 31 de l'Ordonnance : « 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 investi ».

L'adoption du règlement de la Banque d'Algérie n° 05-03 du 6 juin 2005 relatif aux investissements étrangers définit les modalités de transfert des dividendes, bénéfices et produits

réels nets de la cession ou de la liquidation des investissements étrangers réalisés dans le cadre de l'Ordonnance précitée.

Le règlement n° 05-03 dispose que les bénéfices et les dividendes produits par les investissements mixtes (nationaux et étrangers) sont transférables pour un montant correspondant à l'apport étranger au capital social, c'est à dire ne sont transférables qu'à concurrence de la part de capital social détenue par l'investisseur étranger.

2.10.3 Le droit de préemption de l'Etat

L'Etat et les entreprises publiques économiques disposent d'un droit de préemption sur toutes les cessions de participations des actionnaires étrangers ou au profit d'actionnaires étrangers⁴⁷.

En cas d'exercice par l'Etat de son droit de préemption, le prix des actifs est déterminé sur la base d'une expertise .

Cet article renvoie au droit de préemption de l'article 38 quinquets du Code de procédures fiscales⁴⁸ qui confère à l'administration de l'enregistrement, au profit du Trésor, un droit de préemption sur les cessions notamment d'immeubles, de fonds de commerce ou de clientèle, de droits immobiliers, de droits au bail lorsqu'elle estime que le prix de vente est insuffisant. Dans ce cas, elle doit offrir de verser aux vendeurs le montant de ce prix majoré de 10 %.

Ce droit est étendu aux cessions initiées hors le territoire algérien des sociétés détenant des actions ou parts sociales dans des sociétés de droit algérien.

La taxation de 20% sur les plus-values réalisées en cas de cession par des non résidents de parts sociales ou d'actions (article 47/LFC 2009), à laquelle s'ajoute le paiement d'un droit d'enregistrement additionnel d'un montant équivalent à 50% de la plus value dégagée en cas de cession d'actions ou de parts sociales de sociétés ayant bénéficié de réévaluations règlementaires (article 28/ LFC 2009).

la nouvelle mouture de l'Ordonnance⁴⁹ dispose que tout projet d'investissement étranger direct ou d'investissement en partenariat avec des capitaux étrangers doit désormais être soumis à l'examen préalable du Conseil national de l'investissement (CNI) et doit faire l'objet d'une déclaration d'investissement, préalable à la réalisation, auprès de l'Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI).

La durée de validité de l'extrait du registre du commerce peut faire l'objet d'une limitation pour certaines activités.

⁴⁷ Article 62 de la LFC 2009

⁴⁸ Initialement prévu par le Code de l'enregistrement à l'article 118 dont les dispositions ont été transférées au code de procédures fiscales (article 20 de la loi de finances pour 2011).

⁴⁹ Article 4, ordonnance n° 01-03

2.10.4 La protection- la Garantie des investisseurs étrangers

L'Algérie a signé des conventions bilatérales avec plus de 45 pays⁵⁰, Elles définissent le cadre de protection des investissements étrangers en Algérie pour chacun des pays signataires. Avec les pays de l'Union Européenne, c'est l'accord d'association signé entre l'UE et l'Algérie qui régit cette question.

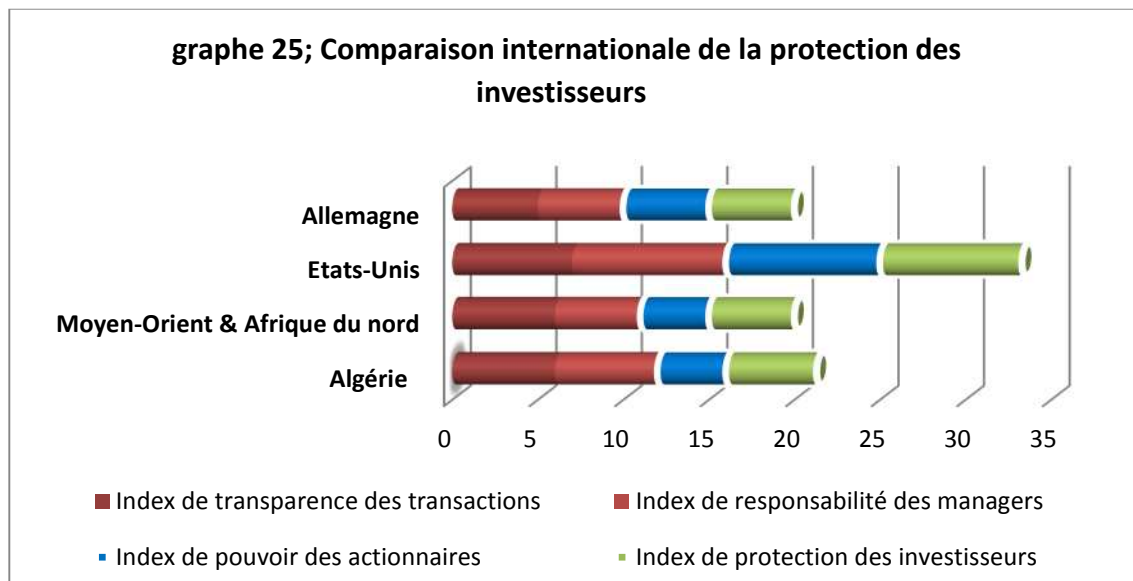
La Loi sur l'investissement pose le principe de l'égalité de traitement des investissements ainsi que des protections et des garanties, conformes aux dispositions du droit international.

Le tableau ci-après indique la comparaison internationale de la protection des investisseurs.

Tableau 42 : 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 - dernières données disponibles 2011.



2.10. 5 Les procédures relatives à l'investissement étranger

La liberté d'établissement : L'article 4 de l'Ordonnance précitée⁵¹ dispose que « les investissements sont réalisés librement sous réserve de la législation et des réglementations

⁵⁰ Voir annexe (C.6).

⁵¹ Selon l'ordonnance n°01/03 du 20 août 2001, toute personne physique ou morale, publique ou privée, nationale ou étrangère peut investir dans les activités économiques de production de biens et de services ainsi que dans les investissements réalisés dans le cadre de

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 fiscaux de la présente ordonnance font l'objet, préalablement à leur réalisation, d'une déclaration d'investissement auprès de l'Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI) ».

Les activités réglementées sont des activités qui obéissent à des règles particulières organisées par les lois et règlements qui les définissent. Au sens du décret exécutif n° 97 40 du 18 janvier 1997, modifié et complété, relatif aux critères de détermination et d'encadrement des activités et des professions réglementées soumises à inscription au registre du commerce, est considérée, comme activité ou profession réglementée, toute activité ou profession soumise à inscription au registre du commerce.

Dans l'encadrement du principe de liberté d'établissement tel qu'énoncé à les articles 63 et 65⁵², les investissements étrangers, en vue de produire des biens ou des services, 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.

2.10.6 Les dispositifs incitatifs et des avantages visant à encourager l'investissement⁵³ ;

A. *Le régime dérogatoire pour les projets localisés dans les zones dont le développement a été identifié comme prioritaire et nécessite une contribution particulière de l'Etat.*

➔ *Avantages au titre de la réalisation :*

- ◆ L'exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement.
- ◆ L'application du droit d'enregistrement au taux réduit de 2% pour les actes constitutifs de sociétés et les augmentations de capital.
- ◆ La prise en charge partielle ou totale par l'Etat, après évaluation par l'ANDI, des dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement.
- ◆ La 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.
- ◆ L'exonération de droits de douane pour les biens importés non exclus des avantages, entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

L'attribution de concession et/ou de licence. Il est possible de bénéficier d'avantages en fonction des projets et de leur localisation (Ordonnance n° 01-03).

⁵² Articles 63 et 65 de la loi finance pour 2012 modifiant et complétant l'article 4 bis ordonnance n° 01-03 modifiée et complétée relative au développement de l'investissement.

⁵³ Le cadre des investissements étrangers en Algérie en 2011 – novembre 2011- © DG Trésor.

➤ **Avantages au titre de l'exploitation :**

- ◆ Exonération, pendant une période de 10 ans d'activité effective, d'IBS et de la TAP.
- ◆ Exonération, à compter de la date d'acquisition, de la taxe foncière sur les propriétés immobilières entrant dans le cadre de l'investissement pour une période de 10 ans.

B. Le régime de la convention d'investissement pour les projets « stratégiques »

Il existe plusieurs types d'avantages pour l'implantation d'une entreprise étrangère en Algérie concernée l'accès au foncier, qu'il est octroyé par L'Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière⁵⁴ A ce titre, elle joue notamment un rôle d'intermédiation foncière et immobilière en mettant en relation des propriétaires de biens fonciers et immobiliers destinés à l'investissement et des opérateurs économiques à la recherche d'assiettes foncières pour y implanter leur projet.

Parmi les mesures visant à dynamiser l'investissement au titre du foncier, on retiendra notamment :

- ◆ L'octroi de concessions de gré à gré aux investisseurs sur la base d'un cahier des charges.
- ◆ Des redevances locatives (déterminées par les services des domaines) assorties d'abattements dont le montant varie selon les zones géographiques :
 - ▶ pour les régions du Nord (Espaces de programmation Territoriale Nord Est, Nord Centre et Nord Ouest) : abattement de 90% durant la période de réalisation (3 ans maximum) et abattement de 50% pendant la période de démarrage de l'exploitation (3 ans maximum).
 - ▶ Pour les régions des hauts plateaux et du sud : dinar symbolique les 10 premières années, au delà abattement de 50%.

Section 03 ; L'impact de la privatisation sur les IDE en Algérie

L'ouverture de l'économie algérienne a rapidement progressé au cours des dernières années vers une entrée progressive dans l'économie de marché grâce à de la politique de privatisation, les règles de l'organisation, la gestion et la privatisation des entreprises publiques économiques qui témoigne à l'ordonnance n° 01-04 du 20/08/2001.

Cette ouverture vers l'économie de marché a accompagné fortement l'ouverture vers l'économie mondiale et le développement les investissements directs étrangers, et les investissements en partenariat « joint-venture » qui ont été encouragés par une nouvelle législation fiscale plus attractive et un cadre institutionnel d'appui plus approprié avec le code des

⁵⁴ (ANIREF, <http://www.aniref.dz/>). L'Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière Créée en avril 2007 et placée sous la tutelle du MIPMEPI, elle a pour mission officielle « de favoriser à terme l'émergence d'un marché foncier, transparent et régulier, organisé autour des besoins de l'investissement et du développement économique de l'Algérie ».

investissements de 1993, amendé et complété par l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 reconnaissant le principe de la liberté d'investir.

Malgré une mise à jour de ce code en 2009, il reste relativement contraignant et restrictif au regard des investisseurs étrangers. En effet, les investissements étrangers dans les activités de production de biens et de services ne peuvent être réalisés que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital social.

1. La relation entre la privatisation et l'IDE : partenariat public privé étranger

Comme on a illustré dans deuxième chapitre la définition de l'investissement direct étranger qui consiste sur le concept d'investisseur direct qui peut être un individu, une organisation constituée ou non constituée en société privée ou une entreprise publique, un gouvernement et qui est résident d'une autre économie détient au moins 10% ou plus des actions ordinaires ou des droits de vote dans les processus de décision et de gestion de l'entreprise concernée (l'entreprise d'investissement direct) et qui témoigne d'un intérêt durable du investisseur direct.

Ces entreprises d'investissements directs peuvent être les formes suivantes :

- A. **Une filiale** : l'investisseur étranger détient directement ou indirectement plus de (+ 50%) des droits de vote des actionnaires.
- B. **Une associée** ; « **une entreprise affiliée** » l'investisseur direct et ses filiales contrôlent entre 10% et 50% des actions avec droit de vote (-50%).
- C. **La succursale** ; Une **entreprise** étranger c'est considérée comme une succursale si cette dernière détient 100% de ses droits de vote.

A la référence du premier chapitre qui concerne le sens très large de la privatisation c'est le transfert au secteur privé national ou étranger les droits de propriété qu'il détient sur une entreprise publique sous la forme d'une cession de titres et d'actifs ou d'une cession de contrôle c'est à dire dans la situation où le gouvernement cède le contrôle à l'investisseur étranger à titre définitif et total de l'achat de toute partie du capital (privatisation total) ou bien le cas de privatisation partielle ce dernier désigne l'achat de partie du capital, autrement dit des titres sociaux.

Toutes les situations peuvent exister du contrôle minoritaire avec ou sans acquisition de la gestion, au contrôle majoritaire conditionnel ou total impliquant le contrôle de la gestion, on parlera de privatisation partielle mais les termes de partenariat minoritaire (le partenaire public est minoritaire) ou majoritaire (le partenaire public garde la majorité) s'appliquent parfaitement à ces cas.

En ce qui concerne le choix du repreneur étranger

L'intervention de l'investissement étranger apparaît comme critique dans un certain nombre de branches de haute technologie ou à fort entraînement, précisément dans les branches retenues dans le cadre de notre stratégie d'industrialisation. La participation du capital étranger doit en effet normalement se traduire par un accroissement de la productivité, l'émergence d'une capacité technologique, l'émergence d'une capacité de gestion efficiente, une orientation vers l'exportation et par voie de conséquence par une insertion dans l'économie mondiale conforme à nos intérêts économiques.⁵⁵

En ce qui concerne la mise en niveaux du partenariat étranger⁵⁶

La privatisation et IDE est encadrée par les lois de privatisation et partenariat, notions qui ne figurent pas dans le code de commerce. Ce recours au partenariat de façon générale est vivement encouragé par les pouvoirs publics notamment auprès des gestionnaires du secteur public dans le cadre d'une politique de libéralisme économique et de restructuration industrielle et de transition à l'économie de marché.

Dans le code de commerce (section II ; filiales et participations), nous lisons les définitions suivantes ;

- « Lorsqu'une société possède 50% ou plus du capital d'une autre société, seconde est considérée, pour l'application de la présente section, comme filiale de la première » (art .729)
- Pour la notion de participation, l'article 730 stipule ceci ; « Lorsqu'une société possède dans une autre société une fraction du capital inférieur à 50% la première est considérée, pour l'application de la présente section, comme ayant une participation dans la seconde ».

Le recours au partenariat pour réaliser une activité économique est souvent utilisé, de nos jours, d'une façon résumée à l'acquisition d'un savoir-faire, la pénétration de marchés, l'accès à une source d'approvisionnement,etc.

1.1 Les formes et les niveaux IDE issues des privatisations

Le présent programme de privatisation identifie les entreprises à privatiser le niveau d'ouverture de leur capital à l'étranger et les formes appropriées de privatisation.

Ce travail a été réalisé en collaboration avec les différentes SGP en vue de sa présentation à l'examen et l'adoption du Conseil des Ministres et/ou du Gouvernement (cf. Article 20 de l'ordonnance 01-04 du 20/08/2001).

⁵⁵ DGGSPM, La privatisation et le partenariat 'politique et programme', Juin 2008

⁵⁶ DGGSPM « Projet d'aide à la privatisation des entreprises publiques suivi et accompagnement », deuxième session du programme 2004 du 16 au 23 janvier 2005. Intervention de M.DANIEL TAPIN , avocat d'affaires cabinet émergence consult

Après l'évaluation de la société et la nécessaire prise en compte de la situation patrimoniale ;

- ✱ En cas de situation nette négative sans perspective de redressement (dissolution/ liquidation ; cession d'actifs isolés)
- ✱ En cas de situation nette négative avec perspectives de redressement (restructuration de la société)

On peut envisager trois formes de privatisation joint-IDE en Algérie :

- a- **Une succursale** issue par la privatisation totale (100%)
- b- **Une associée** « participation » (-50%) issue la privatisation partielle en **minoritaire (-50%)**
- c- **Une filiale** (+50%) issue par la privatisation partielle en majoritaire (+50%)

Selon les modifications introduites par la LFC 2009 qui préconise le partenariat étranger en terme « public/privé-étranger ; privé/privé étranger » et favorise la recherche du partenariat industriel étranger. Ce partenariat de l'Etat se fait désormais selon les règles 51/49 % avec les étrangers. Ces dispositions sont également applicables dans le cas de l'ouverture du capital des entreprises publiques économiques à l'actionnariat étranger.

Cette formule distingue la privatisation **partielle** par cession minoritaire (Inférieure ou égale à 49%) à l'étranger⁵⁷ sous forme une **associée**.

Tableau 43 : Récapitulatif des différentes formes d'IDE issue des privatisations en Algérie

Investissement direct étranger	La privatisation		
	cession totale	cession. Partielle Partenariats public/ privé étranger	
	100%	Sup 50%	Inf 50%
Succursale	+	-	-
filiale	-	+	-
associée	-	-	+

Source : présenté par chercheuse

1.2 La privatisation totale sous forme succursale ;

Ce type de privatisation est concernée par la cession totale de (100%) à l'ensemble des actifs physiques et immatériels de l'entreprise publique aux repreneurs non résidents , autrement dit la

⁵⁷ Art.4 ter.-(L.F.C.2009)

vente directe des grandes entreprises aux investisseurs étrangers personnes physiques ou morales de droit privé étranger qui reçoivent la pleine jouissance et/ou la pleine propriété (« usus », « fructus » et « abusus ») pour établir un intérêt durable dans une entreprise publique à liquider résidente en Algérie des droits de vote 100 % étranger .

Quelques tenants et aboutissants des IDE issue par la cession totale :

- ■ L'implantation le groupe Saint-Gobain, de droit italien sous forme succursale à Oran détenues à 100% indirectement par l'Etat par une cession total d'une société ALVER, fabriquée de verre, emballage au groupe algérien ENAVA, pour un montant de 2224 millions de DA avec 461 emplois créés.
- 🇩🇪 Cession totale de l'Hôtel Ryadhau groupe DOUMET (Liban).
- 🇩🇪 Cession de l'entreprise de 01 câblerie électrique et 01 câblerie téléphonique au groupe DOUMET(Liban).
- 🇺🇸 Cession de l'EPE ENICAB (Câblerie) à Grupo General Cables Sistemas S.A. Filiale de General Cables Corp (USA).

1.3 La privatisation partielle :

1.3.1 Sous forme associée

Ce type de privatisation est un partenariat majoritaire (le partenaire public garde la majorité (+ 50%) c'est-à-dire la cession pour un niveau inférieur ou égal à 50 % à l'investisseur étranger, ce cas d'une ouverture partielle minoritaire du capital concerne les secteurs que l'Etat veut sauvegarder. Il s'adresse particulièrement aux branches stratégiques. L'exemple typique est l'ouverture du secteur des ciments proposée par l'Etat à 35%. Il peut aussi correspondre à des activités dépendant de ressources naturelles (existence de gisements), mais dont les activités n'ont pas été retenues par la Stratégie Industrielle. Cette catégorie concerne aussi certains secteurs réglementés (activités portuaires).

Le repreneur étranger non résident qui détient la cession minoritaire (-50%), sera acquis la propriété de cet actif pour le but de contrôler et gérer les activités d'une entreprise privé installée en Algérie (le pays hôte) sous forme une **entreprise affiliée**.

- ■ Le meilleur exemple réussi dans ce cas de privatisation : l'entrée minoritaire de groupe **LAFARGE** (France) dans le capital de l'entreprise nationale cimenterie de Meftah pour 35 % de sa participation au capital sous forme une entreprise **affiliée** au groupe industriel GICA, (Alger).

1.3.2 Sous forme filiale

Ce type de privatisation est un partenariat minoritaire (le partenaire public est minoritaire -50%) autrement dit la cession de la majorité du capital, supérieur ou égal à 50 % pour le repreneur étranger.

L'ouverture partielle du capital dans le cadre d'une prise de participation minoritaire peut tout aussi bien ouvrir droit à un contrôle de la décision de gestion. Etant entendu qu'il s'agit souvent d'entreprises de nature significative sur le plan de l'intégration de l'appareil de production ou de l'intégration au marché mondial, ce qui est recherché sur l'apport technologique, les marchés extérieurs et la gestion. Cela justifie amplement que la gestion soit confiée de manière à assurer un plan de développement adéquat.

Pour les investisseurs, le fait que l'Etat garde une partie du capital est considéré comme une garantie dans une opération à son démarrage. Mais, il faut admettre que cette participation sera un jour revendiquée par le repreneur pour prendre totalement possession de son entreprise.

La participation de l'Etat dans ces entreprises pourrait être cédée dans un délai allant de 3 à 5 ans. Ce niveau d'ouverture devra être proposé **aux grandes entreprises** affiliées dans le portefeuille « SPM ».

Donc le repreneur étranger installe son activité pour un moment donnée sous forme filiale, et après 5 ans de la reprendre totalement sa possession, l'implantation de son activité transmué sous forme succursale.

SIDER : une privatisation réussie :

Cette privatisation de la première grande entreprise publique économique, le complexe sidérurgique D'al Hadjar à Annaba (SIDER) en 2001 a été réalisée au bénéfice de firme « **ArcelorMittal** , l'indien de sidérurgie » qui a acquis une participation majoritaire de 70% du capital. Celui-ci pris des engagements très précis :

- participation au capital social à hauteur de 25 millions de dollars.
- Remboursement au trésor algérien avant la 10^e année, de 150 millions de dollars représentant les investissements en cours.
- Apport d'un fonds de roulement de 15 millions de dollars.
- Réalisation d'un investissement de 140 millions de dollars sur une période de 10 ans avec obligation d'investir au moins 80 millions de dollars sur les cinq premières années.
- Prise en charge de l'endettement à court terme.
- Investissement de 25 millions de dollars additionnels pour la protection de l'environnement.

- Maintien de l'emploi (effectifs) pendant quatre ans.
- Maintien de l'activité et engagement de ne pas procéder à des transferts ou des ventes d'actifs à l'étranger pendant 10 ans.

Trente huit mois après la signature des accords le bilan fait apparaître notamment que les investissements prévus ont été réalisés et même dépassés .des études pour la réalisation d'autres investissements ont été engagées.

D'autres atouts réussis, concernant les sociétés étrangères installées en Algérie dans le cadre du processus de privatisation des entreprises publiques (hors secteur énergie) par exemple :

- Ouverture du capital social des trois complexes de détergents de l'**ENAD** au profit de la firme Allemande **HENKEL** de Chimie, plasturgie en 1999 qui détenait 60% de l'ENAD puis rachat des 40% restants.
- **LINDE** (Allemagne) : Acquisition (en cours) de 66% du capital de l'entreprise **ENGI (gaz industriels)**
- **VILAR MIR** (Espagne) : Acquisition de 66% du capital des complexes **d'engrais d'ASMIDAL**
- Cession partielle de filiales de transport maritime de marchandises à des partenaires français et italiens.

2. La relation entre la privatisation et l'IDE : le partenariat de la joint-venture⁵⁸

Autre mode de privatisation envisageable en Algérie c'est le partenariat mixte ; la joint venture « création d'une nouvelle société de capitaux (société par actions -SPA et société à responsabilité limitée -SARL) avec des contributions réciproque public/ privé national ou étranger »

En effet , la forme d'*investissements étranger* la plus utilisée actuellement en Algérie, c'est l'investissement ex nihilo, la joint-venture ou coentreprise qui offre une souplesse de gestion aux investisseurs étrangers encore retissent à s'engager dans l'investissement direct de création ou de délocalisation d'activités ou dans les opérations de privatisation qui impliquent l'engagement de capitaux dans la reprise d'entreprises publiques ou encore dans l'investissement de réhabilitation et d'extension par la prise de participation dans le capital des E.P.E ou de leurs filiales .

Un exemple donné en 2005, sur une joint-venture d'une entreprise privée Singapourienne, Portek, spécialisée dans le traitement des conteneurs. Ce groupe apporte un million de dollars d'investissements directs étrangers. Une filiale est créée sous forme de joint-venture dont le capital social est détenu à 51 % par l'EPB: Bejaia Méditerranéen Terminal (BMT).

⁵⁸ M.M AMRIOU (2001) « l'entreprise algérienne face au partenariat », journées d'étude sur l'industrie nationale, conjonctures et opportunités, 2001, MIPPI

Les managers de l'EPB mettent en avant qu'au-delà des 200 nouveaux emplois créés grâce à cette filiale, ce partenariat permet de montrer qu'il est possible d'améliorer la cadence et la productivité des mouvements de conteneurs dans l'activité portuaire algérienne.

2.1 Aspects stratégiques de la privatisation et IDE sous forme partenariat joint-venture

la liaison entre les deux concepts, la privatisation et l'IDE se matérialise sous la forme d'un partenariat mixte (public-privé/étranger) c'est-à-dire création une joint-venture s'associe entre, d'une part, une entreprise publique économique qui dispose de potentialités certaines qu'elle entend valoriser (installations industrielles, mains d'œuvre, environnement favorable, soutiens divers, marché immédiat) autre part avec la participation de potentialités étrangères qui va sa part soit fournir les éléments manquants à la réalisation de cette action soit ouvrir à l'entreprise publique des perspectives auxquelles cette entreprise, ne saurait prétendre en agissant seule.

En terme de moyens, cet investisseur ou partenaire étranger s'engagerait à apporter la technologie adéquate, le savoir faire en matière d'organisation et de gestion et des capitaux.

Un autre élément que ne saurait fournir l'entreprise publique consiste en la possibilité certaine d'ouvrir à l'opération l'accès au marché international, que seul le partenaire étranger en raison de son implication et des relations qu'il entretient sur les marchés étranger compte tenu de sa notoriété industrielle peut réellement apporter.

Ce sera donc la combinaison de potentialités nationales avec des potentialités étrangères qui viseront à ;

- Mieux valoriser les ressources existantes.
- Créer de nouvelles ressources.
- Accroître l'efficacité.
- S'ouvrir sur l'extérieur par l'ancrage à un pôle de production étranger déjà inséré dans le marché mondial.

De manière générale ses objectifs se situant à deux niveaux ;

Au niveau de l'intervention de l'entreprise ; elles s'attacheront à :

- ▣ Assurer une efficacité dans le processus de production
- ▣ Permettre l'amélioration des performances et de la qualité, source d'une meilleure concurrence.
- ▣ Assurer un système de gestion et d'exploitation en adéquation avec les normes internationales garantissant.

- Réaliser la fiabilité de l'opération, par la disponibilité permanente des moyens matériels et techniques de sa consolidation.
- Permettre la mise en place de moyens permettant l'atteinte d'un savoir faire autonome.

Au niveau des termes financiers, il sera recherché :

- L'accès à de meilleures sources de financement.
- La réduction des couts financiers permettant la réalisation des objectifs recherchés.
- L'éviction des transferts inverses des ressources, par une intégration nationale des ressources locales.

2.2 Aspects juridique de la privatisation et IDE sous forme partenariat joint-venture

L'IDE s'est canalisé en joint-venture, dans les créneaux favorisant les transferts de technologie depuis la loi de 1982, porte à 49%, la part du partenaire étranger. Cette loi du fait qu'elle exclut le secteur privé national du bénéfice de ce partenaire, et ne fournit pas suffisamment de garanties, n'a pas donné l'effet attendu. En 1989, l'année à laquelle le pays a connu des bouleversements politiques, vient la loi qui porte à 65% la part des partenaires étrangers dans les sociétés conjointes.

L'investissement en partenariat « joint-venture » a été encore encouragé par une nouvelle législation fiscale plus attractive et un cadre institutionnel d'appui plus approprié avec le code des investissements de 1993, amendé et complété par l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 reconnaissant le principe de la liberté d'investir.

Malgré une mise à jour de ce code en 2009 il reste relativement contraignant et restrictif au regard des investisseurs étrangers. En effet, les investissements étrangers dans les activités de production de biens et de services ne peuvent être réalisés que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital social.

Sur le plan juridique le partenariat est la conséquence de l'accord stratégique et commercial.

Il peut y avoir création d'une nouvelle entité avec les apports respectifs des partenaires.

Les questions alors soulevées sont celles de l'évaluation des apports « évaluation d'une industrie ou d'un marché par exemple) et de l'affectation du reliquat (passif).

La partie « partenariat » est contractuelle et constitue le fondement de l'accord entre les parties ; les autres conventions constituent les modalités juridiques de mise en œuvre de l'accord de partenariat.

La convention d'apport et les actes afférents peuvent être passés devant notaire, mais le recours en cas de litige est prévu ; il s'agit de l'arbitrage. La solution préconisée par un arbitre « juge

privé) à la même valeur juridique qu'une décision de justice « publique ». Pour l'exécution des sanctions les schémas classiques des juridictions nationales et internationales « tribunal de commerce international) s'appliquent.

Sur ce point les discussions abordent ;

- ✱ Les modalités du partenariat ; les apports du partenaire et la forme juridique « nouvelle société ou continuation de l'existante).
- ✱ Le partenariat peut être un véhicule de privatisation partielle avant l'achèvement de la privatisation totale.

2.3 La mise en œuvre des opérations de partenariat ⁵⁹;

L'entreprise publique économique devra se consacrer dans cette perspective non seulement à identifier au mieux les possibilités qu'elle peut exploiter en ce sens (ouverture de son capital, cessions partielles d'actifs, etc..).

De ce fait, le partenariat constitue l'un des axes possibles du plan de redressement de l'entreprise, c'est pour cela que la décision de partenariat doit nécessairement résulter d'un dossier comprenant :

- ☞ Le diagnostic global de l'entreprise.
- ☞ Le plan de redressement qui devra nécessairement faire ressortir les grands axes de partenariat possibles.
- ☞ Les résultats comptables attendus du partenariat d'une activité faisant ressortir également une balance devise au plan micro et macroéconomique.

La modalité de recherche et de sélection du partenaire revête une importance capitale dans le cadre d'une opération projetée par une entreprise publique économique. Dans ce cadre l'entreprise veillera à rechercher un partenaire disposant des meilleurs atouts possibles pouvant concourir à la réussite de l'opération projetée.

Il s'agira de cibler les partenaires ayant :

- ☞ Une notoriété internationale dans l'activité visée.
- ☞ Des moyens importants tant au plan technologique que financier.
- ☞ Une tradition industrielle probante.
- ☞ Une solvabilité garantie par les résultats financiers de leur propre activité.

L'économie algérienne outre sa main d'œuvre qui nécessite seulement un management adéquat, dispose en plus de l'énergie relativement bon marché et abondante.

⁵⁹ Voir l'annexe (C.10) le dernier

Ces deux atouts, commandent certainement aux entreprises publiques économiques de rechercher des partenaires étrangers en quête de facteurs favorables pour la production de biens à rentabilité immédiate, c'est à dire des biens dont les marchés internationaux expriment une demande en perpétuelle évolution.

De nombreux créneaux peuvent être envisagés pour peu que le marché international soit prospecté, et pour peu que les partenaires soient identifiés, une identification qui nécessitera des efforts de prospection de la part de l'entreprise publique économique en relation avec ses ambitions.

L'entreprise aura ainsi l'occasion de procéder à un redéploiement de ses activités vers des créneaux porteurs qui pourront lui assurer une pénétration des marchés extérieurs.

Trois types de consultations peuvent être envisagés :

- a-** L'appel d'offres ouvert quand il s'agira de cibler le plus grand nombre possible de candidats.
La première préoccupation doit être dans ce cas, non l'aspect technologique qui ne nécessiterait pas des techniques particulières mais surtout les potentialités du partenaire au plan financier, au plan des performances, et au plan commercial, notamment sa position sur les marchés étrangers.
- b-** L'appel d'offres restreint quand il s'agira de cibler des partenaires susceptibles d'apporter des réponses adéquates au plan technologique et au plan du marché.
- c-** La consultation directe lorsqu'il s'agira d'une technologie particulière nécessitant le recours à des spécialités peu nombreux sur le marché.

C'est pour cela, et en vue d'éviter toutes les difficultés ultérieures qui pourraient maitre autour du partenariat dans lequel s'est engagée l'entreprise, qu'il est nécessaire de veiller à ce que les instruments du partenariat, qui seront les documents de référence aient cerné tous les aspects concernant la création, la gestion, le fonctionnement et l'évolution de l'entité créée conjointement avec un partenaire.

Ces instruments de partenariat se résument en :

- Protocole d'accord
- Accord de partenariat
- Statuts de la société créée.

Concernant le protocole d'accord, il s'agit du premier document conclu entre les partenaires après la phase préliminaire qui formalise les intentions de deux parties à s'associer dans des conditions précisées en termes de participation pour remplir conjointement un objet.

C'est donc l'expression de l'intention de chaque partenaire et de ses exigences avant d'entamer les négociations qui porteront sur l'essentiel de l'association.

Les accords de partenariat constituent quant à eux, le document de référence type en ce sens ou les résultats des négociations sont consignés de la manière la plus précise possible.

Les statuts de la société seront quant à eux l'expression juridique de ces accords. Ils veilleront à se fonder dans les dispositions prévues par le code de commerce.

Les statuts sont la formalisation devant notaire des volontés des deux parties, ils refléteront et ce en parfaite adéquation avec la loi nationale, la position de chaque partenaire dans le cadre de la société.

2.4 Les contrats à conclure ;

Un dossier de privatisation mené à son terme nécessite au moins deux ans de travail car le **protocole** d'accord avant la création et les **statuts** de la joint-venture lors de sa constitution, un certain nombre de contrats doivent être prévus, le nombre de ces contrats dépend du projet en question, mais il peut être utile de retenir les contrats suivants ;

- ▀ Le contrat de transfert du savoir-faire.
- ▀ Le contrat de gestion entre une ou plusieurs parties et la joint-venture.
- ▀ Les contrats de vente entre la joint-venture et les futurs clients (prévoir les termes commerciaux non renégociables).
- ▀ Les contrats de distribution.
- ▀ Les contrats de licence pour l'utilisation du nom des brevets ou marques utilisés dans le cadre du projet.
- ▀ Les contrats de fourniture de matières premières ou de pièces détachées entre les partenaires et la joint-venture.
- ▀ Les contrats de travail avec le personnel recruté (avec les avantages particuliers à accorder à certains employés ou cadre).
- ▀ Pour les joint-ventures industrielles, contrats d'approvisionnement en électricité, gaz, eau, etc.

3. L'importance de la privatisation dans les IDE.

3.1 L'attractivité des investissements étrangers :

Le bilan des autorisations de cessions d'EPE et d'actifs décidés par le CPE s'établit comme suit :

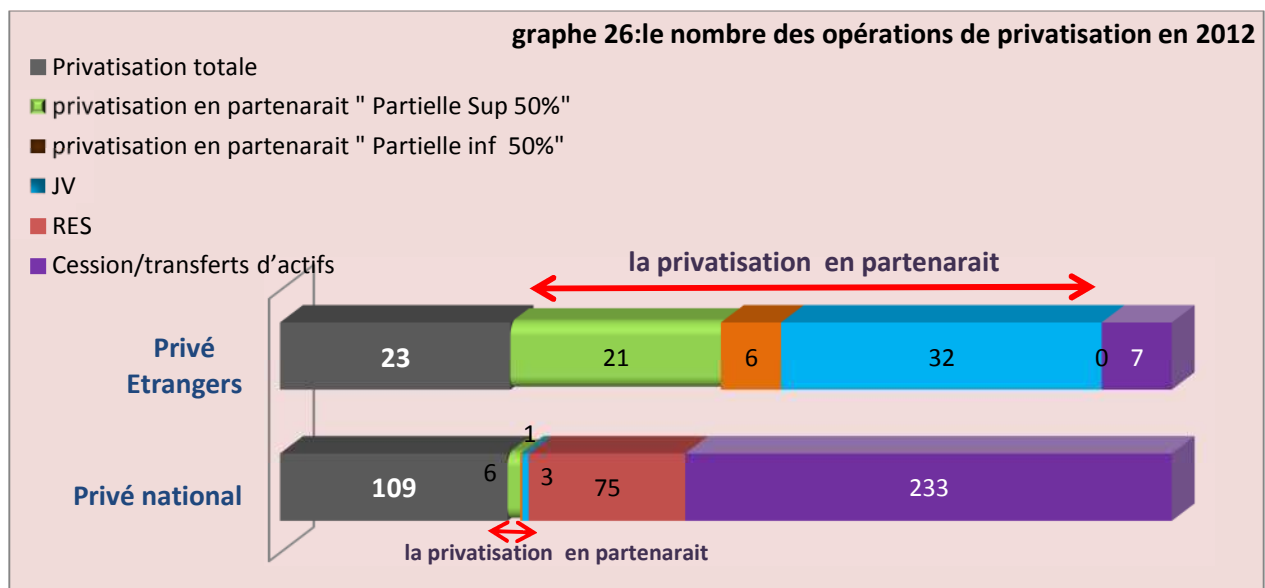
Tableaux 44 : bilan général des opérations de privatisation & de partenariat par SGP & EPE NA à fin 2012

Bénéficiaires	Privatisation totale	Partenariats			RES	Cession/transferts d'actifs	Total	
		Privat. partielle		JV			Nb	Taux
		Sup 50%	Inf. 50%					
Privé national	109	6	1	3	75	233	427	64%
Privé Etrangers	23	21	6	32	-	7	89	13%
EPE	-	-	-	-	-	9	9	2%
Administrations	-	-	-	-	-	143	143	21%
Total	132	27	7	35	75	392	668	100%
Taux	20%	4%	1%	5%	11%	59%	100%	-

Source : DGGSPM

L'accord d'association signé entre l'Algérie et l'Union européenne en 2002 a présenté l'ensemble des avantages cependant il est considéré comme un complément des réformes entreprises il a accéléré le processus de privatisation des lors d'attirer le maximum de l'investissement direct étranger ou délocaliser les industries européennes.

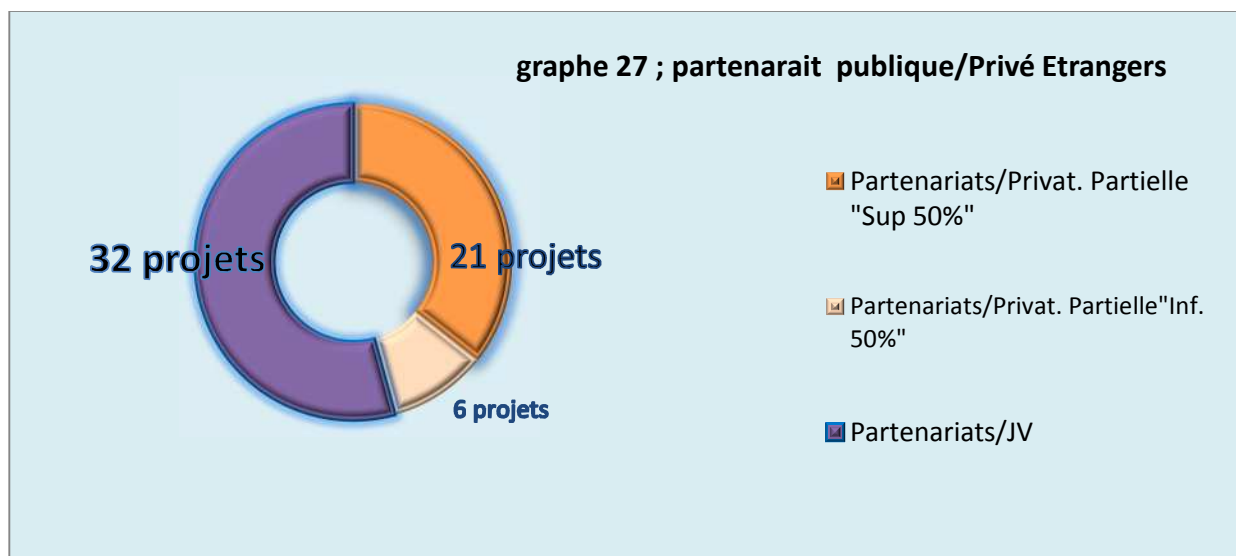
Concernant le processus de privatisation à atteint 668 entreprises privatisées à la fin de l'année 2012, ce total la privatisation des entreprise économique vers les repreneurs privés nationales a représenté la majorité à programme de privatisation, ce dernier démontre la plupart des opérations sont d'autant plus du cession totale, RES , Cession /transferts d'actifs, grâce- à la majorité de ces entreprises privatisées sont des micro entreprises à caractère local connaissaient une situation financière très critique , en effet les repreneur privé national sont souvent à l'entrée au capital du Fonds public d'investissement (FNI), tandis que le management des nouvelles entités et grandes entreprises a été systématiquement confié au partenaire étranger.



En revanche, le graphe au-dessus indique le nombre peu limités de l'opération de privatisation vers les investisseurs étrangers qui ne détiennent seulement 13 % au total de ce processus, mais concernant la privatisation des entreprises algériennes où les formes d'association avec des partenaires étrangers (cessions partielle ,joint-ventures) l'Algérie affiche des performances très moyennes dans l'industrie particulièrement en matière de transfert des actifs publics au privé étranger, que se soit par le nombre d'entreprises privatisées qui ont atteint 59 opérations par la diversité des secteurs d'activités concernés ou par le montant des flux d'investissement directs étrangers enregistrés : 879370 Millions de DA ce qui se explique l'augmentation de l'IDE en Algérie.

89 entreprises étrangères⁶⁰ ont déjà noué des investissements directs avec des acteurs publics algériens sous forme de gestion des EPE par une cession partielle. Les grands projets sont à des stades très différents et plus récemment c'est par exemple la cimenterie de MEFTAH (GICA-Lafarage) qui fait fonctionner plusieurs cimenteries en Algérie et souhaite développer ses capacités (l'usine de montage de tramways à Annaba Ferroviail- EMA- Alstom).





Après la fameuse règle du 51/49% par les autorités algériennes, les principaux projets approuvés depuis l'adoption de la nouvelle réglementation se concentrent d'abord sur des accords de partenariat entre investisseurs étrangers associées et les entreprises publiques algériennes. C'était déjà le cas pour les premiers accords signés en 2011 dans le secteur service le domaine des assurances, par exemple l'accord entre l'assureur français AXA et la BEA et le fond national d'investissement FNI, ou encore celui qui associe la Macif à la SAA, les associations entre Qatar Steel et Sider, Renault et SNVI, Sanofi et Saidal.



⁶⁰ Voir l'annexe (c.7)

La figure ci-dessus apparaît claire, car la part de la privatisation sous forme de partenariat étranger (joint-venture) a connu un progrès major et important (32 projet) que la part des filiales, et les succursales. La prise de participation sont issues par la privatisation qui ont enregistré « 21 projet, 23 projet, 06 projet », respectivement.

On peut citer quelques opérations récentes de privatisation joint-IDE sous forme partenariat (joint-venture)⁶¹ ;

-  Le groupe d'électroménager **LIEBHERR (Suisse)** et d'électronique grand public signe un partenariat avec l'algérien **ENIEM** pour produire des prototypes à tester sur le marché local sous forme de joint-venture 35-65.
-  Le groupe **TIC MEDIATEL (Tunisie)** de l'équipement électrique & électronique crée une filiale locale spécialisée dans la pose de fibres optiques, Mediatel Algérie, en JV 49-51 avec l'algérien Hb Technologie.
-  Le groupe **EUROPACTOR (Espagne)** des machines et équipements mécaniques crée une JV 49-51 avec l'entreprise publique ENTP pour fabriquer des engins de travaux routiers dans l'usine d'Ain Smara à Constantine.
-  Le groupe international **Renault français** d'implanter sous forme d'une nouvelle société (joint-venture) spécialisée dans la production de véhicules particuliers dans laquelle la partie algérienne a détenu 51 % du capital social et la partie Renault 49%.

3.2 La répartition sectorielle

Le CPE a approuvé 89 opérations de partenariat à fin 2012 réparties entre les secteurs suivantes :

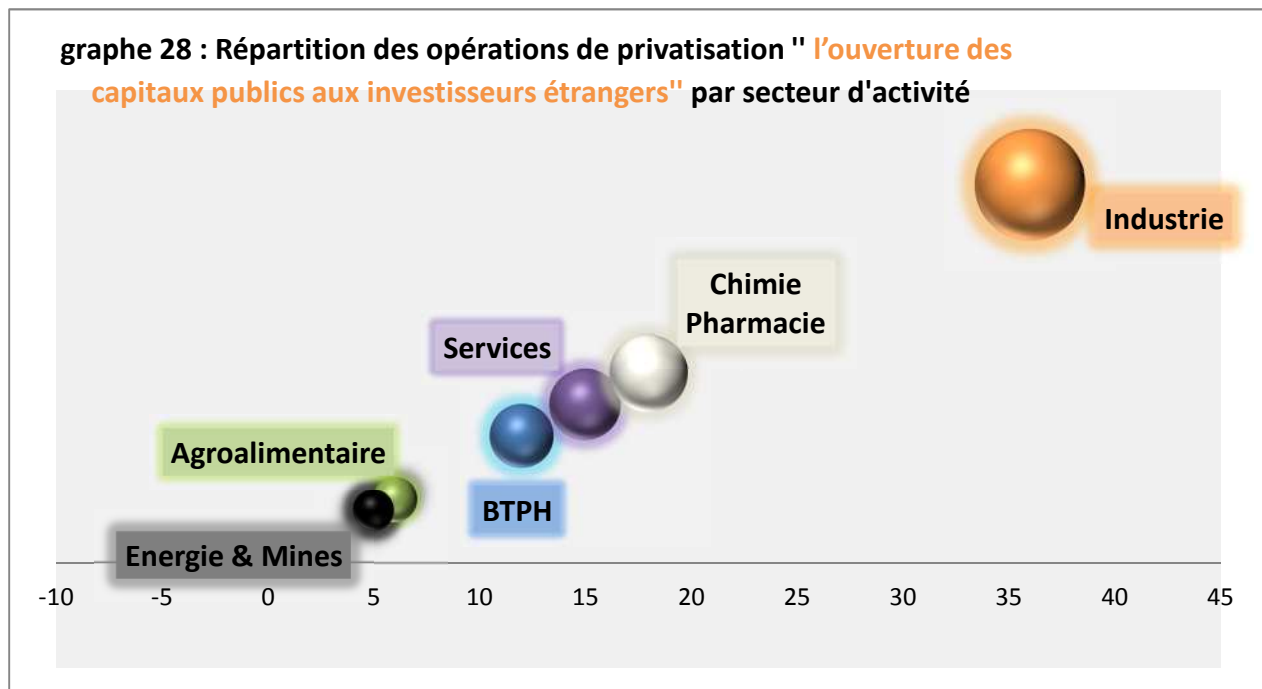
Le tableau 45 : Répartition des opérations de privatisation par secteur d'activité

Secteur d'activité	Nombre d'opérations privé étranger	Nombre d'opération en %
BTPH	12	13
Secteur de la distribution	0	0
Agroalimentaire	6	7
Services	15	16
Industrie	36	39
Energie & Mines	5	5
Chimie Pharmacie	15	20
Total	89	100 %

Source ; DGGSPM

⁶¹www.invest-in-med.eu

La privatisation des EPE au profit de capital étranger se développe fortement notamment dans le secteur industriel. Les opérateurs étrangers ont 36 projets d'IDE sur un total de 89 dans les matériaux de construction, les machines et équipements mécaniques, puis le secteur des services et celui de la chimie pharmacie (15 projets). Ces données montrent que les secteurs de l'industrie, services et Chimie pharmacie restent les secteurs cibles des étrangers.



Par exemple dans l'industrie mécanique un accord de partenariat entre l'usine de montage de rames de tramway à Annaba ALSTOM et l'entreprise du métro d'Alger (EMA) et FERROVAIL. Le groupe Renault pour la construction d'une usine de fabrication de véhicules légers. Il est clair, en effet que l'objectif final consiste à développer en Algérie une véritable industrie automobile en vue comparable à ce qui se fait ailleurs dans le monde.

A coté de ces deux grands projets structurants dans le secteur Chimie Pharmacie, la reprise par l'italien Saint-Gobain en partenariat avec une entreprise algérienne du verre d'Oran ainsi que de la mise en marche de l'usine de Tébessa. L'Algérie qui importe actuellement près de 60% de ses besoins en bouteille pourraient cesser ces importation avec en prime une option pour l'export si cette association est conclue.

Autre partenariats public algérien étranger français les groupes Lafarge et total ont des projets forts intéressants. Le premier négocié une participation dans la grande cimenterie de Meftah et le second à travers sa filiale, Total pétrochimie envisage la construction d'un vapocraqueur d'éthane à Arzew. Le projet nécessite un investissement de 5 milliards de dollars.

3.3 L'impact social de l'IDE issue de privatisation :

Les investissements réalisés dans le cadre des privatisations en 2012 sont 140324 MDA au niveau global et simultanément. Les privatisations ont permis de réserver le nombre total de l'engagement en matière d'emploi prévu et de réaliser 20% en plus. En effet les repreneurs se sont engagés de créer 100.23% emploi plus soit un total de 41752 emplois liés aux opérations de privatisation.

Tableau 46: Bilan de suivi du respect des engagements

Les engagements En matière d'investissement			
SGP et EPE Non Affiliées	Respect des engagements au 31/12/2012		
	Investissement (MDA)		
	prévu	réalisé	Taux de réalisation
Total	144 628	140324	97%
Les engagements En matière d'emploi			
SGP et EPE N.A	Respect des engagements au 31/12/2012		
	Maintien de l'emploi		
	prévu	réalisé	Taux de réalisation
Total(Nombre)	24 498	29316	120%
SGP et EPE N.A	Respect des engagements au 31/12/2012		
	Création de l'emploi		
	prévu	réalisé	Taux de réalisation
Total	12 407	12436	100,23%

Source ; DGGSPM

Le résultat le plus important à tirer de ces données dans le domaine de la privatisation et d'investissement étranger, c'est que les programmes de l'ouverture des capitaux publics aux investisseurs étrangers a contribué pour élargir la base d'investissement privé national et étranger à travers des compétences managériales financières en vue de créer un meilleur accès au marché algérienne avec une marge de main-d'œuvre supplémentaire.

Alors que l'effort d'acheter des entreprises en terme totale ou partielle encourage les programmes d'investissement privé national et étranger.

3.4 Les principaux partenaires étrangers dont « PPPE » destinées en Algérie :

S'agissant du secteur industriel, beaucoup de partenaires de plusieurs pays, dont notamment la Chine, la France, l'Allemagne et même certains pays africains et du moyen orient ont choisi de s'établir en Algérie dans le respect de la réglementation en vigueur, c'est-à-dire qu'ils acceptent la formule 49% étranger, 51% national et considèrent même que cela n'est pas une contrainte à l'investissement.

Dans la plupart des projets cités auparavant, les discussions sont assez avancées, et dans beaucoup de cas des protocoles d'accords et des pactes d'actionnaire sont signés ou en cours de signature. Ainsi, il est utile de mentionner que des groupes de renommée mondiale qui sont attirés par les opportunités d'investissement en Algérie et qui par conséquent s'intéressent à la réalisation de projets en algérien particulièrement dans le cadre du partenariat.

Concernant les investisseurs arabes, on peut citer à titre d'exemple :

- Les sociétés des Emirats Arabes- Unis, qui commencent à investir dans le domaine des services, notamment dans le tourisme et le développement immobilier tels que :
- La réalisation d'un parc naturel public et développement immobilier à Alger (Dounya parc) pour un montant de 5.2 milliards de dollars, prévoyant la création de 8750 emplois. Ce projet est l'hypothèse d'une orientation préférentielle des investissements étrangers, et particulièrement des investissements d'origine arabe, vers un secteur de l'immobilier de luxe réputé spéculatif qui semblait se vérifier.
- La réalisation par la société **EIIC** d'un hôtel de 05 étoiles de standard international à Alger dont le montant est de 13313 MDA avec la possibilité de création de 778 emplois directs.
- La réalisation par le groupe EMIRAT d'un ensemble hôtelier et immobilier « forum el dzazair » à Alger avec un montant de 357 millions de dollars.

Concernant les investisseurs non arabes nous citons à titre d'exemple :

- Le projet d'investissement de la société française SANOFI AVENTIS dans le domaine de la production pharmaceutique pour un montant de 6650 MDA avec la possibilité de création de 380 emplois directs.
- Dans le domaine des assurances, le projet d'investissement du groupe français AXA qui projette de s'installer sur l'ensemble du territoire national.
- La société italienne des fluides GEOENERGY réalisation d'un investissement dans le domaine pétrolier à ADRAR, ILIZI, Ouargla, pour un montant de 1376 MDA avec 100 emplois créés.

- La société de droit italien alver, investissement dans le domaine de fabrication de verre d'emballage à Oran pour un montant de 2224 avec 461 emplois créés.
- La société Recytech (partenariat Algérie-Arabie saoudite-Allemagne). Réalisation d'une unité de recyclage de pneus, usagés à mascara pour un montant de 700 MDA dont 62 emplois à créer.
- La société SORFERT (partenariat algéro-égyptien), réalisation d'un complexe d'ammoniac et d'urée à Oran pour un montant de 54440 MDA.
- La société SAGREMAC (partenariat algéro-britannique) réalisation d'une briqueterie d'un montant de 29613 MDA et 640 emplois créés à Biskra.
- La SPA ATLAS GENIE CIVIL COMPAGNY (partenariat algéro-turc) dans le domaine des études et de réalisation de travaux de bâtiments à Alger pour un montant de 920 MDA et 500 emplois à créer.
- La SARL (CEPRO CELLULOSE PROCESSIG) (partenariat algéro-espagnol) dans le domaine des produits sanitaire dont le montant d'investissement est estimée à 1916 millions DN avec une prévision de création de 120 emplois directs.

4. Exemple de privatisation Réussite de cimenterie algérienne

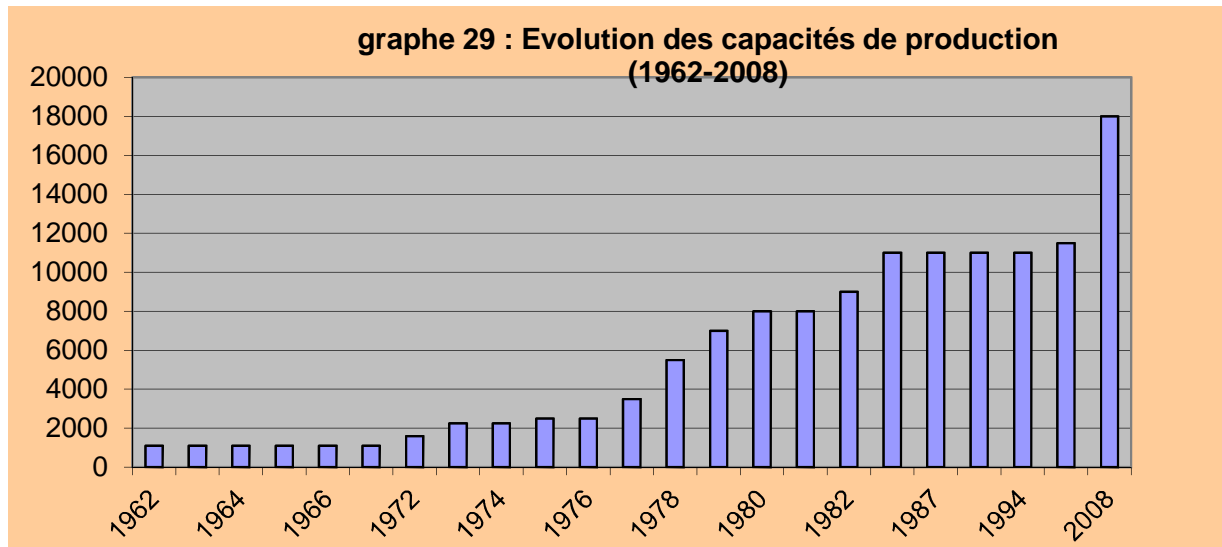
La SGP GICA est une forme particulière de société c'est un agent fiduciaire chargée de gérer pour le compte de l'Etat un portefeuille d'actions détenues sur les cimenteries publiques.

Le bilan de la SGP – GICA – société mère se caractérise par les principaux traits saillants suivants :

- Son capital social de 100 millions de DA représente moins de 1% du total bilan.
- Les investissements en valeur nette constituent à peine 1% du total des emplois.
- La SGP gère un portefeuille d'actions pour le compte de l'Etat d'une valeur de **24,515 milliards de DA**.
- En contrepartie, la ressource principale figurant au passif du bilan est constituée d'une dette envers l'Etat de 26,476 milliards de DA.
- La SGP sera une future entité juridique dénommée « Société Economique de Développement – Ciments » aura un statut de société par actions et sera propriétaire des actions détenus sur les filiales entrant dans le périmètre de la dite société. Elle sera dotée d'un capital social de 25,858 milliards de DA représentant 59% du total bilan.

4.1 Evolution de l'industrie algérienne du ciment (1962-2008)

- Au lendemain de l'indépendance (1962), il n'existait que trois cimenteries, Meftah, Rais Hamidou et Zahana , d'une capacité globale de production d'environ 1,5 millions de tonnes (MT).
- Les investissements publics réalisés entre 1973 et 1995 ont porté cette capacité à 11,5 MT.
- Les opérations d'investissements privés menées au cours des dernières années par un opérateur privé ont abouti à la mise en place d'une capacité supplémentaire de 6,5 MT. Ce qui permet à l'Algérie de disposer aujourd'hui d'un potentiel industriel important : 18 MT.



Le marché du ciment est très porteur. Il se caractérise par une demande forte et croissante, soutenue, notamment par des investissements publics retenus dans le plan complémentaire de croissance économique.

- Encouragés par cette demande ainsi que par des opportunités d'exportation, les opérateurs économiques, publics et privés, ont annoncé des programmes d'investissements évalués à plus de 2 milliards d'euros. Leur mise en œuvre porterait l'offre nationale à environ 39 millions de tonnes par an.
- De ce fait, la demande interne sera totalement satisfaite. Le surplus de production sera orienté vers le marché à l'export.

Généralement, les sociétés cimentières sont présentes dans d'autres activités, notamment :

- **Les granulats**
- **Le béton**

Cette présence est justifiée par le fait qu'elle permet une meilleure :

- synergie/produits

- compétitivité de l'ensemble.

4.1.1 Place de l'industrie du ciment dans l'économie nationale.

L'industrie du ciment connaît depuis 2004 une période exceptionnelle de progression continue de l'activité. Les performances économiques réalisées en 2008 permettent à l'industrie du ciment de constituer aujourd'hui un élément important de l'industrie algérienne.

Tableau 47: Les performances économiques l'industrie du ciment

Désignation	2008
PIB (milliards de DA)	374
PIB (HORS HYDRO)	234
CA Industrie	478
CA CIMENT	50
CIMENT/PIB (hors hydrocarbure)	1%
INDUSTRIE/PIB (hors hydrocarbure)	9%
CIMENT/INDUSTRIE	10,46%

4.2 Les sociétés cimentières

La SGP – GICA détient des participations à travers les 4 groupes cimentiers (ERCC - ERCE - ERCO - ECDE)⁶², il existe 14 cimenteries dont 12 publiques et 2 privées.

4.2.1 Les cimenteries publiques

Le tableau qui suit indique la localisation, l'année de mise en service, la capacité de production ainsi que le groupe d'appartenance de chacune de ces cimenteries.

Cimenteries	Année de mise en service	Capacité (1 000 T)	Observation
-------------	--------------------------	--------------------	-------------

A. Entreprise Régionale du Ciment du Centre : Groupe ERCC

RAIS HAMIDOU-Alger	1958	400	(rénovée)
MEFTAH-Blida	1975	1 000	(Meftah 2)
S E GHOZLANE-Bouira	1983	1 000	

B. Entreprise Régionale du Ciment de l'Est : Groupe ERCE

HADJAR EL SOUD	1973	450	(1 ^{ère} ligne)
Annaba	1975	450	(2 ^{ème} ligne)
AIN KEBIRA-SETIF	1978	1 000	
H BOUZIANE	1982	1 000	
Constantine			
AIN TOUTA-Batna	1988	1 000	
TEBESSA-Tébessa	1995	500	

⁶² Voir annexe (C.8).

C. Entreprise Régionale du Ciment de l'Ouest : Groupe ERCO

ZAHANA - Mascara	1977	1 000	Zehana 2
SAIDA	1979	500	
BENI SAF-Ti mouchent	1979	1 000	

D. Entreprise du Ciment de Chlef : ECDE

CHLEF	1978	1 000	Chlef 1
	1980	1 000	Chlef 2

4.2.2 Les cimenteries privées :

Cimenteries	Année de mise en service	Capacité	Observation
Lafarge M'Sila	2004	4300	/
Lafarge Mascara	2008	2500	Cette capacité ne comprend pas ciment blanc (0,45 MT)



4.2.3 Projets en cours de réalisation








Cimenteries	Année de mise en service	Capacité	Observation
ASEC/Djelfa	2011	3000	Installée sur un site racheté par ASEC (Egypte à GICA)

4.2.4 Les nouvelles filiales de production des agrégats

GRUPE	filiale	Capital social	date de création	localisation
ERCE	GRANU-EST	50.000.000	27/02/2008	CONSTANTINE
ERCC	GRANU-CENTRE	15.000.000	28/02/2008	ALGER
ERCO	GRANU-OUEST	1.000.000	27/02/2008	ORAN
ECDE	GRANU-CHLEF	1.000.000	28/02/2008	CHLEF

4.2.5 Les principales sociétés internationale de cimentières / (mds euros)

Sociétés	Date de création	Production (MT)	CA	Effectifs	activités	Résultat net
 LAFARGE	1833	151	17	71 000	Ciment, granulat, béton, plâtre	1,372
 Holcim	1912	142	27 CHF	90 000	Ciment, granulat, béton	CHF 4,5

	1906	95	21,7	67 000	Ciment, granulats, béton	2,46
Heidelberg Cement	1873	65	11	68 000	Ciment, granulats, béton	2,11
	1864	59	6	23 500	Ciment, granulats, béton	0,6
	1881	51,5	4,68	18363	Ciment et béton	0,564
	1853	21 (1)	2,1	5 666	Ciment et béton	0,33
	1976	24,5	1,96	7 530	Ciment et béton	-0,48
	1907	34	3,49		Ciment et béton	0,586
	/	12	/	4 858	Ciment	0,125

4.3 Les IDE issue par les privatisations des cimenteries :

En conformité avec les décisions du CPE, la SGP-GICA a conduit avec beaucoup de succès le processus de privatisation - partenariat étranger en majoritaire des entreprises du portefeuille.

Il a été conduit selon une démarche basée sur :

☞ L'ouverture progressive du capital des sociétés de fabrication du ciment, accompagné systématiquement d'un contrat de management, sous forme IDE d'une participation (-50%) issue par des cimenteries partiellement privatisées en minoritaire (inf de 50%) comme ;

- Cimenterie H.Soud (65%)
- Cimenterie Mitidja (65%)
- Cimenterie SEG (65%)
- Cimenterie Zahana (65%)
- Cimenterie Béni Saf (65%)

☞ La privatisation totale des sociétés de production des produits dérivés.

Tableau 48 ; Bilan des opérations de partenariat étranger - privatisations suivantes CPE

Activités	Nature d'action				
	Société	présentation	Ouverture du capital	Partenariat	Les Partenaires
Ciment	Beni-Saf	Dénomination : Société des ciments de Béni Saf Statut juridique : Spa Date de création : 1979 Siège social : Wilaya d'Ain Témouchent Capital social : 1 800 millions de DA Part ERC0 : 65% Capacité : 1000 000 T Production : 1 millions de tonnes Chiffre d'affaires : 4554 millions de DA Résultat net : 1347 MDA Effectif : 550 agents	35%	Contrat de management	Groupe Pharaon (A.Saoudite)
	Zahana	Dénomination : Société des ciments de Zahana Statut juridique : Spa Date de création : 1949 /1977 Siège social : Wilaya de Mascara Capital social : 1 920 millions de DA Part ERC0 : 65% Capacité : 1200 000 T Production : 0,8 million de tonnes Chiffre d'affaires : 3 040 millions de DA Résultat net : 582 MDA Effectif : 638 agents	35%	Contrat de Management	ASEC (Egypte).
	Hadjar Soud	Dénomination : Société des ciments de Hadjar Soud Statut juridique : Spa Date de création : 1973 Siège social : Wilaya d'Annaba Capital social : 1 550 millions de DA Part ERCE : 65% Capacité : 1000 000 T Production : 0 ,876 millions de tonnes Chiffre d'affaires : 3 326 millions de DA Résultat net : 902 MDA Effectif : 295 agents	35%	Contrat de Management	BUZZI UNICEM (Italie).
	Sour El Ghozlane	Dénomination : Société des ciments de Sour El Ghozlane Statut juridique : Spa Date de création : 1983 Siège social : Wilaya de Bouira Capital social : 1900 millions de DA Part ERCC : 65% Capacité : 1 000 000 T Production : 0,877 millions de tonnes Chiffre d'affaires : 3312 millions de DA Résultat net : 676 MDA Effectif : 594 agents	35%	Contrat de Management	BUZZI UNICEM (Italie).

	Meftah	Dénomination : Société des ciments de la Mitidja Statut juridique : Spa Date de création : 1975 Siège social : Wilaya de Blida Capital social : 1 400 millions de DA Part ERCC : 65% Capacité : 1000 000 T Production : 0,952 millions de tonnes Chiffre d'affaires : 3 329 millions de DA Résultat net : 1236 MDA Effectif : 596 agents	35%	Contrat de management	LAFARGE (France)
	SOTACIB	Privatisation Totale au profit du Groupe PRASA (Espagne)			
	Projet cimenterie de Djelfa	Cession totale des actifs au profit de la Société ASEC (Egypte)			
Produits dérivés	SOPLAF Plâtres de FLEURUS		50%	/	Groupe KNAUF (Allemagne) .

Tel qu'explicité ci-avant, la SGP-GICA ayant jugé le bilan positif, le CPE demande la poursuite des actions d'ouverture du capital des autres sociétés de ciment étranger. En parallèle, la politique de partenariat mérite d'être suivie au titre du développement de l'activité béton prêt à l'emploi.

Il est prévu de lancer les opérations de partenariat étranger suivantes :




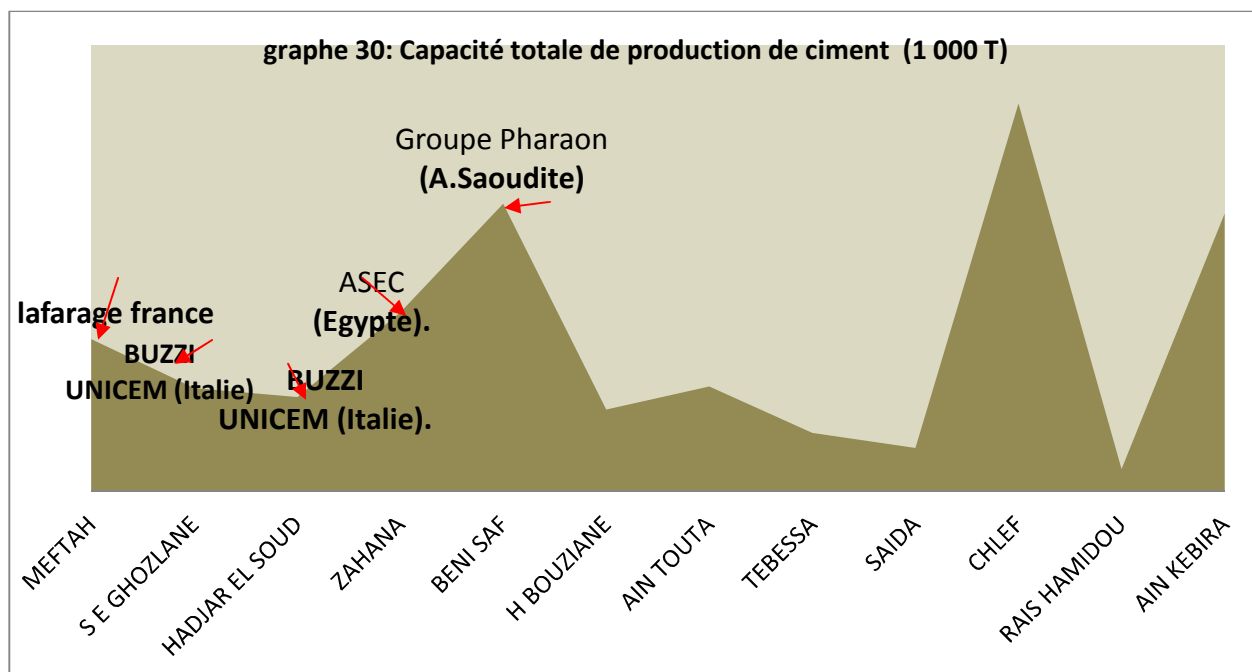
-  Ouverture du capital social à hauteur de 35% de la Société des Ciments de AIN TOUTA (Filiale du Groupe ERCE) accompagnée d'un contrat de Management.
-  Ouverture du capital social à hauteur de 35% de la Société des ciments de HAMMA BOUZIANE (Filiale du Groupe ERCE), accompagnée d'un contrat de Management.
-  Ouverture du capital social à hauteur de 35% de la Société des ciments de TEBESSA (Filiale du Groupe ERCE) accompagnée d'un contrat de Management.

Tableau49 ; Opérations de mise à niveau et d'extension des capacités par cimenterie Mille de tonne à fin 2012 ;

Cimenteries	Capacité disponible	Mise à niveau	Augmentation capacité	Capacité totale (1 000 T)	Capacité totale en %
Meftah	952	748	-	1 700	8
Sour el Ghozlane	866	284	-	1 150	6
Hadjar el Soud	872	178	-	1 050	5
Zahana	800	1 200	-	2 000	10
Beni saf	1 219	-	2 000	3 219	16
Capacité totale des cimenteries privatisées Partielles				9 119	45%
Hamma bouziane	910	-	-	910	5
Ain touta	1 171	-	-	1 171	6
Tebessa	650	-	-	650	3
Capacité totale des Cimenteries au cours de privatiser				2731	14 %
Rais Hamidou	243	-	-	243	1
AIN Kebira	1 108	-	2 000	3 108	16
SAIDA	480	-	-	480	2
CHLEF	2 341	-	2 000	4 341	22
Capacité totale des Cimenteries publique				8172	41%
Total	11 612	2 410	6 000	20 022	100%



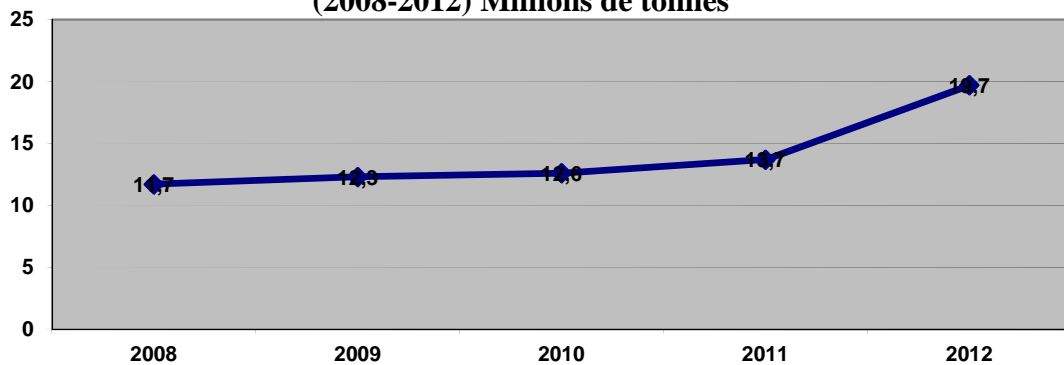
La mise à niveau des cinq cimenteries ayant fait l'objet d'une ouverture partielle du capital à l'étranger et d'un contrat de management : 2.410 MT celui-ci qui s'interprète dans le graphe au-dessus la preuve de l'augmentation de la capacité totale de production de ces cimenteries privatisées que la capacité totale des cimenteries publique.

La place de l'industrie du ciment dans l'économie nationale joue un rôle important dans l'industrie algérienne suggéré, notamment par l'évolution progressive de la capacité de production de ciment depuis 2008 jusqu'à 2012 le tableau ci-après indique ca.

Tableau 50: Evolution de la capacité de production de ciment (2008-2012) Millions de tonnes

	2008	2009	2010	2011	2012
Total	11,6	12,2	12,5	14,1	20,022

graphe 31 : Evolution de la capacité de production de ciment (2008-2012) Millions de tonnes



On peut expliquer cet evolution de la capacité de production de ciment qui détient plus de 20 million de tonnes en 2012 ; par l'ouverture partielle du capital social des ciments algériens publiques à des cimenteries étrangers accompagnée d'un contrat de management.

Autrement dit, les sociétés étrangers de ciment qui sont installés en algerie en faveur des contrats de managements aux différents filliles dans des différants groupes de cimentrie algerienne « SGP-GICA » ont permis de réaliser presque la moitié de la production totale de ciment « + 9 million de tonne » présenté vers 45 % de la totalité des capacité de production globale .

Alors l'opération de privatisation partielle est un facteur nécessaire dans l'industrie du ciment et dans l'industrie algerienne car l'industrie du ciment est une sortie de locomotive pour l'investissement étranger en Algérie et des promoteurs étrangers potentiels sous forme un partenariat publique privé étranger.

Le GICA aujourd'hui gère 12 cimenteries qui sont en partenariat étrangers, italiens, français et égyptiens adossée à des mandats de gestion. Et à chaque fois le GICA lance un projet avec des chinois et lafarage .

5. Le partenariat algéro-français:

L'Algérie est un pays riche présentant d'énormes potentialités pour les firmes françaises. La France reste le premier investisseur direct étranger, ce sera des opportunités des investissements dans un marché de proximité en plein développement disposant de plusieurs atouts notamment financiers. Il sera notamment question de transfert de technologie et de savoir-faire, d'ouverture de nouveaux marchés aux produits fabriqués localement.

La privatisation des entreprises publiques algérienne en faveur de la délocalisation des entreprises françaises a permis au partenariat algéro-français pour renforcer et diversifier les relations économique bilatérale ; de partenariats générateurs de « valeur ajoutée » en Algérie. en matière de « transferts de savoir-faire » les porteurs de nouveaux projets pourront s'inspirer de quelques beaux de partenariats franco-algériens dont la réussite passe justement par ce volet essentiel : (société de l'eau de Marseille SEM) avec SEAAL , LAFARAGE avec SCMI , SANOFI-AVENTIS , PIGIER , DANONE , les banques (sociétés générale , BNP-Paribas et Natixis) , ainsi que beaucoup D'autres entreprises françaises⁶³ .

L'Algérie exerce toujours un fort pouvoir d'attraction sur les entreprises françaises car la convergence entre les deux économies et les deux politiques, la proximité géographique et culturelle entre eux. En effet la délocalisation des entreprises françaises en Algérie présentant de très nombreux secteurs porteurs, dont la croissance est souvent tirée par une demande publique importante. Ces facteurs lui confèrent évidemment un pouvoir d'attraction important sur les candidats pour implanter et développer des partenariats de tous types, y compris industriels.

Parmi l'ouverture partenariale de capitaux publics à des investissements étrangers, particulièrement français IDFE sous forme un partenariat algéro-français **c'est** :

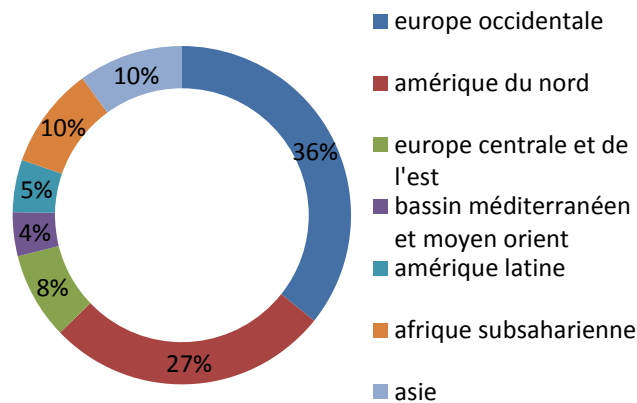
⁶³ Voir l'annexe (C.9)

La société de Cimenterie de la Mitidja SCMI-Lafarge français

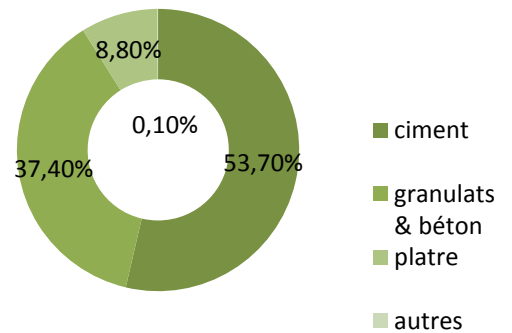
Le groupe lafarge est un grande socité de cimentrie francais implantée au différénte zone géographique mondail comme suit :



graphe 32 ; chiffre d'affaires de lafarge par zone géographique industrielle en %



graphe 33; chiffre d'affaires de lafarge par secteur d'activité en %



L'une des implantations avancée entre groupe français et entités algériennes tels que lafarge sous forme de partenariat algéro-français, ce partenariat est constitué entre les entreprises publiques comme la cimenterie de Meftah et le groupe Lafarge, dans l'objectif de management mixte franco-algérien, identifié au sein de l'opération de privatisation et le repreneur étranger français dans le tableau ci-après.

L'Algérie a trouvé des solutions pour quelques entreprises qui veulent investir mais par la majoritaires dans le capital après la règle de 51/49, donc les 51 de la partie algérienne ont partagé en plusieurs entre les entreprises publique et les entreprises privées afin de permettre à l'étranger d'être majoritaire. Dans le concret, Lafarge aura bâti un projet de partenariat à SIGUS sur la base de 49% pour Lafarage 49% pour le secteur public et 2% pour un privé national.

Tableau 51 : FICHE DE SUIVI IDENTIFICATION DE L'OPERATION DE PRIVATISATION (situation à fin 2011)						
Type	PT/PP	Taux d'ouverture	35%			
SGP/Groupe :	GICA	Filiale :	Société des Ciments Mitidja			
Nature de l'activité :	Production et Commercialisation des ciments					
Résolution du CPE :	n° 01/69 du 01.08.2006 - n° 01/83 du 03.02.2008					
Objet de l'opération	Ouverture du capital social à hauteur de 35%, adossée à un contrat de management de la Société des Ciments de la Mitidja					
Localisation :	Meftah (Blida)					
Identification du repreneur :	ETRANGER LAFARGE (France)					
Prix de cession(DA)		Comptant :		A tempère.		Différé :
Destination du produit de cession (01)	Compte Trésor n° 302 - 083 "Ressources provenant des privatisations"					
Consistance et Situation du patrimoine cédé :	Cession de 35 % d'actions de la Société des Ciments de la Mitidja					
Engagements du repreneur :						
- Prise en charge de l'endettement :	Néant					
- Emplois maintenus :	592	Emplois à créer :	néant	Formation :	20 ingénieurs (volets 1 et 2)	
-Investissements (DA)	5.000.000.000		Délais :	36 mois		
- Autres :	approvisionnement prioritaire du marché national, respect des normes environnementales					
Engagements du cédant :	<ul style="list-style-type: none"> - Transfert des certificats d'actions - Mise à disposition de la Société - Assistance administrative 					
Prise en charge du volet social :	Néant					
Engagements des autres institutions :	Néant					
Application des dispositions de l' Art 28 (02) :	Néant					
Date de signature de contrat :	21.06.2008					
Date de signature des avenants éventuels au contrat :	Néant					
<i>(01): compte trésor, financement volet social, financement investissements, assainissement,.....</i>						
<i>(02): date de règlement des 10% dus aux travailleurs.</i>						

Conclusion du troisième chapitre

Dans ce dernier chapitre on a démontré l'importance des privatisations sur les flux des IDE dans les pays d'Europe centrale et orientale PECO, « la Hongrie, Pologne, République tchèque, Ex_ URSS » qu'a atteint un cumul des flux sont égal 12164.1 Mds en décennie précédente ; Ainsi le retour des capitaux étrangers en Amérique latine « Argentine ,Brésil ,Chili, Venezuela ,Mexique » au même période à conséquence du programme de privatisation par un cumul de 16.3 milliards de dollars , reflète la forte des programmes de privatisations à l'attractivité.

En effet ce succès relatif de ces privatisations avec les IDE s'explique par l'instabilité politique et économique favorable. On peut conclure que les privatisations dans ces PVD visent à attirer les capitaux étrangers pour mieux rechercher d'une compétence technologique , gestionnaire ou managériale nécessaire qui impose le recours à des partenaires étrangers expérimentés dans différents secteurs .

En outre cet impact de privatisation sur les IDE remarqué au niveaux des pays d'Afrique du nord (l'Egypte, le Maroc et la Tunisie) depuis le partenariat euro méditerranéen, engagé par la déclaration de Barcelone de novembre 1995 qu'a représenté : 2,4 milliards de dollars des flux provenant des privatisations.

Dans ce contexte, l'entreprise publique économique algérienne devra se consacrer du mieux possible d'ouverture de son capital par une cession totale et partielle, à des investissements étrangers, à la suite de l'ambitieux programmes lancé en 2001 « concernant la gestion et la privatisation des entreprises publiques économiques qui témoigne à l' Ordonnance n° 01-04 et l'ordonnance n°01-03 du 20 reconnaissant le principe de la liberté d'investir ». Pour cela, l'Algérie a ratifié de nombreuses conventions internationales ou bilatérales ayant trait à l'investissement. Concernant les déterminants d'IDE que recherchent les investisseurs, l'Algérie satisfait beaucoup de conditions.

Cet ouverture aux investisseurs étrangers est encouragée par de multitudes indicateurs ; géographique , politique , juridique , économique, qui sont renfort de créer un meilleur climat d'investissement appui sur des mesures incitatives telles que ; avantages fiscaux, offres intéressantes d'infrastructures , limites négociées aux droits de douanes , crédits subventionnés .

Effectivement, l'ouverture totale et partenariale majoritaire ou minoritaire des capitaux publics aux investisseurs étrangers est un forme de privatisions, considéré par les pouvoirs publics comme un instrument par excellence de restructuration (ou d'ajustement) et de promotion de la compétitivité de l'entreprise publique tandis que la firme privatisé par la participation étranger se restructure et recouvre plus rapidement leur profitabilité.

Pour conclure, on ressort que la privatisation et IDE comme un enjeu parfait pour l'Algérie permet ;

- Accélérer le processus d'ajustement des entreprises, et accroître le niveau de compétitivité de l'entreprise et l'économie algérienne.
- Axes de redressement et diversification de l'outil de production notamment industriel
- Facteur d'attractivité largement les IDE notamment les partenariats et joint-venture et l'insertion de l'économie nationale dans l'économie mondiale.

Nous savons bien que la pratique de célèbre phrase « laisser-faire, laisser –passer » de l'économie capitaliste est toujours un conducteur constant des crises économique comme les trois grandes crises (1929.1970.2008).

La crise la plus récente similaire actuellement, nous ne savons pas encore à quel point ces conséquences seront graves et durables, mais elle marque la fin de ce type de capitalisme de marché libre qui avait conquis le monde et les gouvernements depuis l'époque de Margaret Thatcher et du président Reagan.

L'économie capitaliste qui est fondée sur l'investissement privé de capital et d'ouverture sur l'économie de marché, le monde vient de montrer que cette ouverture n'a pas suffi à relancer l'économie. Elle est décidément arrivée à ses limites, elle ne peut plus compter sur de nouvelles avancées.

La conjoncture économique mondiale actuelle a constitué donc des opportunités pour sortir le capitalisme de la disparition, (Cartapanis ,2009 ; Sterdyniak 2009). Parmi de ses solutions :

- La tendance vers l'économie mixte dans laquelle public et privé sont rassemblés d'une manière ou d'une autre.
- renforcer la coopération internationale entre les pays
- Le redressement de l'économie par le contrôle de l'ETAT des fonctions économiques, ce qui confirme l'explication keynésienne qui est pour le retour des gouvernements aux politiques de relance de l'activité.

Ces politiques élaborées au niveau global. Une réforme d'ensemble des multiples réunions a été décidée par le G20 (pays développés et émergents) en 2008 pour régler la crise économique du capitalisme.

Ordinairement, ces événements et tant d'autres ont provoqué la synthèse de cette étude en manière générale et simultanément, expliqué les conséquences terées d'après un analyse de trois chapitres.

1. LA SYNTHESE DE L'ETUDE :

L'étude en général a traité

1.1 D'un coté

CONCLUSION GENERALE

1. La privatisation comme un élément clé de la transformation de l'économie nationale dans la mesure où elle ouvre la voie à un régime libéral autrement dit le recours au secteur privé s'intègre dans un processus où le changement de nature de l'intervention de l'Etat dans la gestion courante et stratégique de l'entreprise. La réduction du contrôle de l'Etat sur l'entreprise est étroitement liée à la notion de transfert du contrôle de l'entreprise du secteur public vers le secteur privé.
2. Le transfert au secteur privé des *droits de propriété* qu'il détient sur une entreprise publique est l'un des objectifs fondamentaux pour l'adhésion au OMC en 2003.
3. Selon les approches théoriques et empiriques de la privatisation : elle est présentée comme une solution aux problèmes des entreprises publiques (*principal-agent, resquilleur, contraintes budgétaires*) qui ont été établis sur l'hypothèse ; l'efficacité de la propriété publique est inférieure à la propriété privée.
4. La réussite de la privatisation exige nombre de conditions pour s'éloigner des limites et garantir les gains de productivité de l'entreprise privatisée avec plusieurs objectifs visés aux gouvernements qui mettent en place des programmes de privatisation comme des expériences à réussir **dans les pays développés** , les pays en transition de l'Europe centrale et orientale , l'ex-URSS, et l'Amérique latine. Ainsi sa réussite doit être précédée par élaboration d'une stratégie « **une stratégie de choix** » ; **les entreprises privatisables** et la meilleure méthode de transfert des entreprises publiques vers le secteur privé.
5. En effet, il n'existe pas une **Méthode** d'organisation de la privatisation type ou idéal, chaque pays a adopté une **Méthode** de privatisation tenant compte des objectifs assignés au programme de privatisation.
6. Il est clair que la privatisation entraîne des impacts avantageux sur les entreprises publiques comme la nouvelle technologie, le renforcement du degré de concurrence entre les concurrents notamment les étrangers qui pourront participer aux marchés les plus attractifs et plus concurrentiels.
7. **Pour ce qui est profond** dans l'étude, l'expérience algérienne en la privatisation a été connue depuis les années de transition vers l'économie de marché en 1980, nous constatons que durant cette période a été engagée la restructuration de l'économie nationale et la restructuration organique et financière des entreprises publiques algériennes, c'est la période des réformes économiques structurelles en général .

En ce qui concerne la première réforme économique structurelle des entreprises publiques, lancées en 1988 consacrent l'autonomie de gestion des entreprises engendré à la création des sociétés par actions qui regroupées par branche d'activité aux huit (08) fonds de participation. La deuxième réforme est concrétisée dans la fameuse loi de 1995 qui ouvre le champ à la privatisation des EPE réorganisés sous forme de sociétés holdings publics nationales et régionales. Cette réforme à travers l'ordonnance 97/12 modifiant et complétant l'ordonnance 95/22 et le décret exécutif 98/195 qui a fixé la liste du premier lot des 89 entreprises publiques à privatiser, on peut dire que le processus de privatisation fonctionne toujours, mais d'une façon timide.

8. La troisième réforme économique est présentée dans la nouvelle et dernière loi de la privatisation, l'ordonnance n° 01-04 concernée « l'organisation, la gestion et la privatisation des EPE » a donné les SGP mises en place après la dissolution des holdings pour gérer, le compte de l'Etat, les titres détenus sur les entreprises publiques.

Les traits principaux de cette ordonnance sont : l'ouverture des entreprises à capitaux totalement ou partiellement publics sur le droit des sociétés commerciales privées, l'ouverture de l'ensemble des secteurs économiques à la privatisation, la simplification des procédures de privatisation et la diversification des modes d'offres de privatisation.

9. Les objectifs du programme de privatisation tels qu'ils ont été clairement définis ; Ils convergent principalement vers la modernisation de l'économie algérienne, par une plus grande ouverture sur l'économie mondiale et une participation plus large du pays aux échanges internationaux, l'allègement des charges budgétaires en matière de soutien aux entreprises publiques, l'amélioration des performances industrielles et financières des entreprises, la consolidation du processus de régionalisation, l'élargissement de l'actionnariat à de nouvelles catégories sociales, la multiplication des investissements créateurs d'emplois et de qualifications nouvelles et la stimulation de nouvelles générations d'entrepreneurs.

10. la crise financière de 2008 qui a fait prendre un autre tournant au cours des choses .Une nouvelle orientation se dessine depuis 2009, avec notamment les modifications introduites par la loi financière complémentaire LFC 2009 qui préconise la relance du secteur public marchand et favorise la recherche du partenariat étranger . Le partenariat de l'Etat se fait désormais selon les règles 34/66 % avec le privé national et 51/49 % avec les étrangers.

Dans l'esprit de programme de relance, des efforts sont consentis pour encourager nos gestionnaires à adopter les meilleures pratiques managériales , rechercher les meilleurs partenariats et aller vers de nouvelles conquêtes de marchés extérieurs.

1.2 D'autre côté :

11. Les IDE identifiant à partir du 10% ou plus des actions ordinaires ou des droits de vote qui détient par entité non résident (le pays d'origine) réside dans un autre pays (pays d'accueil) à long terme pour la gestion un intérêt durable. Ils sont connus depuis les expansions européennes en 1914 et l'implantation des FMN. Ils se caractérisent par différents modalités délocalisations, différentes types implantation. Plusieurs motivations et différents facteurs qui influencent l'entrée des IDE dans les pays. En effet l'attractivité IDE s'intéresse à l'attractivité de territoire, et à l'attractivité des firmes élaborée par des stratégies compétitives. Ce qui a engendré de multitudes effets, des impacts majeurs sur l'économie.

12. Au cours des dernières années, les firmes multinationales et fusions-acquisitions sont à l'origine de l'augmentation de l'IDE mondiale à titre d'exemple de premier FMN Royal dutch shell se classe en 2009 à Norvège. Cette augmentation a été largement le fruit de la libéralisation des échanges et des investissements, ainsi que de l'évolution des technologies de l'information et de la communication. Les flux mondiaux des IDE constituent l'un des moyens privilégiés du processus d'internationalisation des entreprises sont concentrés aux industries extractives (secteur minier et pétrole), les produits chimiques, les services de distribution (électricité, gaz et eau), les transports et les communications, et divers services (en grande partie les services liés à l'exploitation pétrolière et gazière).

13. Ce qui attire dans l'étude, parmi des pays en transition qu'ont contribué à la croissance de l'IDE mondial à fin 2011 sont l'Amérique latine et le Chili, et encore à fin 2012 le Brésil et Russie, ceux sont des pays qui ont accompli les progrès les plus importants en terme de libéralisation et les programmes de privatisation. À l'ancien exemple les investissements étrangers préférés vers PECO ont été inscrit dans le cadre de programmes de privatisations entre 1989 et 1993 ou le moment de privatisations dans les PVD était joué un rôle important, celui d'attirer les IDE pour rechercher d'une compétence technologique , gestionnaire ou managériale nécessaire qui impose le recours à des partenaires étrangers expérimentés dans des secteurs comme les transports aériens , les télécommunications , la distribution d'eau ou d'électricité .

14.Toutes les reprises des IDE sont en effet observées pendant les années 90 marquées par le lancement du programme de grande privatisation comme l'essor des investissements étrangers en république tchèque a véritablement démarré au début de 1992 par la premier vague de privatisations ,en plus le retour des capitaux étrangers en Amérique latine, dont l'argentine et le

Mexique conséquence du programme de privatisation . Les pays Maghreb sont aussi des pays où le processus de privatisation est le plus avancé depuis les années 90. Le Maroc et la Tunisie sont bénéficiaires d'investissements directs étrangers pendant la période (1990-2005) lors de l'examen de la structuration d'économie et l'accélération des opérations de privatisation.

15. Pour ce qui est de l'étude de la révolution relative de l'investissement direct étranger en Algérie est connue multitudes modifications depuis le premier code de l'investissement privé de 1966 puis la deuxième loi de 1982 de fonctionnement des sociétés économie mixtes (SEM) avec des partenaires étrangers , et après le code d'investissements de 1993 relative à la monnaie et au crédit , amendé et complété par l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001. Dernièrement la loi de finance complémentaire 2009 a fixé la part de participation d'un investisseur étranger dans une société de droit algérien à 49 % sous la règle des 51-49 % tandis que 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.

16. La période qui précède la crise de 2008 s'est caractérisée par un fort accroissement des capacités productives dans l'économie mondiale , les flux entrants d'IDE en Algérie sont inscrits dans une tendance haussière, pendant la période 2003-2009 mais après l'avènement de la crise financière internationale et son impact sur les économies réelles ont donné un coup de frein aux flux financiers internationaux avec la nouvelle règle du jeu liées à l'investissement étranger de la loi de finances 2009 , l'Algérie a enregistré une baisse au niveau globale des investissements étrangers .

17. L'Algérie possède de meilleures opportunités d'investissement pour attirer les investisseurs étrangers grâce à sa stabilité financières actuelle, ses ressources naturelles, humaines et sa situation géographiques stratégique, la stabilité politique du pays, l'ouverture commerciale et un contexte juridique et fiscal favorable....etc. En outre dans les pays de la rive sud de la Méditerranée, l'Algérie possède le Code des investissements le moins discriminant à l'égard des étrangers. C'est un élément attractif, tandis que le pays a été classé parmi les dix premiers pays d'accueil africains des investissements directs étrangers (IDE) en 2010, et la seconde place régionale en matière de flux d'IDE entrant. Pour cela beaucoup de partenaires de plusieurs pays notamment la chine, la France, l'Allemagne et même certains pays africains ont choisi de s'établir en Algérie dans le respect de la réglementation en vigueur, c'est-à-dire qu'ils acceptent la formule 49% étranger, 51% national et considèrent même que cela n'est pas une contrainte à l'investissement.

18. Ce qui est ampleur dans l'étude parmi ces opportunités de l'investissement pour attirer les investisseurs étrangers à l'Algérie, la privatisation constitue un vecteur important pour stimuler l'investissement étranger tandis que 23 entreprises étrangères Egyptienne, française implantées en partenariat en 2004 ces investissements, précise notamment dans les télécommunications, l'industrie agroalimentaire, l'industrie pharmaceutique et le secteur des technologies de l'information. Deux excellents exemples marquée pendant la troisième réforme économique sur l'implanté de deux société étranger **HENKEL** et **ArcelorMittal** dans le cadre d'ajustement structurel de complexe sidérurgique D'al Hadjar et complexes de détergents de **l'ENAD**.

19. La venue des investisseurs étrangers en Algérie s'explique par l'impact de privatisation et la relation entre eux sous forme un partenariat public privé étranger et partenariat de la joint-venture. La forme d'investissement étranger la plus utilisée actuellement en Algérie, c'est l'investissement ex nihilo, la joint-venture ou coentreprise qui offre une souplesse de gestion aux investisseurs étrangers dans les opérations de privatisation qui impliquent l'engagement de capitaux dans la reprise d'entreprises publiques. Cette forme d'investissements est beaucoup engagée après les nouvelles mesures en matière d'entrée des capitaux étrangers à la faveur des dispositions de LFC 2009 et la crise financière internationale, qui inquiètent grand nombre des investisseurs et obligent désormais les groupes étrangers à s'associer avec des entreprises nationales et ne plus détenir que 49% au plus de parts dans les projets implantés en Algérie comme le groupe international Renault français .

20. L'intervention de l'investissement étranger en Algérie est un choix du repreneur étranger dans l'opération de la privatisation, il apparait comme un critique dans un certain nombre de branches de haute technologie ou à fort compétitivité , en effet la participation du capital étranger se traduit par un accroissement de la productivité, l'émergence d'une capacité technologique, l'émergence d'une capacité de gestion efficiente, une orientation vers l'exportation par une insertion dans l'économie mondiale conforme à nos intérêts économiques. L'interet des repreneurs privés internationaux s'est particulièrement porté sur les cimenteries , la sidérurgie , les câbleries , les plâtrières , les gaz industriels , les détergents ,le verre , les engrais , et un hôtel d'affaire L'intervention du repreneur étranger exprime trois formes d'IDE (succursale, une participation, filiale) issues des privatisations (totale, partielle en majoritaire, partielle en **minoritaire**), à citer dans major exemple réussi (**Saint-Gobain**-italien, **LAFARGE**-France, **Arcelor-Mittal** -indien)

21. L'année dernière a enregistré 89 IDE issue des privatisations en différents **secteurs d'activité** qui se développe fortement dans le secteur industrie dont la majorité de ces projets

CONCLUSION GENERALE

d'investissement intervenant ,c'est l'opération d'association avec des partenaires étrangers (cessions partielle/joint-ventures). Les IDE arabe, France, chine, Allemagne, italienne sont les plus attractifs en Algérie dans le domaine de privatisation, en réalisant une dynamique plus large en matière l'investissement et la création de l'emploi. En effet le vrai cas pratique réalisée le succès pour l'attractivité de l'économie algérienne aux IDE en faveur de privatisation c'est l'industrie de ciment (SGP-GICA) tandis que l'implantation de 05 sociétés étrangères de ciment en 2008 en faveur des contrats de managements de 05 cimenteries algerienne ont permis d'augmenter la capacité total de production, parmi ces sociétés étrangers, le groupe lafarage francaie qui installe au différante zone industrielle mondail, ainsi en algerie dans l'objectif de management mixte franco-algérien avec le cimenterie Mitidja ,al Meftah .

2. RESULTATS DE L'ETUDE :

2.1 d'une part :

1-En premier lieu, La privatisation a vite touché des obstacles politiques et pratiques dans les économies en transition, qui ont procédé la privatisation avec succès, ce qui a provoqué sa critique et limite sa fonction. Parmi ses inconvénients pratiques , le mauvais des marchés boursiers nationaux et l'absence de capitaux intérieurs, la mise informations sur les entreprises en vente est fiables , elle est coûteuse et lente , les investisseurs internes sont insuffisants et parfois n'ont pas les compétences nécessaires pour opérer dans une économie de marché, manque l'efficacité de gestion , difficultés de l'évaluation des actifs, les droits de propriété et le manque de transparence , contraintes d'ordre institutionnel, politique et environnemental qui sont intégrées aux mesures des programmes de stabilisation telles que la libéralisation des prix et du commerce et l'introduction de la concurrence.

2- L'Algérie rencontre les mêmes obstacles que les autres pays en voie de développement dans la réalisation de leur programme de privatisation et le bilan est faible. La pratique algérienne de la privatisation réellement n'a pas été réalisée à 100% pour divers raisons surtout : Politique, Syndicat, Economique.

3- la promulgation de la loi de privatisation en 1995, sous la pression des institutions financières internationales en tant que condition pour leur soutien financier, a été résulté la liquidation des entreprises publiques locales ou la vente de leurs actifs. Ces premières privatisations, menées de 1995 à 1998 n'ont apporté aucune ressource au Trésor Public.

CONCLUSION GENERALE

4- le faible développement du marché financier en Algérie et le déséquilibre existant entre l'offre et la demande d'actions, en plus la faible performance financière des entreprises publiques qui se difficile leur vente au bourse comme le cas ERIAD, ceux sont des preuves de la résultat critique de bilan relatif à 1995-1999 (période sous ajustement structurel) qu' est justifié la privatisation en Algérie à la fois par la lenteur du rythme et la faiblesse du nombre d'opérations réalisées avec un chômage crée , comparativement aux objectifs retenus dans les programmes.

5-Le nouveau processus de privatisation « Ordonnance du 20 août 2001 n° 01-04 » ressort la pratique de privatisation jusqu'a 2008 le plus de succès, celui qui a réalisé de 464 entreprises privatisées et a apporté un impact financier et social efficace, ce qui affirme l'entrée vers une meilleur maitrise dans le processus de privatisation et la contribution des différents acteurs dans la réalisation ce processus.

6- le deuxième succès du mode de privatisation se développe mieux après 2008 jusqu'a 2012 car le nombre total des entreprises privatisées a avancé, celui qui indique l'économie algérienne est caractérisé par un fort accroissement des capacités productives et financière grâce à l'envolée du prix du pétrole, pour poursuivre le processus notamment l'opération de l'ouverture du capital à l'étranger parce que cette l'opération est très coûteuse. En effet la privatisation a réalisé divers des projets d'investissements nationaux et étrangers au marché algérien spécialisées aux différents secteurs d'activité et un engagement supplémentaire de l'emploi à travers le pays.

7-Les opérations de privatisation ont développé au cours des dernières années à la suite de lancement plusieurs actions, principalement de facilitation dont la mise en place d'une bourse et ceci en vue d'aboutir à des partenariats conclus en conformité avec les dispositifs en vigueur, notamment en matière d'investissements directs étrangers. La bourse de partenariat constitue très certainement un outil d'intégration verticale du tissu industriel permettant , à travers le développement de partenariats « gagnant-gagnant » avec les investisseurs étrangers , un transfert de savoir faire , de management et de nouvelles technologies ainsi que le développement de nouveaux marchés contribuant à la diversification de la production nationale en substitution à l'importation .

8-la politique de relance économique lancée en 2009 a disposé la privatisation selon le critère de secteur d'activité et la taille de l'entreprise tandis que les micros entreprises à caractère local connaissent une situation financière très critique et les PME public orientent à cession totale aux repreneurs nationales et RES ainsi , la Cession /transferts d'actifs des entreprises onéreux

CONCLUSION GENERALE

déficitaires mais les grandes entreprises de structure industrielle fort technologie orientent aux repreneurs étrangers .

9- l'Algérie possède un avantage compétitif aux entreprises publiques qui sont ouvertes leur capitaux aux investisseurs étrangers car l'entreprise publique algérienne n'est pas du tout outillée pour faire face à la concurrence, la compétitivité avec la force de l'entreprise étrangère. Donc la privatisation en partenariat étranger est vecteur essentiel pour le développement parce que d'avoir le savoir-faire. Les entreprises publiques manquent beaucoup de savoir-faire dans le management et sur le plan technologies .lorsqu'on veut créer une technologie, on voudrait que cette technologie soit transférée .et dans le domaine du management, en profiter grâce au travail en contrat de management.

10- Accélérer le processus d'ajustement des entreprises publiques et la mise en œuvre des réformes économiques dans le cadre de la tendance vers l'économie mixte et la coopération internationale après la crise mondiale, d'entraîner l'Algérie dans le changement de chemin de la politique de privatisation des entreprises vers la privatisation partielle avec des partenaires étrangers. Ce dernier constitue un support important intégré le Programme d'Ajustement Structurel nationale et meilleur support pour l'intégration internationale, ce sera l'avenir de la privatisation des entreprises.

11- le mécanisme de l'économie mixte procure aux pouvoirs publics l'instrument par excellence de restructuration c'est l'ouverture partielle du capital des entreprises publiques qui ont seulement le critère de (secteur d'activité. la taille, savoir faire) sous forme de partenariat partiel (public/privé) nationale et étranger avec le joint-venture.

2-2- D'une autre part :

12. Dans les perspectives d'intégration internationale et le chemin vers l'économie mixte : L'évaluation de la politique de privatisation en faveur des investisseurs étrangers en Algérie permet de dégager comme une condition nécessaire pour assurer dans les meilleures conditions possibles la croissance économique ainsi que l'évolution des investissements directs étrangers.

13. L'évolution de la politique de privatisation en Algérie a accompagné le développement les investissements directs étrangers depuis la fameuse loi de 1995 qui ouvre le champ à la privatisation avec la modification de législation fiscale concernant le code des investissements de 1993. Cette démarche entre eux a continué en 2001 et fixé jusqu'à le code d'investissement en

2009 qui a conditionné la part de participation d'un investisseur étranger dans une entreprise publique algérien à 49% sous forme de partenariat (joint-venture).

14. l'attractivité de la privatisation de l'économie algérienne aux IDE a commencé avec de graves faiblesses depuis la première voie de l'assainissement du secteur public économique en 1995 par l'ouverture du capital aux grandes firmes internationales. Mais lui a amélioré après l'ordonnance n° 01-04 de la gestion de la privatisation et des EPE par un contrat de management des repreneurs étrangers. Au cours dernières années après la crise mondiale et lancement de la nouvelle règle du jeu liées à l'investissement étranger de la LFC 2009, l'Algérie vraiment a enregistré une baisse au niveau globale des investissements étrangers, mais ainsi un développement au niveau des investissements étrangers intervenant dans le processus de privatisation.

15. les privatisations apparaissent comme l'un des principaux facteurs d'accroissement des flux d'IDE et les réserves en devises en Algérie tandis que le management des entreprises publics haute technologies et savoir-faire, des nouvelles entités ont systématiquement confié au partenaire étranger. Celui qui représente un cout d'entrée important pour l'investisseur étranger, qui doit souvent supporter le prix d'achat, des dépenses importantes de restructuration, Cet impact financier des privatisations est un revenu des capitaux extérieurs qui entraînent l'augmentation des réserves en devises, l'allègement du déficit public, mais aussi celui les dettes extérieures.

16. les privatisations en tant que l'ouverture partenariale des capitaux publics à des investissements étrangers fournissent l'occasion à leurs entreprises de pénétrer rapidement un nouveau marché étranger et d'y gagner à terme des parts de marché. Ce mode de privatisation au profit des investisseurs étrangers considéré comme un accélérateur de l'ajustement des entreprises.

17. Le programme de privatisation en Algérie offre de larges opportunités d'investissement de susciter l'intérêt des investisseurs étrangers. Ces opportunités concernent, outre les multiples opérations de vente d'actifs et/ou de participations publiques (en majoritaire/minoritaire) comme les projets de construction d'autoroutes et transports ferroviaires et urbains, de production d'électricité, de dessalement d'eau de mer, de traitement des eaux usés et des déchets solides, etc....

18. l'important de l'industrie algérienne a nécessité la catégorie d'investissement sous forme la privatisation joint IDE autrement dit elle favorise les partenariats public avec les investisseurs

CONCLUSION GENERALE

étrangers dont la pétrochimie, agroalimentaire, service. Automobile... etc. parce que ce partenariat est considérée un moyen d'augmentation la productivité, à contribuer surtout à la dynamisation du managéral productif, au transfert de technologie et au développement de l'exportation.

19. Durant les dernières années, l'Algérie a récupéré 13 % projet d'investissement étranger en fait de privatisation, substitues l'impact de la crise financière sur le **frein** au développement des investissements étrangers. Ce résultat insuffisant par rapport aux attentes et aux objectifs visés, ce qui est oriente la politique de privatisation vers une sélection sectorielle fondée sur une stratégie de développement à long terme.

20. La privatisation et IDE sous forme l'ouverture partenariale des capitaux publics aux investisseurs étrangers concrétise un modèle de l'économie mixte à présenter beaucoup d'avantages financier à l'entreprise publique, plus facilement l'ajustement et plus accéléré, préserve sa capacité d'alliance internationale, accroît le niveau de compétitivité de l'économie des pays d'accueil, moyenne d'une coopération recherchée, un levier d'intégration aux réseaux d'entreprises internationales. Cette intégration a constitué un moteur important du développement industriel.

21. L'intégration de l'économie algérienne à l'économie mondiale est un processus facile et passe souvent par l'appartenance à des alliances internationale entre firmes nationale-étranger (coopération, accords de partenariat, entreprises joint-venture) et celui qui incite la privatisation partenariale dans beaucoup d'accords de partenaires : arabe, européen notamment Français, Américain, chinoises...etc.

En Général :

...la privatisation et IDE est un enjeu parfait pour développer l'économie algérienne tandis que :

1. La conjoncture économique actuelle extrêmement favorable grâce à l'envolée du prix du pétrole, elle constitue une opportunité pour les pouvoirs publics pour accélérer le processus de relance de la croissance par le financement de projets de développements qui peut inspirer la politique Keynésienne et la mise en œuvre de réformes économiques. L'Algérie a pu accumuler des milliards de dollars au cours des dix dernières années du coup, l'État a eu les moyens et la volonté de lancer un vaste programme dont la réalisation a été confiée, pour une grande part, à des compagnies françaises, espagnoles, italiennes, Allemandes, américaines, chinoises, japonaises ou turques. Donc cette **conjoncture économique est un signe d'encouragement pour les entreprises étrangères à investir durablement**, par des implantations directes, des partenariats avec le secteur privé et le secteur public ou des entreprises publiques restructurées dans le cadre du programme de privatisation (contrats de gestion).

2. Depuis 2008 en effet, les investisseurs étrangers ont changé d'approche pour aborder les pays méditerranéens tandis que la part des joint-ventures augmente chaque année, celui qui semble que les investisseurs ont maintenant adopté une approche plus prudente en méditerranée, qui représente une opportunité pour les acteurs nationaux (privé/public) qui peuvent conserver la performance sur leurs marchés, tout en bénéficiant d'un support de management mixte, de technologique et des compétences des partenaires étrangers.

La privatisation partenariale avec des partenaires étrangers constitue un support important intégrée le Programme d'Ajustement Structurel nationale. C'est un meilleur support pour l'intégration mondiale, surtout pour faire face à la concurrence des entreprises étrangères avec l'adhésion de l'Algérie à l'OMC et les accords de partenariat Euro-Algérie.

CONCLUSION

L'ÉTUDE cesse de donner un **résultat positif** concernant **l'impact de la privatisation sur l'Investissement Direct Etranger**, C'est la que :

« La privatisation des entreprises publiques est un avantage compétitif pour attirer les IDE en Algérie, constitue un levier important de l'IDE, elle Contribue au transfert de nouvelles technologies et facilitent l'accès aux nouveaux marchés pour l'exportation, création d'emplois. L'ouverture des capitaux publics aux investisseurs étrangers est considéré comme un moyen supplémentaire d'attraction de l'IDE parce que les facteurs d'attractivité sont nombreux et complexes en Algérie ».

L'ÉTUDE repose, sous la pression de la politique économique mondiale actuelle, sur la tendance vers l'économie mixte et le renforcement des coopérations internationales, C'est la que ;

« La privatisation et l'investissement étranger en partenariat constitue un support important de management mixte dans laquelle ce management « public et privé » intégré le Programme d'Ajustement Structurel des entreprises publique nationale ».

L'ÉTUDE s'appuie sur la conjoncture économique nationale actuelle et le programme de gouvernement de la **relance économique aux entreprise publiques** à la logique Keynésienne qui sera inspiré de la contribution de deux secteurs (public et privé) à la croissance économique et au développement du pays C'est la que :

« La privatisation partenariale étrangère C'est une meilleur support pour l'intégration mondiale, surtout pour l'adhésion de l'Algérie à l'OMC, elle sera l'avenir de la privatisation des entreprises publiques algériennes ».

L'absence de la privatisation, l'IDE ne bénéficie pas des conditions favorables pour lui permettre de se développer. Tandis que la mis en place de programme de relance du SPM en 2009 qui est consenti des efforts pour encourager des gestionnaires nationaux et étrangers à adopter les meilleures pratiques managériales . Dans l'espoir que ces dépenses publiques suscitent l'offre nationale mais malheureusement c'est l'offre étrangère qui les a intéressés, en effet il y eu beaucoup d'importation, et la part de la production dans la satisfaction est encore faible.

CONCLUSION GENERALE

L'Algérie est en droit de devenir la plus grande puissance économique de rive sud de la méditerranée : compétitive, apte à investir, à générer des emplois et à produire de la richesse. Ce pays possède tous les atouts nécessaires pour devenir un des acteurs mondiaux économiquement émergents dans les vingt prochaines années, aux cotés de la chine, du Brésil, et de la Turquie, en effet pour aller vers une économie productrice hors hydrocarbures. Et celui qui a indiqué par la recherche de l'université de Stan-fort aux Etats-Unis grâce à :

Le pays aborde actuellement différentes activités lancées travers tout le pays qui rentrent dans le cadre du projet de réaménagement du territoire et qui offre beaucoup projet d'investissement concurrentiel « de barrages, d'autoroutes, d'électronique, projet de dessalement d'eau de mer, agriculture...etc.) qu'ont fait avec des moyens importants d'ailleurs beaucoup d'entreprises étrangères auront profité.

Parmi ces projets, les opérations de privatisation en partenariat, tandis que 16 projets de partenariat étranger au cours de réaliser et 45 autres sont à la recherche des partenaires, ces activités lancées jouent un rôle très positif dans le développement futur de l'Algérie. Ils seront d'autant plus incités à investir en Algérie

Mais Si les opérations de Privatisations en terme Partenariat Public/ Privé, National et

Etranger (PPP/PNE) se mettent en place et se développent ? Est-ce l'idéal ?

ENTRAVES :

La privatisation et IDE rencontre des obstacles, principalement, relatifs à la recherche :

- 1.** Premièrement le manque amplement des études statistiques, des études quantitatives et qualitatives récentes sur l'impact de la privatisation sur les IDE en facon générale et en particulier l'Algérie.
- 2.** La complexité des procédures administratives. Dans un pareil cas, la lenteur et les retards deviennent obligatoires.

La privatisation et IDE rencontre des obstacles, principalement, relatifs à l'objet :

- 3.** manque de la maîtrise dans la programmation des privatisations avec les étrangers surtout dans le processus de vente direct en totale aux repreneurs étrangers. Et les difficultés qui semblent dans les retards en matière de mise en œuvre de ce processus.

CONCLUSION GENERALE

4. les insuffisances du dispositif juridique et son manque d'adéquation avec les exigences de l'économie nationale et internationale, en plus les désaccords les partis politiques fait un décalage révélés le démarche banal de ce processus.
5. la stratégie de l'ouverture de capitale aux étrangers a manque à des expertises locales nationaux et à la technologie internationale des repreneurs externes étrangers
6. le manque de communication institutionnelle sur les changements en cours et des syndicats, des comités pour offre un meilleur climat de privatisation partenariale étranger.
7. la privatisation partenariale étranger nécessite des facteurs structurels favorables de l'environnement économique et institutionnel et celui qui n'existe pas en Algérie.
8. La privatisation et IDE entre l'Algérie et l'extérieur souvent liés à des malentendus et à des lourdeurs bureaucratiques qui entravent les décisions Tels que ; le timide du dialogue économique direct entre le ministre de l'industrie et le premier ministre avec les repreneur étranger a permis de créer les incompréhensions et de retarder les opérations de négociations des partenaires des Affaires étrangères part et d'autre.
9. Aucune meilleure formation du personnel chargé de l'exécution de la politique de privatisation (notamment ceux des SGP et du MPPI)
10. la privatisation aujourd'hui en Algérie dépend sur le secteur privé et en particulier le tissu des PME / PMI privé, tandis que la privatisation des PME / PMI public et les entreprises à caractère local connaissent une faible capacité financière et les mauvaises branches oriente aux investisseurs locaux, et la privatisation des grandes entreprises qui connaît un processus lent et l'insuffisance de maîtrise de la gestion oriente au contrat de gestion avec les investisseurs étrangers, celui qui est expliquée la faible nombre d'opérations de privatisation engagées vers étranger .

PERSPECTIVES

Le programme **algérien** de privatisations est actuellement relancé, grâce au programme de redéploiement du SPM. Ce programme ambitieux est lancé après la crise de 2008 par le conseil des participations de l'état CPE en 2009.

CONCLUSION GENERALE

le secteur public se verra allouer 1178 milliards de dinars pour financer ses plans d'investissement (dont 432 milliards de dinars pour le portefeuille relevant du ministère chargé de l'industrie , lesquels se décomposent comme suit : 77% pour de nouvelles lignes et nouveaux projets ; 22% pour la mise à niveau et la réhabilitations : 1% pour la formation) et 447 milliards de dinars pour couvrir l'assainissement financier (dont 300 milliards de dinars au profit des EPE du secteur de l'industrie , lesquels sont répartis ainsi : 55% pour l'effacement du découvert bancaire , 26% de dettes bancaires et autres , 11% d'obligations et titres participatifs , 6% de dettes fiscales , 3% d'emprunts obligataires).

Ce programme visera la contribution du secteur public et secteur privé à la croissance économique et au développement du pays dans le cadre de l'économie mixte à travers les regroupements d'entreprises et les privatisations.

Parmi des grands axes de déploiement du secteur industriel :

1. la constitution d'**entreprises publiques puissantes remontrées** vers plus de valeurs ajoutées ou d'économie mixte dans des secteurs structurants, à haute intensité technologique et disposant d'un potentiel de compétitivité et de marges avérées de modernisation.

2. la création de **Sociétés Economiques de Développement (SED)** en charge des programmes de développement importants (infrastructures de transport, pétrochimie, énergies renouvelables, plateformes industrielles, etc.) visant une diversification de l'économie avec la promotion des branches des activités porteuses suivantes :

Pétrochimie , Engrais ,Matériaux de construction (Groupe GICA) ,Transports aériens (Air Algérie) , Industrie du Tabac (SNTA) ,Industrie des Médicaments (SAIDAL) ,Industriels Mécanique (SNVI) , BTPH (COSIDER) , Travaux Publics ,Engins de travaux publics (ENMTP) ,Electronique Grand Public (ENIE et ENIEM) ,Transports maritimes et fret (ENTMV).

Les **SED** seront constituées plusieurs entreprises sélectionnées sur la base de quatre critères que sont la taille critique des nouveaux groupes, le regroupement par métier, les potentiels avérés de développement (capacités de production, de progrès technologique et d'innovation) et la recherche de synergie/ complémentarité.

3. la création de **Sociétés de Promotion Industrielle (SPI)**: la promotion d'activités présentant des potentialités (telles que la Sidérurgie, la construction et la Réparation navales, Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication TIC, industrie Automobile).

CONCLUSION GENERALE

Ces entreprises (SED et SPI) sont extraites de la liste des entreprises proposées à la privatisation et n'ont pas donc été traitées dans la présente démarche, car elles sont appelées à être intégrées dans des processus spécifiques de partenariat (recherche de partenaires stratégiques).

La stratégie de redéploiement du secteur public économique confirme la privatisation par :

- 4.** le retrait de l'État des secteurs de consommation finale, concurrentiels et non stratégiques. Donc pour tout ce qui est ouvert à la concurrence l'Etat a décidé de faire des opérations de privatisation
- 5.** La poursuite du processus de privatisation des entreprises non retenues dans les secteurs à développer (SED) ou à promouvoir (SPI). La poursuite de privatisation pour EPE dans les autres secteurs.
- 6.** La mise en œuvre d'une nouvelle politique de partenariat visant à assurer une contribution effective des opérations d'ouverture de capital au développement de l'économie nationale, avec une seule condition c'est de trouver un partenaire technologique international.
- 7.** Garantir le succès total des entreprises mixtes, avec une expertise locale et une technologie internationale par partenariat national /étranger

Résumé

La privatisation des entreprises publiques est un avantage compétitif pour attirer les IDE en Algérie, constitue un levier important de l'IDE, contribue au transfert de nouvelles technologies et facilitent l'accès aux nouveaux marchés pour l'exportation, création d'emplois. L'ouverture des capitaux publics aux investisseurs étrangers est considérée comme un moyen supplémentaire d'attraction de l'IDE parce que les facteurs d'attractivité sont nombreux et complexes en Algérie. La privatisation et l'investissement étranger en partenariat constitue un support important de management mixte dans laquelle ce management « public et privé » intégré le Programme d'Ajustement Structurel des entreprises publique nationale. La privatisation partenariale étrangère c'est un meilleur support pour l'intégration mondiale, surtout pour faire l'adhésion de l'Algérie à l'OMC, elle sera l'avenir de la privatisation des entreprises publiques algériennes ».

Mots clés :

Privatisation; IDE; Ajustement Des Entreprises Publiques; Attractivité; Capitaux Publics; Coopération Etranger; Transfert Technologique; Partenariat Etranger; Intégration Mondiale; Management Mixte.