

UNIVERSITE D'ORAN
Faculté des Sciences Economiques, des Sciences de Gestion
et des Sciences Commerciales

Mémoire de Magister en Sciences Commerciales
Option : Finances et Economie Internationale

<p>Thème Opportunités de l'investissement direct étranger dans le secteur pharmaceutique en Algérie</p>
--

Présenté et soutenu par :
Mr. Djamel Eddine BOUABDALLAH

Sous la Direction de :
Mr. Abdelkrim MIRAOUI
Professeur Université d'Oran

Jury :

Président : Mr. Abdelkader DERBAL	Professeur	Université d'Oran
Examineur : Mr. Ahmed KOUDRI	Professeur	Université d'Alger
Examineur : Mr. Mohamed DELLIL	Professeur	Université d'Oran

Année universitaire
2007-2008

SOMMAIRE

Introduction Générale

Intérêt du sujet.
Problématique.
Hypothèse.
Méthodologie.
Résultat.

Première Partie :

Les investissements directs étrangers, définitions, théories et promotion.

Premier Chapitre : Le support théorique de l'investissement direct étranger.

- I- Définition de l'investissement direct étranger.
- II- La théorie des IDE.
 - 1- Théorie de Stephen Hymer.
 - 2- Théorie et enjeux de l'investissement direct étranger.
 - 3- Modèle des IDE au cours des décennies (1960-1970).
 - 4- Modèle des IDE à la fin du XX siècle.
 - 5- Les IDE avec la prise en compte du risque pays.
 - 6- L'évolution et le développement théorique des IDE.
- III- Les techniques utilisées pour investir à l'étranger.
 - 1- La participation au capital de la société dans le pays d'accueil.
 - 2- Les critères relatifs aux multinationales, appliquées dans les pays d'accueils.
- IV- L'impact des multinationales sur les territoires d'accueil.

Deuxième Chapitre : Les facteurs d'incitation et de promotion de l'IDE.

- I- Dispositif de promotion de l'investissement direct étranger.
 - 1- l'évolution de la promotion des IDE.
 - 2- la diversité et les différents moyens d'interventions.
- II- Adaptations des mesures d'attractivité de L'IDE des pays d'accueil par rapport aux déterminants et politiques stratégiques des FMN.
 - 1- Introduction.
 - 2- Stratégie des FMN et attractivité.
 - 3- La stratégie de partenariat.
 - 4- L'Attractivité des IDE au pays du Maghreb.
- III- la politique adoptée et menée par le gouvernement indien dans le secteur pharmaceutique.

Deuxième Partie :

L'investissement direct étranger en Algérie, spécificités, aspect juridique et l'exemple Saïdal

Premier Chapitre: Les spécificités générales et l'opportunité d'investir en Algérie.

- I- Les spécificités économiques et environnement.
 - 1- Présentation de l'Algérie ;
 - 2- Evolution de l'économie algérienne ;
 - 3- Le secteur de l'industrie ;
 - 4- Les Indicateurs économiques en chiffres.

II- Le dispositif juridique relatif aux investissements.

- 1- Le régime des investissements ;
- 2- Les formes d'implantation ;
- 3- Les formes sociétaires utilisées en Algérie ;
- 4- Le règlement des changes ;
- 5- Les banques et finances ;
- 6- La réglementation du travail.

Deuxième Chapitre: L'investissement direct étranger dans le secteur pharmaceutique en Algérie.

I- Le contexte du secteur pharmaceutique.

- 1- L'environnement spécifique au secteur pharmaceutique ;
- 2- Aperçu sur l'industrie pharmaceutique mondiale, chiffres et commentaires ;
- 3- Politique pharmaceutique en Algérie.

II- Etude du cas du Groupe Saïdal

- 1- Présentation ;
- 2- Historique de l'entreprise ;
- 3- Les principales activités ;
- 4- Recherche & développement ;
- 5- Organigramme ;
- 6- Chiffres de Saïdal ;
- 7- Partenariat ;
- 8- Exportation ;
- 9- Portefeuille de Saïdal.

III- Questionnaire relatif aux projets de partenariat.

Entretien avec Mme F. AKACEM, Directrice du Partenariat et du développement Industriel

- 1- Projets de partenariat réalisés ;
- 2- les éléments déterminants fixés par Saïdal dans le but de concrétiser un projet de partenariat avec les firmes internationales ;
- 3- Comportement du marché du médicament en Algérie ;
- 4- Avantages relatifs offerts par Saïdal ;
- 5- Avantages offerts par les firmes multinationales pour Saïdal ;
- 6- Qui sont les personnes en charge des négociations ;
- 7- Avantages accordés par l'Etat ;
- 8- Commentaires des responsables de Saïdal (Février 2008).

Conclusion Générale :

Résultat du parcours.
Conclusion.

Bibliographie

Annexes

Introduction générale :

Intérêt du sujet :

L'IDE reste une denrée rare en Algérie et l'étudier à travers le cas Saïdal, permet a la fois d'avoir une approche empirique sur les IDE dans le secteur de l'industrie pharmaceutique en Algérie et une idée précise sur les moyens et dispositifs relatifs a la promotion des IDE mis en place par les différents gouvernements successifs.

Aussi, le choix de l'industrie pharmaceutique réside dans le fait que, le secteur a connu depuis sa libéralisation de multiples rebondissements en matière de réglementation car c'est un secteur sensible et très réceptif aux IDE.

Problématique :

Agissant dans une perspective de libéralisation économique, l'Algérie entreprend, à l'instar des pays en développement, des réformes afin qu'elle puisse s'aligner au nouvel ordre économique mondial.

Les mesures prônées par le FMI consistent à établir dans un premier lieu un équilibre macro-économique. A cet effet, l'option pour une libération des activités économiques suppose la redynamisation du secteur industriel devenue inéluctablement la politique à mener et une redéfinition à ce sujet.

Mon choix porte sur un secteur bien précis qui est l'industrie pharmaceutique. Ce secteur monopolisé par l'Etat avant l'ouverture économique a tendance à s'impliquer dans une logique de dynamique. Pour cela, et afin de bien mener son action, l'Etat a arrêté un programme bien déterminé ; il consiste à faire participer l'opérateur privé à l'importation du produit, l'invitant par cette mesure à participer dans l'impulsion de cette industrie.

L'idée même de cette initiative est de permettre aux opérateurs privés de côtoyer de grands groupes pharmaceutiques et de collaborer avec eux en les convaincant d'investir dans notre pays à l'image de SAIDAL qui a signé des contrats de partenariat avec notamment PFIZER et SANOFI-AVENTIS.

Nos interrogations vont approcher la question sous un angle relatif à l'investissement direct étranger. Nous procéderons dans un premier temps à définir les opportunités qu'offre l'Algérie à l'égard des investissements directs étrangers sous toutes leurs formes ; à savoir le code de l'investissement, les avantages liés à l'exportation et les modalités portant sur les contrats de partenariats, nous exposons également un aperçu historique de l'investissement direct étranger à travers les textes juridiques, lois et décrets qui l'ont régis depuis l'indépendance.

Nous définirons la politique que suivent généralement les différents acteurs qui réalisent l'IDE d'un côté ; d'un autre côté la politique de localisation basée sur différents facteurs endogènes propres a l'entreprise et des facteurs exogènes à travers les différentes théories sur les déterminants de l'IDE.

L'outil de travail repose sur les enquêtes à l'aide de questionnaires auprès de la direction générale de Saïdal.

Hypothèses :

Il est à supposer dans un premier temps, que si les compétences, en matière d'attraction d'IDE, à savoir :

- 1- Elaboration d'une véritable stratégie industrielle avec un suivi et une validation des étapes à franchir dans les temps impartis d'une manière générale ;
- 2- création de véritables pôles d'excellence et restructuration de pôles industrialo-technologiques pour les secteurs que le gouvernement souhaite promouvoir en terme d'IDE ;
- 3- élaborer des politiques sérieuses à moyen et long termes, amovibles en fonction des changements et évolutions ;

Soient au rendez-vous, quelles seraient précisément les priorités d'investissement des FMN en Algérie par rapport aux différentes étapes du processus ?

Et dans un second temps, en ayant également réunis toutes les conditions inhérentes aux politiques économiques pour promouvoir l'industrie nationale, notamment en termes de négociation avec l'OMC, quel serait le scénario le plus crédible pour l'Algérie ?

Méthodologie :

La méthodologie retenue tout le long de ce travail consiste à donner un aperçu sur les théories des IDE, celles sur lesquelles nous pouvons enchaîner sur les politiques des investissements des FMN, cette partie nous permet d'élucider l'état d'avancement théorique des IDE et par la même évaluer les retards qu'accuse l'Algérie en matière de promotion des IDE.

La seconde partie traitera les différentes méthodes et moyens utilisés par les états en vue d'attirer l'IDE et par les FMN en vue de les rentabiliser.

La fin de la deuxième partie est consacrée à l'étude du cas Saïdal ; cette étude nous révélerait les véritables concrétisations et contraintes émanant du terrain.

Enfin une conclusion contenant des propositions sous forme d'interrogations achèvera notre travail.

Résultats:

La mesure qui consistait à obliger les sociétés d'importations de médicaments, étrangères ou nationales, de rentrer en production au bout du troisième exercice, a-t-elle permis une concrétisation telle qu'attendue des IDE, nonobstant que la mesure en question soit mal perçue par l'OMC ?

L'abrogation de cette mesure en 2005 maintient-elle ces IDE et en attirera-t-elle d'autres ?

Les projets réalisés en matière de production, consistent généralement en des filiales de conditionnement (blister) ; ces unités ont été conçues au seul motif de demeurer sur le marché algérien et de continuer à importer en même temps des produits pharmaceutiques de première nécessité et à plus large consommation, quel serait l'avenir de ces unités ?

En revanche, tous les projets réalisés en partenariat avec Saïdal, dont l'aspect technologique est mis en évidence, notamment dans le domaine de la fabrication des génériques, ensuite un partenariat en conseil technologique concernant l'unité d'insuline ; ces actions nous permettent-elles d'avoir le sentiment que l'industrie pharmaceutique en Algérie connaîtra le même sort que celle du Brésil, de Cuba ou a un degré plus important celle de l'Inde ?

OPPORTUNITES DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER DANS LE SECTEUR PHARMACEUTIQUE EN ALGERIE

PREMIERE PARTIE

Les investissements directs étrangers, définitions, théories et promotion.

Cette première partie traitera le support théorique de l'investissement étranger ainsi que les facteurs d'incitation et de promotion de l'IDE

Premier Chapitre : Le support théorique de l'investissement direct étranger.

Ce chapitre se propose pour objet d'étudier les points ou éléments suivants :

- les définitions de l'IDE ;
- la théorie des IDE ;
- les techniques utilisées pour investir à l'étranger ;
- l'impact des multinationales sur les territoires d'accueil.

I- Définition de l'investissement direct étranger.

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

L'IDE représente donc l'ensemble des ressources (apports au capital social, dotations, prêts, mise à disposition de trésorerie, de crédits commerciaux ou de bénéfices réinvestis) qu'un investisseur direct laisse à la disposition d'entreprises avec lesquelles il est en relation d'investissement direct.

Les notions de base.

En référence aux définitions du FMI, de l'OCDE, les notions de base sont définies comme suit:

Investissement direct

L'investissement direct couvre l'ensemble des ressources de manière à ce qu'un investisseur direct laisse à la disposition des entreprises avec lesquelles il est en relation d'investissement direct de même que tout bien ou partie de bien immobilier qui est la propriété d'un résident et qui est situé en territoire étranger ainsi que tout bien ou partie de bien immobilier qui est la propriété d'un non-résident et qui est situé sur le territoire.

Investisseur direct

Un investisseur direct est une entreprise publique ou privée ayant ou non la personnalité morale, un groupe d'entreprises liées entre elles ayant ou non la personnalité morale, un gouvernement, une personne physique ou un groupe de personnes physiques liées entre elles, possédant une entreprise d'investissement direct qui opère dans un pays autre que le ou les pays de résidence de l'investisseur ou des investisseurs directs.

Entreprise d'investissement direct

Entreprise dans laquelle un investisseur direct détient au moins 10% des actions ordinaires ou des droits de vote, dans le cas d'une filiale ou d'une société affiliée, ou l'équivalent s'il s'agit d'une succursale ou d'un siège d'exploitation.

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 ladite 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.

Filiale

Entreprise dotée de la personnalité morale, dont l'investisseur direct.

- possède plus de 50% des actions ordinaires ou des droits de vote ou a le droit de désigner ou de révoquer une majorité des membres du Conseil d'Administration de cette entreprise.

Société affiliée

Entreprise dans laquelle l'investisseur direct possède entre 10% et 50% inclus des actions ordinaires ou des droits de vote ou détient un pouvoir de décision effectif dans la gestion de cette entreprise.

Succursale

Entreprise n'ayant pas la personnalité morale selon le droit du pays d'accueil. Elle peut être un établissement stable ou un bureau, une société de personnes ou une entreprise commune.

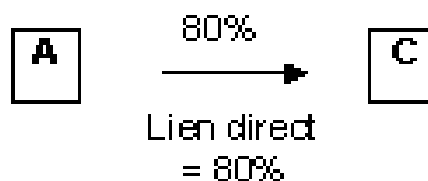
Participation

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.

Lien direct – lien indirect

- On parle de lien direct lorsqu'un investisseur direct détient directement une entreprise (d'investissement direct).

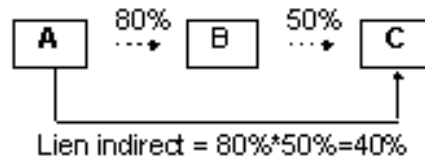
Exemple:



- On parle de lien indirect lorsqu'un investisseur direct détient une filiale ou une société affiliée, qui elle-même détient directement ou indirectement

une entreprise (d'investissement direct). Le taux de participation indirecte se calcule par simple multiplication des taux directs respectifs:

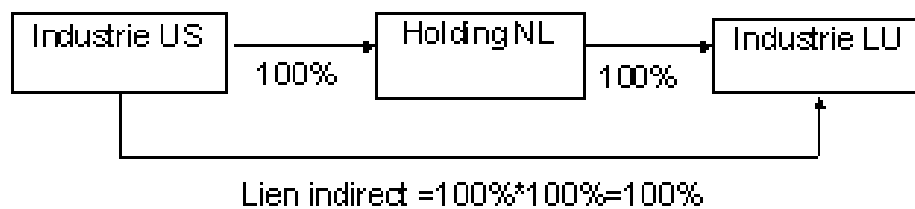
Exemple:



Dans l'analyse des données de l'enquête IDE, on s'est basé essentiellement sur le lien direct; le lien indirect n'a été pris en compte que dans des cas exceptionnels, notamment pour ne pas s'arrêter au niveau d'un holding et chaque fois que les détenteurs des holdings étaient identifiés.

Ainsi, un investissement direct en provenance des Etats-Unis et passant par une société holding, ou une société de participations financières, basée aux Pays-Bas, est enregistré sous forme de lien "direct" à 100%: US -> LU (Luxembourg), et non pas avec NL(pays bas).

Exemple:



Sources: www.statec.public.lu

- Bulletin du Statec N°3/1999 - Les investissements directs étrangers du Luxembourg (1995 à 1997)
- Bulletin du Statec N°7/2000 - Les relations économiques extérieures du Luxembourg à la fin du XXe siècle
- Cahier économique N°94 (Mars 2003) - Les relations économiques extérieures du Luxembourg de 1995 à 2001
- Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux, troisième édition, 1996
- World Investment Report (1991-), United Nations, New York

II- La théorie des IDE.

1- La théorie de Stephan Hymer

L'achat d'actions d'une société étrangère ou créer une nouvelle société, est une forme d'IDE.

Le contrôle est de mise pour accaparer la totalité d'une rente, découlant d'un certain avantage qui est souvent technologique et parfois du pouvoir que détient une entreprise, intégrée verticalement et implantée dans plusieurs pays, de coordonner les divers stades de la production et de la vente plus efficacement que ne peut le faire le marché concurrentiel atomistique.

Stephen Hymer fait remarquer que ce sujet appartient moins à la théorie des mouvements internationaux de capitaux qu'à l'étude de l'organisation industrielle (1960,1976).

Il existe peu d'investissement direct étranger dans les secteurs concurrentiels, contrairement aux opérations de prêts sous forme de valeurs mobilières ou l'épargne va normalement des pays riches en capitaux vers les pays pauvres, l'investissement direct va dans les deux sens, et souvent dans les mêmes secteurs, utilisant la formule employée pour capitaliser un flux de revenu,

$$C = I / r$$

C est la valeur capitalisée d'un actif productif de revenu

I le flux de ce revenu

r le taux concurrentiel de rendement

Stephen Hymer a suggéré que l'investissement direct avait lieu en raison d'un taux de rendement **I** plus élevé du fait d'un avantage spécifique possédé par l'entreprise plutôt que du fait des niveaux différents de **r** selon le pays.

Dans les IDE il existe l'investissement défensif, c'est un concept développé par Alexandre Lamfalussy, il a remarqué qu'après la seconde guerre mondiale l'industrie textile belge investissait à une cadence rapide sans pour autant parvenir au rendement alors normal des entreprises belges.

En conclusion, sans cet effort d'investissement le secteur aurait perdu environ 6% par an. Avec cet effort, il gagnait 2% par en rendement brut, soit 8% par comparaison avec ce qui serait passé s'il n'y avait pas eu l'investissement ; cette pratique qui est l'investissement défensif n'était qu'une procédure à court terme et est pratiquée sur des marchés où le rendement n'est pas aussi élevé que le taux normal de profit de

l'entreprise en question, mais celle-ci investit pour éviter des pertes ailleurs et empêcher un concurrent de faire des prouesses pouvant la gêner sur son propre marché ou sur un marché tiers.

2- Théorie et enjeux de l'investissement direct étranger

L'IDE est défini comme l'action d'un investisseur, basé dans un pays donné (pays d'origine), qui acquiert des actifs dans un autre pays (pays d'accueil), avec l'intention de les gérer.

C'est au niveau du pouvoir de gestion qu'on distingue un IDE d'un investissement en portefeuille.

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

A partir de quelle part du capital une frontière entre IDE et investissement en portefeuille est établie ?

Une entreprise qui détient 5% du capital d'une autre, lorsque l'ensemble des actions est extrêmement réparti dans le public, possède un pouvoir de gestion réel, tandis que si elle détient 20% du capital face à un actionnaire majoritaire ne donnera même pas le droit à la minorité de blocage. Les Etats Unis ont mis la barre à 10%, les Européens à 20%.

D'autre part, la détention du capital n'est pas le seul moyen d'exercer un pouvoir étranger sur une entreprise. Il existe de nombreuses formes de pouvoir exercées par des entreprises étrangères sur des entreprises nationales, sans nécessité de participation au capital : Crédit international, sous-traitance et autres pouvoirs d'influence. Il existe également plusieurs formes d'alliances industrielles où la gestion est, par définition partagée, tout en s'accompagnant de transferts d'investissements et de pouvoir de gestion ?

Il est impossible d'assimiler les IDE et les transferts de capitaux entre pays (dans un sens au moment de l'investissement et dans le sens opposé au moment du rapatriement des profits).

En effet, les IDE ne se limitent pas à des importations nettes d'actifs au profit des pays d'accueil, lors d'une création d'un rachat ou d'une augmentation de capital. Une part de plus en plus grande d'IDE résulte du réinvestissement local des bénéfices nationaux (IDE sans transfert de capitaux) ou d'emprunt local (également sans transfert international). De même une part de plus en plus grande des profits réalisés sera affectée à des opérations internationales sans rapatriement vers le pays d'origine. Ces mouvements d'investissement sans transfert international conduisent à dire que les flux d'IDE dépassent, dans tous les pays, les statistiques issues des balances des paiements. Ces trois questions de méthode ont

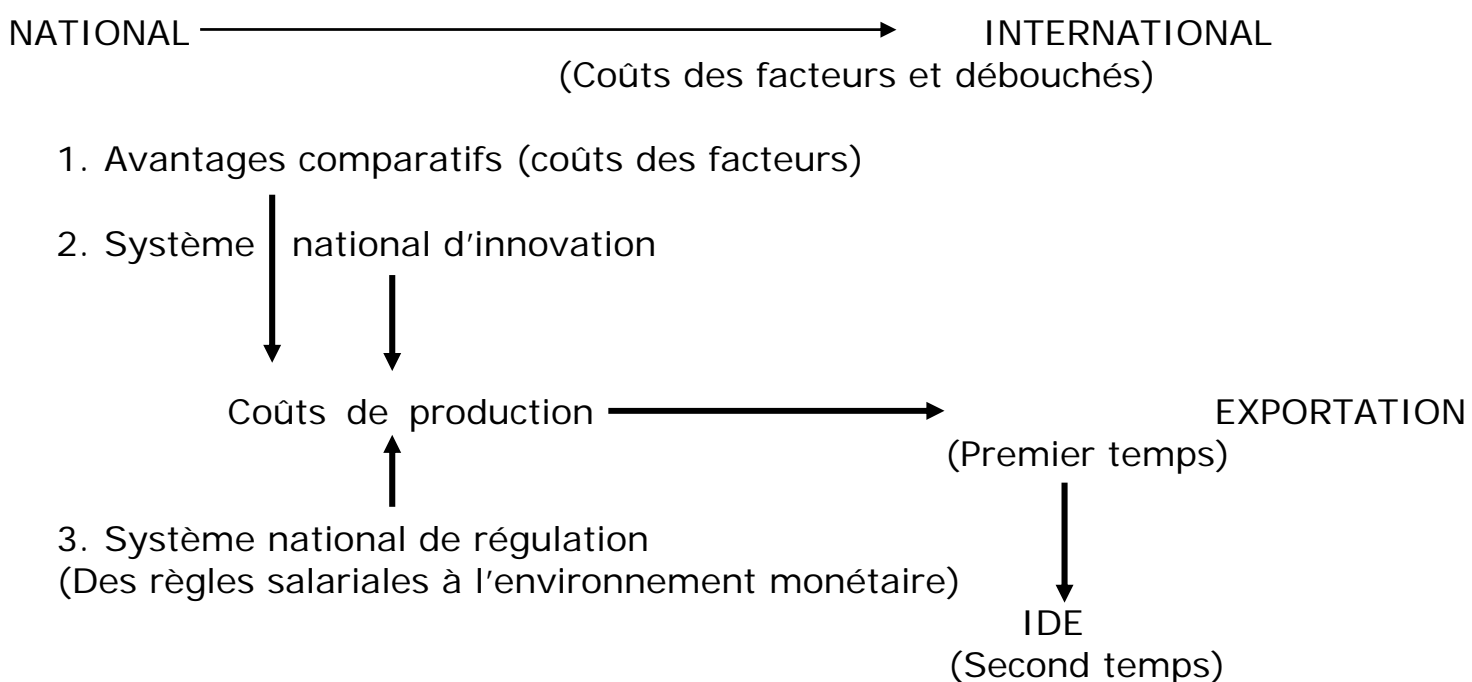
naturellement des implications fortes en termes économiques. Celles-ci seront abordées en détail dans ce mémoire.

Enjeux d'économie politique

Les causes stratégiques de l'IDE se sont modifiées et les explications théoriques ont dû suivre ce changement. Les deux interprétations qui suivent cherchent à refléter ces évolutions. Les investissements direct internationaux durant l'après guerre et les trente glorieuses (surtout au cours des décennies 1960 et 1970) reflétaient des stratégies fondées sur la recherche d'avantages comparatifs en termes de coûts d'accès aux facteurs de production. L'idée est d'appliquer aux IDE des comportements variables avec le cycle de vie des produits ; il s'ensuit des processus d'évolution assez prévisibles, marqués par des étapes successives dont les cadences sont tantôt accélérées, tantôt ralenties, les systèmes d'innovation répondent à des normes (technologiques, productives et commerciales) communes. Le modèle qui en résulte comprend des caractéristiques (coûts des facteurs, marchés, systèmes d'innovation et de régulation institutionnelle) qui permettent aux entreprises de valoriser des économies d'échelle sur des productions standards. L'expansion internationale est le prolongement de l'expansion nationale ; elle prend la forme d'exportation en premier lieu et celle d'IDE en second lieu.

3- Modèle des IDE au cours des décennies 1960 et 1970

(L'inscription nationale détermine l'insertion internationale)



*Source : les IDE et développement industriel méditerranéen. B.Bellon, R.Gouia, Economica 1998

OPPORTUNITES DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER DANS LE SECTEUR PHARMACEUTIQUE EN ALGERIE, OCTOBRE 2007

Avec la mondialisation des années 80 et 90, la donne a changé le comportement des économies dans des contextes concurrentiels à l'échelle mondiale et en fonction des stratégies de multinationales et des politiques de libéralisation, renverse le modèle précédent.

Il n'est plus question de comparer les actifs naturels de chaque territoire et à en évaluer les avantages au sein d'économies relativement bien délimitées.

On part, de contextes de mondialisations, pour se concentrer sur les capacités des firmes à construire des comportements stratégiques compétitifs.

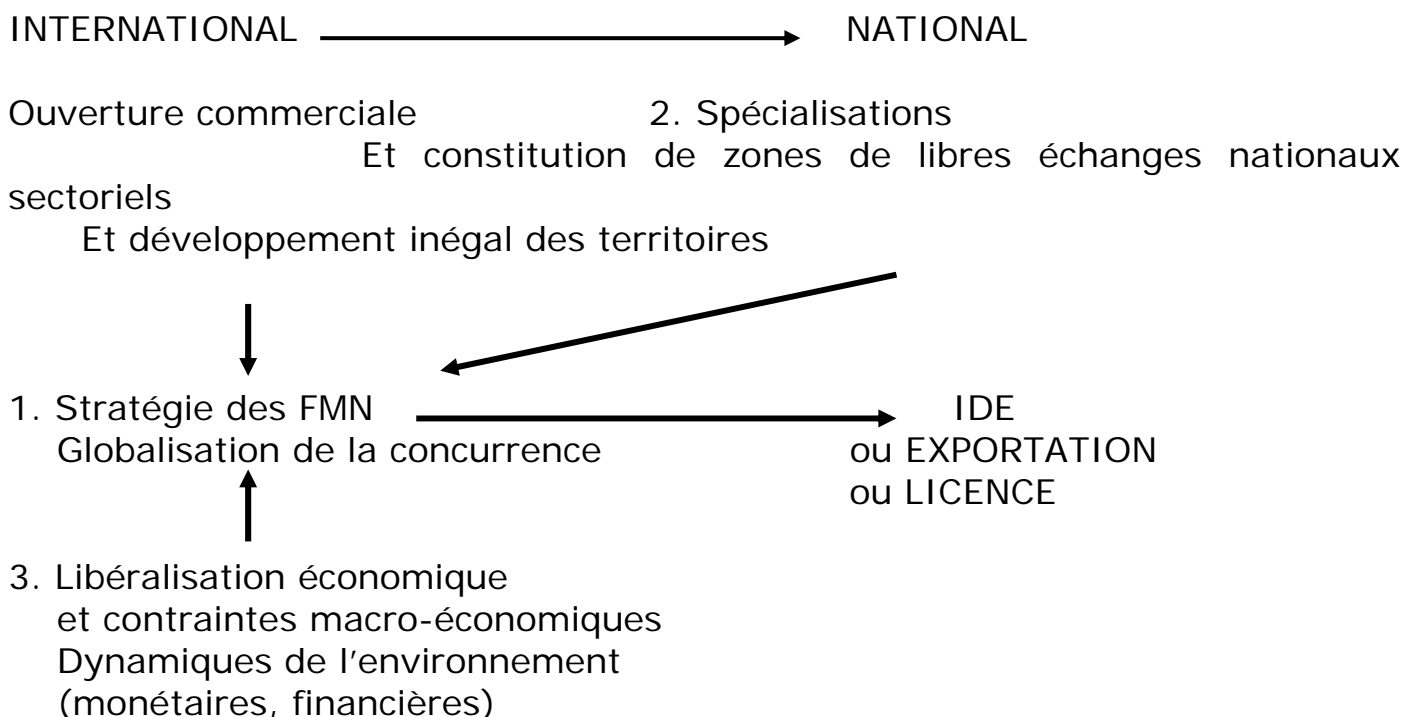
Les IDE ont un double rôle :

- agent de la mondialisation ;
- Agent de la régionalisation des dynamiques industrielles.

Cette relation s'appuie sur la transformation des systèmes d'innovation devenus, paradoxalement, à la fois plus globaux et plus spécifiques. La recomposition de la dimension internationale montre d'abord une variété accrue de combinaisons possibles pour les échanges commerciaux et financiers, mais plus encore, pour la production, autrement dit l'investissement, la technologie et les savoir-faire.

4- Modèle des IDE à la fin du XXème siècle

(L'inscription internationale détermine la décision et la nature de l'IDE, mais l'insertion locale détermine la qualité des dynamiques spécifiques)



*Source : les IDE et développement industriel méditerranéen B.Bellon, R.Gouia, Economica 1998

Actuellement, ce n'est plus le commerce qui entraîne les investissements productifs étrangers directs, ni l'inverse, Les IDE se présentent comme une alternative stratégique parmi d'autres (l'exportation ou la cession de licence), d'une part.

D'autre part, le Commerce, investissement direct et cession de droit participent de façon concurrentielle davantage que de façon alternative aux dynamiques industrielles des FMN, dans le cadre de spécialisation nationales sectorielles et technologiques spécifiques et de dynamique d'environnement particulières.

Les critères stratégiques retenus pour une décision d'investissement direct mettent à concurrence les opportunités offertes par deux options : l'exportation et la licence.

L'IDE est souvent la solution la plus coûteuse.

La théorie ne donne pas de réponse toute faite à une situation qui varie beaucoup selon les circonstances. Les critères du marché s'articulent avec ceux des organisations et ceux du savoir. Autrement dit, la décision de la forme de l'expansion internationale résulte d'un balancement entre plusieurs paramètres, notamment les cinq suivants :

- 1- Les coûts de transports ou de douanes ;
- 2- la dynamique des marchés ;
- 3- les risques ;
- 4- les capacités des organisations ;
- 5- le Know how.

Il y a des activités pour lesquelles la forme d'IDE devrait être plus fréquemment retenue :

- les industries de haute technologie (lorsque la protection des actifs les plus spécifiques de l'entreprise constitue les bases de la compétitivité) ;
- en situation d'oligopole (pour des raisons de capacité de stratégie commerciale planétaire) et pour les industries où le niveau des coûts est le critère dominant (division internationale du travail).

A l'inverse, la diffusion sous licence (Mc Donalds ou autres) est souvent préférable :

- lorsque les produits ne peuvent être exportés ;
- lorsqu'on cherche à économiser les coûts et les risques associés à l'ouverture de nouveaux marchés étrangers ;

- lorsque les noms de marque sont relativement faciles à protéger ;
- lorsque les règles peuvent être facilement écrites dans un contrat et surveillées au cours de la mise en œuvre de la licence.

Les IDE présentent des caractéristiques propres à l'intérieur du mouvement international des capitaux. Ils entraînent non seulement des transferts de ressources, mais aussi l'acquisition d'un contrôle financier et commercial, ils conduisent à développer des structures productives nationales appartenant à une même structure organisationnelle transnationale. Le sens des transferts est essentiellement déterminé par les stratégies des firmes investisseuses.

Dans ce cadre, les IDE sont des instruments de stratégie de firmes multinationales, aux fins essentielles de mise en œuvre de leurs stratégies d'extension de leur contrôle, de leurs parts de marché. La réflexion doit partir des stratégies des FMN et des dynamiques environnementales.

En effet les FMN mènent le jeu ; elles développent leurs stratégies dans un environnement infiniment plus ouvert et plus concurrentiel que par le passé, en y associant d'une part, investissement direct, intégration et pouvoir de marché et d'autre part, une insertion dans les territoires régionaux ou nationaux marqués notamment par les accords interentreprises. Il en résulte un jeu complexe et instable d'alliances-concurrences avec leurs partenaires au sein de cartels mondiaux ou régionaux, ainsi que vis-à-vis des entreprises nationales dans chaque pays concerné.

Les FMN bénéficient d'effets de taille et de positions stratégiques qui leur permettent une grande liberté de choix de localisation et de délocalisation. Elles ont acquis des positions favorables en matière de négociation avec les autorités politiques.

Cet avantage est essentiellement fondé sur la crédibilité des menaces de délocalisation. Mais il s'appuie aussi sur des compétences en matière d'information et de négociation qui sont devenues des compétences clé supérieures aux savoir-faire techniques et aux coûts d'accès aux facteurs de production.

Par conséquent, la question des IDE présente une actualité centrale au niveau des stratégies de croissance économique pour trois raisons :

- parce que la mondialisation commerciale et financière s'appuie prioritairement sur une mondialisation de la production, et non plus sur l'exportation des biens et services, la mondialisation est d'abord celle de

la mise en œuvre de processus de production et d'organisation. Les savoir-faire traversent les frontières à travers des relations durables entre entreprises appartenant aux mêmes multinationales, mais également à travers les relations entre chacune des entreprises et une partie de leur environnement local. Ces deux types de relation ne se présentent pas au même niveau : les premières constituent des éléments centraux des stratégies des FMN, tandis que les secondes présentent davantage un caractère induit ;

- Parce que les états ont fait le choix irréversible de l'ouverture financière, couplée d'une acceptation, d'attraction des IDE. Les états favorisent le développement industriel, plus seulement en ne privilégiant pas les capitaux nationaux, mais toute production effectuée sur le sol national, quel qu'en soit l'opérateur ;
- Parce que les scénarios libre-échangistes qui participent à ce consensus politique, diminuent régulièrement les degrés de liberté de chaque pays. En effet les pays comme l'Algérie ne peuvent survivre à la nouvelle concurrence, liée à la mise en application de la zone libre-échange d'ici 2017, que s'ils parviennent à enclencher durablement des dynamiques de croissance. Ceci implique tout à la fois des restructurations microéconomiques, des changements organisationnels et des afflux massifs de capitaux industriels (nationaux et étrangers) attirés par les opportunités nouvelles.

5- Les investissements directs étrangers avec la prise en compte du risque pays.

Le risque pays augmente l'incertitude chez les investisseurs qui désirent investir à l'étranger. Un investissement incertain rend l'investissement irréversible et improbable, et l'irréversibilité influence la décision d'investissement (Bernanke, 1983 ; McDonald et Siegel, 1986 ; Bertola et Caballero, 1991 ; Dixit et Pindyck, 1994). Celle-ci devient cruciale lorsque l'investissement est incertain (Moretto, 2000). L'irréversibilité et l'investissement différé se complètent, ils ne sont que les conséquences d'un investissement probablement risqué ou incertain. L'instabilité de l'IDE provient de l'interaction entre l'incertitude, l'irréversibilité et le moment exact pour investir (Bernanke, 1983 ; Abel et Eberly, 1996 ; Servén, 1996 et Rivoli et Salorio, 1996). L'investissement devient différé quand il devient moins réversible dans un environnement risqué lorsque les deux avantages de spécificité et d'internalisation s'associent négativement à l'investissement direct étranger (Rivoli et Salorio, 1996). L'investissement irréversible se considère comme le mécanisme

propagateur du cycle d'investissement (Bernanke, 1983). Rodrik (1991) explique le sous investissement dans les pays en développement par l'incertitude qui règne dans les marchés étrangers. L'IDE entraîne des coûts irrécupérables, ses rendements sont affectés par le risque que présente le pays d'accueil, comme l'incertitude liée au taux de change, ou l'incertitude politique. L'investisseur décide investir à l'étranger plutôt qu'à exporter si les gains à l'implantation sont plus élevées que dans son pays d'origine et que l'entreprise est à même de dégager plus de profit de ses activités que les firmes locales. La prise de décision dépend ainsi des risques et des intérêts des marchés. Dans ce cadre, l'investisseur préfère attendre pour acquérir de l'information plutôt que prendre une décision immédiate. La firme doit surmonter tous les obstacles qui peuvent être liés à l'investissement direct à l'étranger pour s'adapter aux nouvelles marches des affaires. D'abord, elle doit avoir des avantages sur les firmes locales tels que les avantages de spécificité ("ownership") vis à vis des firmes concurrentes par la détention d'actifs tangibles ou intangibles qui lui permettent de réduire ces coûts et de faire face à leurs concurrents. Ensuite, l'avantage d'internalisation, en exploitant ces actifs, la firme est souvent obligée d'internaliser ses opérations internationales par l'établissement des filiales à l'étranger au lieu de céder des licences aux firmes locales, car cela augmenterait relativement ses coûts de transaction, et l'intégration verticale lui permet de réduire les incertitudes liées à l'approvisionnement et les conflits entre fournisseurs et acheteurs, lorsqu'il s'agit d'achat et de vente de biens intermédiaires en asymétrie d'information.

Enfin, l'avantage de localisation ("location") de la production, le choix de localisation se rapporte essentiellement aux caractéristiques propres aux pays en termes d'avantage absolu et de politiques économiques.

En incertitude, les trois avantages de spécificité-internalisation-localisation qui expliquent l'investissement direct étranger peuvent différer l'investissement et le rendre moins réversible. Quand la firme a un avantage monopolistique par rapport à ses concurrents locaux et étrangers et il y'a possibilité d'internalisation, la décision d'investissement peut être différée.

Cette relation entre intérêts et risques pourrait se traduire par une condition d'investissement à l'étranger reflétant ainsi le seuil de rentabilité de l'IDE.

6- L'évolution et le développement théorique des IDE.

Les théories de l'investissement direct étranger (IDE) ont été d'abord établies sur les aspects microéconomiques de la décision d'investissement des firmes multinationales (Hymer, 1976, Dunning, 1977). Dans ce cadre d'analyse, certains modèles ont été proposés pour expliquer la multinationalisation des firmes, notamment en supposant que l'IDE et les exportations sont deux options mutuellement exclusives (voir Krugman, 1983 ; Smith, 1987 ; Dei, 1990 ; Horstmann et Markusen, 1992 ; Motta, 1992). En même temps, un autre type d'analyse, plutôt empirique, a été avancé, en établissant explicitement la relation entre avantages comparatifs et IDE. Ainsi, Kojima (1978) a affirmé que l'IDE japonais était complémentaire à la position des avantages comparatifs du Japon, tandis que l'IDE américain se substituait à la position des avantages comparatifs des Etats-Unis. Pour leur part, Lipsey et Weiss (1981 et 1984), en utilisant les données des Etats-Unis au niveau de l'industrie dans un premier temps et au niveau des firmes dans un second temps, ont conclu que les IDE américains dans les industries manufacturières tendaient à promouvoir les exportations américaines dans les mêmes industries, et non pas à s'y substituer. La première approche est notamment basée sur les rentabilités respectives des exportations et de l'investissement direct. Si celle-ci traite ensemble l'exportation et l'investissement, elle ignore totalement les liens qui peuvent exister entre ces deux modalités d'approvisionnement du marché étranger. La seconde approche ne peut pas non plus rendre compte de façon satisfaisante de la relation complexe entre IDE et commerce car si les exportations et les investissements directs sont étroitement liés, il y a une différence fondamentale à savoir que les investissements directs étrangers peuvent créer la demande sur le marché étranger. En effet, du point de vue global, lorsque les firmes produisent directement des biens marchands, elles assurent également des downstream services (Baldwin, 1990). Ce sont notamment les services orientés vers les consommateurs, tels que les réseaux de concessionnaire et les points de réparation et maintenance après-vente. Dans la mesure où la production directe à l'étranger peut incorporer de tels services, elle accroîtra le niveau de la demande sur le marché étranger. Le revenu provenant de la vente à l'étranger sera donc positivement corrélé avec le montant de l'investissement (Barrell et Pain, 1996). L'importance de cet aspect de l'investissement direct est une évidence lorsque l'on veut étudier l'IDE dans son ensemble ou dans un secteur d'activité, et non uniquement pour un produit particulier.

Les analyses empiriques les plus récentes confirmant la complémentarité entre l'investissement direct et le commerce expliquent ce phénomène par les différents effets directs et indirects que l'investissement direct étranger est susceptible d'exercer sur les exportations et les importations (Chédor et Mucchielli, 1998 ; Fontagné et Pajot, 1998).

III- Les techniques utilisées pour investir à l'étranger

1-La participation au capital de la société dans le pays d'accueil

Les sociétés multinationales (FMN) produisent donc une part plus ou moins grande des biens et services qu'elles commercialisent à l'étranger, c'est-à-dire hors de leur marché domestique. Cette logique de pénétration des marchés passe par une localisation géographique de la firme à l'étranger. Selon la définition formelle qu'en donne l'Organisation des Nations unies, est multinationale la société qui détient une participation significative en capital dans des filiales ou des sociétés apparentées situées à l'étranger. Dans le cas d'une filiale stricto sensu, la société mère possède une participation majoritaire dans le capital.

Pourtant, il n'est pas nécessaire de détenir cette majorité du capital pour devenir l'actionnaire de référence d'une entreprise. Bien souvent, notamment lorsque le montant du capital est dilué auprès du public, ce qui est le cas de nombreuses sociétés cotées à une bourse de valeurs, la fraction du capital qui permet de s'assurer le contrôle effectif de l'entreprise (et donc de la « filialiser ») est bien inférieure à ce seuil symbolique de 50% plus une voix.

La réglementation française considère, pour sa part, qu'un investissement de portefeuille se transforme en investissement direct dès lors qu'une firme détient plus de 20% du capital d'une autre entreprise. Dans le cas des sociétés apparentées, la détention de 10% des actions assorties d'un droit de vote, permet d'affirmer qu'une société est apparentée à une autre qui y exerce, pour le moins, un pouvoir de fait.

Au-delà de cette conception normative, il existe des formes originales de participation entre sociétés. C'est le cas notamment des joint-ventures qui associent à parité résidents et étrangers au sein d'une entreprise. La formule est par exemple fréquemment usitée dans les pays dits émergents regroupant les pays asiatiques ainsi qu'à un degré moindre dans certains pays d'Europe centrale qui souffrent d'une carence en infrastructures. La formule permet pour le non-résident de s'implanter sur un nouveau marché en échange d'un apport technologique qui permet d'accélérer le développement du pays d'accueil. Bien souvent, ce type d'association permet à la société multinationale de bénéficier « d'avantages politiques » qui le plus souvent consistent en exemptions fiscales afin d'attirer capitaux et entreprises étrangères. La joint-venture peut également constituer l'occasion d'associer capitaux privés et capitaux publics dans des projets de coopération.

Depuis les organisations se livrant au commerce international, jusqu'aux entreprises commerciales internationales, il existe toute une gradation. Un aperçu des méthodes selon lesquelles une société industrielle nationale peut opérer sur le plan international illustre bien le problème d'une telle définition. Selon Roy Blough, une société peut :

- rechercher la clientèle d'acheteurs étrangers dans un ou plusieurs pays, et leur envoyer la marchandise en gros, leur laissant le soin de la distribution ultérieure;
- mettre sur le marché des marchandises et en assurer la distribution aux utilisateurs dans le pays étranger. En ce cas, la société peut conclure des accords avec des distributeurs locaux ou établir un réseau de distribution qui lui est propre; établir une usine dans le pays où la vente s'effectue ou est prévue, et y assurer la production de marchandises destinées à être écoulées dans les pays tiers aussi bien que, dans le pays d'origine;
- établir des contacts avec des producteurs étrangers, en vue de leur acheter des marchandises que la société distribuera soit dans le pays où elles sont produites, soit dans des pays tiers, ou le pays de son siège;
- vendre ses brevets, ses procédés techniques, et/ou ses marques de fabrique à une société d'un pays étranger, ou lui en accorder la licence pour un certain nombre d'années, moyennant le paiement régulier de redevances;
- entreprendre d'assurer, moyennant rétribution, la gestion d'une société industrielle étrangère qui ne lui appartient pas, ou dans laquelle ses intérêts ne constituent qu'une minorité;
- combiner entre elles les diverses méthodes décrites ci-dessus, selon les nécessités du marché visé.

Ces différentes manières d'opérer sont rendues plus complexes de par les formes que les relations entre la société mère et ses filiales doivent adopter aux termes des différentes législations nationales, et dans la mesure où diffère la participation financière prise par la société mère. L'on distingue par exemple :

- la succursale : bureau local établi à l'étranger par l'entreprise mère, et qui n'a pas de statut indépendant, pas plus qu'il n'en est l'associé.

- la société subsidiaire : firme étrangère dont le statut est régi par la législation nationale du pays où elle est établie, et dont 50 % des parts au moins sont dans les mains de la société mère.
- la société associée : firme étrangère dans laquelle sont répartis de façon égale les intérêts financiers de la société mère et les intérêts financiers étrangers.
- la société affiliée : firme étrangère dont le capital de la société mère représentent moins de 50%.
- la société sous subsidiaire : société subsidiaire ou affiliée établie non pas directement par la société- mère (ou sous affiliée) mais par une société subsidiaire ou affiliée de celle-ci. Cette situation peut encore se compliquer du fait que la société subsidiaire peut elle-même avoir son siège dans le pays d'origine ou à l'étranger.

Les définitions qui précèdent ne sont pas adoptées de façon universelle. Dans notre définition, il sera fait usage du terme "société affiliée" pour désigner de façon générale toutes sociétés filiales et associées. Il est d'autant plus difficile de donner une définition de la société multinationale, qu'il n'existe pas de législation internationale sur les sociétés, Aux termes de la législation nationale des pays où elles ont leur siège, les sociétés mères et leurs filiales à l'étranger sont toutes considérées sur un même pied. Du point de vue du droit international, une société multinationale n'est pas autre chose qu'un ensemble d'entités reliées librement entre elles par le réseau de leurs actions non limité au pays d'origine, et dont il se fait que la société mère détient la majorité. Une société multinationale ne constitue pas une entité juridique. Il en va de même pour l'autre groupe d'organisations internationales, dont l'existence ne se fonde pas sur une convention entre gouvernements, à savoir les organisations internationales non gouvernementales sans but lucratif.

Depuis 1960, l'on s'est efforcé, au sein de la Communauté Economique Européenne, d'établir une base juridique à l'intention d'une société européenne. L'on considère qu'une telle mesure est essentielle afin de rendre possible une intégration de puissance économique pouvant faire face à la concurrence américaine. L'on a avancé que l'existence de sociétés européennes conduirait à la normalisation des législations relatives aux sociétés, et deviendrait l'instrument qui rendrait possible une intégration économique efficace à long terme.

Au cours de longues discussions qui se sont déroulées au sujet de la société européenne, un certain nombre de critères ont été avancés. Il a été proposé que seules les plus grandes sociétés du Marche Commun, celles qui ont un

«aspect européen». Soient autorisées à prendre cette forme nouvelle. Une contre proposition a été faite, visent à ce qu'aucun obstacle ne soit élevé aux sociétés, qui désireraient adopter celle-ci. Une autre suggestion proposait que pour ce faire, un capital minimum (pouvant aller de 250.000 à 500.000 USD) soit requis. En vue d'éviter ces distinctions quelque peu arbitraires, une autre proposition encore a tenté de définir la société européenne comme étant celle qui réunisse les caractéristiques suivantes :

- avoir des succursales dans au moins un pays autre que le pays du siège ;
- avoir des intérêts financiers en des sociétés établies dans au moins un pays autre que le pays du siège ;
- détenir le contrôle financier d'au moins une société établie dans un pays autre que le pays du siège ;
- avoir des actions cotées en Bourse dans deux pays au moins.

Mr. Jacques Maisonrouge, Président de l'I.B.M. World Trade Corporation, a proposé un autre ensemble de critères, à savoir, que les décisions de base prises par la société doivent être mises en application dans toutes ses filiales, aux fins d'en arriver à la création d'une image mondiale ; la société doit exercer ses activités en un nombre élevé de pays à différents stades de développement économique ; plusieurs des filiales doivent constituer des organisations industrielles complètes (en d'autres termes, leurs activités doivent comprendre la recherche et la mise au point, la production, la vente et le service) ; la gestion des sociétés filiales doit être assurée de préférence par des ressortissants des pays où elles sont établies, de sorte que des personnes de nationalités différentes puissent être formées en vu d'occuper des situations supérieures, et ce particulièrement au siège de la société ; les actions de la société doivent être cotées en Bourse dans les pays où la société déploie ses activités, de sorte que le capital en soit effectivement multinational ; la société doit être bonne citoyenne de chacun des pays où elle exerce ses activités.

Le Professeur J. Houssiaux, de l'Université de Nancy, a abordé le problème de façon plus directe. Il s'est efforcé d'établir des critères pouvant décrire une société nationale, et en a déduit des critères valables pour une société "plurinationale". Ces critères sont les suivants :

- un capital réparti dans le monde entier par l'entremise de divers marchés financiers ;
- la possibilité d'exercer des activités dans n'importe quelle région du monde, sous la direction d'une équipe constituée de cadres de différentes nationalités, au sein d'une organisation conçue indépendamment des

méthodes de management d'un système économique particulier ;
 - activités orientées selon une répartition mondiale des facteurs de production, tout en tenant compte de l'évolution à long terme de cette répartition, en comparaison de l'évolution des revenus et de la demande de par le monde.

Le Professeur J.Houssiaux cite trois conditions qu'il considère comme essentielles à l'établissement et au développement d'entreprises de ce genre. Ce sont :

- une politique unifiée de gestion et d'organisation devant guider la prise des décisions majeures régissant la croissance de l'entreprise (ceci comprend l'établissement d'un bilan unifié pour le groupe tout entier, le réinvestissement des bénéfices provenant des diverses sociétés filiales d'après les nécessités de la société considérée dans son ensemble, des modifications et des extensions continuelles menant à une structure de groupe, l'organisation de transferts et de services collectifs sur une base globale au sein du groupe) ;
- une conception globale de l'expansion et des relations commerciales;
- des relations avec des institutions de conception internationale.

Jusqu'à présent, l'attention s'est concentrée sur les types les plus connus de sociétés à but lucratif appartenant à des actionnaires privés. Il existe toutefois un groupe important de sociétés mixtes à la fois gouvernementales et privées, de coopératives, associations, sociétés et autres organisations qui ne peuvent inclure en leur dénomination des termes évoquant des opérations lucratives, bien que celles-ci constituent un de leurs objets principaux.

La question principale qu'il y a lieu de résoudre si l'on veut établir des critères, est de savoir quels sont les groupes qu'il y a lieu de considérer comme faisant partie de telles organisations. Les études conduites jusqu'à ce jour considèrent en général qu'une organisation est multinationale lorsqu'elle exerce des activités dans plusieurs pays, et voient en les filiales une sorte de membres de celle-ci. Si l'on veut rester dans la ligne de ce qui a été fait pour d'autres genres d'organisations reprises au "Yearbook", il serait logique de considérer comme membres les actionnaires. Ce sont eux qui, d'après les règles en vigueur dans leur organisation, ont le pouvoir d'en élire les administrateurs, etc. Ils agissent donc en quelque sorte de la même manière que les membres d'autres organisations internationales. Il est par conséquent logique que ce soit la nationalité de ces membres qui détermine le fait qu'une telle organisation est internationale.

2- les critères relatifs aux multinationales appliqués dans les pays d'accueil

Pour pouvoir établir une liste définitive de ces organisations, comme elle l'a fait pour les deux autres sortes d'organisations internationales, l'Union des Associations internationales estime qu'en procédant à une analyse détaillée des sociétés susceptibles d'être considérées comme multinationales, il y aurait lieu de faire entrer en ligne de compte chacune des caractéristiques suivantes, destinées à évaluer les différents aspects de la notion d'internationalité, Il peut s'avérer pratiquement impossible d'obtenir de façon systématique des données ayant trait à l'un ou l'autre de ces points. Il est presque certain qu'il sera nécessaire de faire intervenir ensemble un certain nombre de critères aux fins d'établir une définition pouvant s'appliquer aux nombreux genres d'organisations à but lucratif. En tant que critères, l'on peut notamment prendre les éléments suivants :

a- La répartition des actions de la société mère :

Pour être idéale, la répartition des actions devrait être telle que, par exemple, les ressortissants d'aucune nation ne détiennent plus d'actions que les ressortissants de deux autres pays n'en ont ensemble. Ceci ne tient guère compte des réalités qui découlent de l'importance financière respective des différents pays. C'est pour cette raison que l'équilibre des voix n'a pas été retenu en tant que critère absolu en vue de l'évaluation des organisations sans but lucratif, En de nombreux cas, cet équilibre dépend des contributions financières, tout comme il va pour les organisations à but lucratif. L'impossibilité d'obtenir des données systématiques au sujet de la nationalité des actionnaires, constitue une difficulté supplémentaire. Celle-ci vient s'ajouter à celle que représente la détention indirecte d'actions par l'entremise d'associations d'investissement ou de sociétés de holding. Il n'en reste pas moins qu'en certains cas simples, ce critère peut s'avérer utile.

b- Les pays en lesquels les actions sont cotées en Bourse :

L'on pourrait fixer un nombre minimum de pays étrangers dans lesquels les actions devraient être cotées en Bourse. Il s'agit là d'un moyen assez approximatif d'estimer la répartition des actions sur le plan international. L'inconvénient d'un tel critère est qu'il pourrait arriver à exclure certaines sociétés appartenant en totalité ou en partie à des gouvernements, et plus particulièrement à ceux d'obédience socialiste. Ce critère pourrait toutefois avoir son utilité lorsqu'il s'agit d'évaluer les sociétés qui s'attendent à voir leurs actions cotées en bourse.

c- La composition du conseil d'administration :

Le pays d'origine ou la nationalité actuelle des membres du conseil d'administration peuvent s'avérer de grande importance dans la façon dont sont prises les décisions au sein d'une société internationale. Pour ce qui est des organisations sans but lucratif, la nationalité des membres de l'organe dirigeant sert d'indication au sujet de la mesure de la répartition géographique de ses membres. En l'absence de données précises quant à la nationalité des actionnaires, l'on pourrait en voir une indication approximative en la nationalité des membres du Conseil (qui sont les représentants élus des actionnaires). Il est possible de déterminer de façon arbitraire une proportion raisonnable à observer entre le nombre d'administrateurs originaires du pays dans lequel la société a son siège, et le nombre d'administrateurs originaires des pays étrangers.

d- La composition du personnel de direction dans les sociétés qui dépendent de la société mère :

Il a été proposé en tant qu'élément caractéristique, un management international. Il serait peu réaliste d'avancer un équilibre idéal de nationalités, mais il devrait être possible de déterminer une proportion raisonnable qui devrait exister entre - personnel originaire du pays où la société a son siège et personnel étranger. Ce critère écarterait de la sorte les sociétés excessivement ethnocentriques. Il a l'avantage de se rapporter à des données qui ne seraient pas considérées comme confidentielles

e- La réparation des usines et des installations (à l'exclusion des bureaux de vente et des producteurs sous licence) :

Une entreprise internationale de production devrait avoir des installations en un certain nombre de pays. L'on pourrait établir des critères prenant pour base le nombre de pays en lesquels la société a de telles installations, ou, de façon plus stricte, basés sur la proportion entre les installations qu'elle possède dans le pays où elle a son siège, et les installations dont elle dispose à l'étranger. Il va sans dire qu'un tel critère ne convient pas à l'évaluation d'une société à caractère commercial ou de prestation de services, pas plus qu'à celle d'une société hautement diversifiée.

f- La répartition des bureaux de vente (à l'exclusion des représentants à la commission) :

il serait possible d'évaluer une société à caractère commercial ou de prestation de services en se basant sur le nombre de pays en lesquels elle possède des bureaux de vente, ou, de façon plus stricte, en se basant sur la proportion qui existe entre les bureaux de vente qu'elle possède dans le

pays où elle a son siège, et les bureaux de vente dont elle dispose à l'étranger.

g- Bureaux principaux continentaux et régionaux :

L'on peut trouver une indication utile quant à la multinationnalité d'une société, dans le fait qu'elle possède des bureaux principaux régionaux. L'on peut voir en ceux-ci une preuve de la décentralisation vers les pays étrangers dans la prise de décisions. Ce critère peut être d'application moins facile aux sociétés plus réduites.

h- Langues :

L'on peut voir une indication de la multinationnalité d'une société dans le fait qu'elle a adopté l'usage de plusieurs langues de travail tant en vue de ses rapports avec la clientèle que pour les communications internes entre son bureau principal et ses bureaux régionaux ou étrangers.

i- La proportion des recettes dans l'ensemble du groupe que contrôle la société mère:

La proportion entre les recettes acquises dans le pays où la société a son siège, et celles acquises dans l'ensemble des autres pays, peut être considérée comme un moyen permettant de mesurer l'intérêt relatif que les administrateurs portent aux opérations de la société dans le pays où elle a son siège et aux opérations à l'étranger. L'inconvénient de ce critère est qu'il se rapporte à des données qui peuvent être considérées comme confidentielles. Il est souvent difficile de définir les recettes de façon précise.

j- Proportion des avoirs immobiliers dans l'ensemble du groupe que contrôle la société mère:

La proportion entre les avoirs immobiliers que la société possède dans le pays où elle a son siège, et ceux qu'elle possède dans l'ensemble des autres pays, peut être considérée comme un moyen permettant de mesurer l'intérêt relatif que les administrateurs portent aux opérations de la société dans le pays où elle a son siège et à l'étranger. L'inconvénient de ce critère est qu'il se rapporte à des données qui peuvent être considérées comme confidentielles. La définition des avoirs immobiliers peut varier.

k- Les relations entre la société mère et ses filiales à l'étranger :

La mesure dans laquelle la société mère permet à ses filiales à l'étranger de prendre des décisions de façon indépendante, peut être considérée comme un moyen d'évaluer la diminution de la prépondérance de l'influence d'une seule nation dans la conduite des affaires de la société. Il s'agit là, d'une notion importante, mais il est difficile d'en mesurer les effets, que l'on peut en outre facilement confondre avec une politique de management unifié.

l- Statut fiscal :

Il pourrait y avoir un critère dans le statut fiscal de la société mère et de ses filiales. Les conventions et la législation fiscales applicables aux sociétés qui conduisent des affaires sur le plan international, sont toutefois tellement complexes, qu'il semble impossible de se servir utilement d'un tel critère. Celui-ci se rapporte également à des données qui seront probablement considérées comme des plus confidentielles. La situation fiscale pourra toutefois constituer un critère important à l'avenir, lorsqu'une législation fiscale spéciale aura été mise au point à l'intention des sociétés multinationales.

m- Relations avec des organisations internationales non gouvernementales sans but lucratif :

Se rendre compte de la mesure dans laquelle une société s'oriente vers le plan international", de par son appartenance à des associations internationales à caractère professionnel ou qui poursuivent un but d'échange d'informations techniques et commerciales (ex. le Groupement Industriel Européen d'Etudes Spatiales, le Conseil interaméricain du commerce et de la production, l'Association internationale de la distribution des produits alimentaires, l'Association internationale pour l'étude du marché du cuivre, l'Association internationale des fabricants de superphosphate. Ce critère peut devenir important en ce sens que de telles organisations devront prévoir une catégorie spéciale de membres à l'intention des sociétés multinationales, distincte de celle englobant les diverses sociétés nationales).

n- Relations avec des organisations intergouvernementales :

Se rendre compte de la mesure dans laquelle une société est orientée vers le plan international, de par toute forme de statut consultatif dont elle jouirait auprès d'organisations intergouvernementales (par exemple : l'Union internationale des télécommunications, ou la participation, conjointement avec la Société financière internationale, à des entreprises

encouragées par la Banque Mondiale, ou encore l'appartenance au Comité Général du Programme de coopération industrielle de la FAO, ou au Comité Consultatif de la FAO pour l'industrie des engrais, etc..). Pus on s'efforce de circonscrire de façon rigoureuse la notion d'internationalité, plus il devient complexe d'apprécier la mesure dans laquelle les organisations possèdent cette qualité, et moins l'on en trouve qui répondent aux critères que l'on pose. Il y a lieu de considérer qu'il y a entre les organisations existantes toute une gradation, allant du nationalisme protecteur le plus extrême, à une forme d'internationalisme idéal. La place que certaines organisations occupent dans cette gradation peut dépendre plus des nécessités découlant des affaires qu'elles traitent, que de leur désir de se montrer nationalistes ou internationalistes. La centralisation du contrôle et la décentralisation de la prise de décisions, trait en lequel on peut souhaiter voir la caractéristique des sociétés multinationales, peut ne pas convenir à certains genres d'entreprises ou d'industries.

IV - L'impact des multinationales sur les territoires d'accueil

La question des impacts des entreprises multinationales est un énorme champ d'investigation. Il est très complexe pour le scientifique plus que pour l'homme qui défile dans la rue en effet d'évaluer les impacts de la multinationalisation des entreprises et des investissements directs internationaux. Il existe une controverse sur les impacts, car d'aucuns considèrent que ces impacts ne sont pas toujours très heureux. Il y a eu de grandes affaires qui peuvent le justifier (Nestlé, Bhopal, etc...). Dans les années 70, il y avait une forte hostilité, puis dans les années 80 on a assisté à un retour des opinions positives. A l'heure actuelle on est dans une ambiguïté. Il y a un courant qui considère que les impacts des multinationales sont négatifs. Mais, sans doute au grand étonnement de certains, tous les Etats du monde (sauf peut-être deux ou trois pays) considèrent que la présence de multinationales sur leur sol est une très bonne chose. On peut considérer que tous les pays se parent de leurs plus beaux atouts dans le cadre d'une politique d'attractivité, pour essayer d'attirer à eux des entreprises multinationales parce que les gouvernements considèrent que globalement, les effets bénéfiques des multinationales l'emportent sur leur impact négatif.

Ce balancement dans les opinions est assez symptomatique de ce problème. Il y a une grande interrogation chez les scientifiques. Nous n'avons pas, à l'heure actuelle, suffisamment d'élément pour trancher définitivement cette question. Le scientifique doit donc rester modeste dans ces affirmations sur le caractère positif ou négatif, globalement parlant, des impacts.

Ces impacts ont fait l'objet de tentatives de mesure. Il s'agit d'impacts sur le commerce international et là on revient au débat sur

Substituabilité/complémentarité . Et, à travers le commerce international, ce sont les impacts sur la spécialisation internationale d'un pays. À ce titre, il est extraordinaire de voir par exemple que 90% des exportations de l'Irlande sont effectuées par des entreprises multinationales. Cela signifie que les entreprises multinationales vont soit accentuer la spécialisation internationale de ce pays, soit au contraire la modifier profondément par rapport à ce qu'elle serait sans leur présence.

L'Irlande exporte la plupart des ordinateurs de marque DELL ; cela a créé des effets d'agglomération, qui font que l'Irlande se retrouve exportatrice d'un grand nombre de produits du secteur de la microélectronique. Cela ancre sa spécialisation dans ce secteur. Cela va lui procurer de très gros gains à l'échange. C'est une sorte de manne qui est liée à l'intervention d'acteurs privés sur son sol.

Ce n'est pas un hasard si les investissements se sont portés sur l'Irlande. Cela tient à sa position de "porte de l'Europe", aux éléments culturels (langue, etc..), à la fiscalité, à la main-d'œuvre, puis aux effets d'agglomération qui se sont surajoutés.

L'impact de la présence des multinationales sur la spécialisation d'un pays est très variable en fonction de l'ampleur de la production des multinationales dans la production totale du pays considéré. Ainsi, le Japon, qui est un gros investisseur à l'étranger, est assez peu influencé dans sa spécialisation, par la présence de multinationales sur son sol. En revanche, la Hongrie qui s'ouvre à l'heure actuelle aux échanges internationaux, a une spécialisation internationale qui en 2002, dans les 10 premiers produits exportés (35% des exportations totales en 2002 contre 0% 10 ans plus tôt), qui sont notamment des produits liés à l'automobile et à l'informatique, est très marquée par la présence des EMN, puisque 80% de ces 35% sont exportés via des entreprises multinationales présentes sur le sol hongrois.

Il peut donc y avoir de très forts impacts de la présence des multinationales sur la spécialisation d'un pays (approfondissement ou changement de structures). De ce point de vue, en règle générale, les impacts sont positifs car ils créent, renforcent et diversifient des activités d'exportation, notamment dans des secteurs qui ne sont plus exposés à des fluctuations mondiales très importantes. Dans les pays en transition d'Europe centrale et orientale, les spécialisations sont souvent liées à l'agriculture et aux produits primaires. Or la part de la demande de produits primaires et agricoles baisse sans cesse au profit de la part des produits industriels et des services. De plus, les prix des produits primaires font l'objet de fluctuations très importantes, que les pays exportateurs ne peuvent pas contrôler et qui les exposent d'autant plus qu'ils sont mono spécialisés (la détérioration subite des termes de l'échange peut provoquer des chocs très durs à absorber pour ces pays).

Il y a eu pendant toute la fin du 20ème siècle un apport très net de la part des multinationales au niveau de l'approfondissement et de la diversification de la spécialisation des pays dans lesquels elles s'implantaient. Ces pays ont vu leur spécialisation évoluer vers des produits manufacturés ou des segments de produits manufacturés. Un pays comme le Mexique par exemple, a des exportations composées de plus de 40% de produits intermédiaires liés à l'activité des multinationales qu'il héberge, notamment dans les fameuses maquiladoras.

La relocalisation en Chine a-t-elle mis à mal les maquiladoras ? Il ne faut pas avoir une vision trop tranchée des multinationales. La caricature du financier de Wall Street qui manipulerait des boutons et déclencherait des délocalisations/relocalisations au gré des fluctuations du NASDAQ est probablement excessive. Les entreprises sont en fait peu globales et pas si mobiles géographiquement que cela. Elles peuvent parfois faire jouer la menace d'une délocalisation pour obtenir des avantages des gouvernements ou des autorités territoriales.

Exemple : Hugo Boss, qui emploie 355 personnes dans une usine de Cleveland, aurait accepté de rester après avoir obtenu des concessions de la ville, raconte Steve Newman, un responsable syndical local.

Il peut y avoir ce que les Anglais appellent du "bargaining power", c'est-à-dire des tentatives de la part des grandes entreprises privées d'obtenir par leur poids des avantages indus de la part des responsables politiques. Mais ces tentatives de pression, de marchandage sont-elles plus développées parce que ces entreprises sont étrangères ? pas du tout ! Les préretraites de certaines grandes entreprises ont largement été payées sur fonds publics dans une stratégie qui consiste à dire "Si vous ne payez pas mes préretraites, moi j'augmente le nombre de vos chômeurs".

La nouvelle nationalité de l'entreprise.

Est-ce que le fait que les entreprises indicées au CAC 40 soient possédées à plus de 40% par des fonds de pension américains n'a pas une influence sur leurs stratégies et ne va pas les inciter de plus en plus à mettre en balance leur territoire d'origine avec d'autres localisations dans le monde ? La question est légitime. Mais au niveau de la recherche on n'a pas de réponses tranchées. Une entreprise comme LEVIS a fermé beaucoup d'usines tant aux EU qu'à l'étranger. Il en va de même pour Coca Cola. Il y a en revanche des phénomènes de recentrage sur le cœur des activités en cas de difficultés, et ce cœur est souvent situé dans le pays d'origine. Nous avons montré que les entreprises multinationales avaient un impact positif sur les pays d'origine dans la mesure où les implantations étrangères alimentaient des exportations en provenance des pays d'origine de ces multinationales. L'entreprise qui est

mieux implantée à l'étranger va aider aux exportations de son pays d'origine, notamment en important des produits pour aider à son développement. Cela peut être des produits différents de ceux qu'elle fabrique sur place. Autrefois, l'entreprise Caterpillar fabriquait des petits tracteurs en France. Cette pénétration lui a permis de se faire connaître et d'augmenter sa part de marché. Cela a engendré des importations de gros tracteurs Caterpillar dont la production était restée localisée dans le pays d'origine, le Canada. Il y avait ainsi une complémentarité au sein de la gamme. De ce fait, l'exportation et la délocalisation allaient de pair. On observe ce phénomène sur de très nombreux marchés et ce n'est pas pour rien que les entreprises qui sont les plus multinationalisées sont aussi les plus exportatrices. On n'a pas d'un côté les entreprises françaises qui produisent à l'étranger et de l'autre les entreprises qui produisent sur le territoire national pour exporter ensuite.

Le rent-seeking (la quête de la rente).

Il se peut même que les pays qui veulent à tout prix attirer des investissements internationaux provoquent une distorsion de la concurrence. Si on donne des millions de dollars à des investisseurs ou des avantages excessifs en termes fiscaux ou autres, le comportement des entreprises peut devenir opportuniste. L'entreprise devient un "capteur de rente". Il arrive qu'un Etat qui veut attirer un IDE fausse tellement les conditions de la concurrence que l'entreprise vient même si elle n'a pas envie de venir, simplement pour bénéficier des avantages offerts par le pays d'accueil, capte la rente, et repart au bout de 2 ou 3 ans. On a même vu en Europe le Portugal porter plainte contre une entreprise à qui ce pays avait donné une subvention avec un contrat implicite obligeant en quelque sorte cette entreprise à effectuer une production sur place. Mais l'entreprise à empoché la subvention sans tenir ses engagements de production et donc n'a pas embauché comme le gouvernement s'y attendait. L'EMN peut être porteuse de gain mais il faut trouver un terrain d'entente de façon à ce que l'efficacité privée bénéficie à l'efficacité publique pour éviter les effets pervers du type "rent-seeking".

Les effets sur l'emploi.

Dans les pays fournisseurs d'IDE, le monde du travail est toujours dubitatif quant aux impacts sur l'emploi. En effet, la délocalisation ou l'implantation d'une usine à l'étranger sont souvent perçues exclusivement comme une privation d'emploi sur le territoire d'origine de l'entreprise.

Réflexion faite par Jean-Louis MUCCHIELLI

Source : L'impact des multinationales sur les territoires d'accueil et les pays d'origine.htm

Deuxième Chapitre : Les facteurs d'incitation et de promotion de l'IDE.

Ce chapitre se propose pour objet d'étudier les points ou éléments suivants :

- le dispositif de promotion de l'IDE ;
- les adaptations des mesures d'attractivité de l'IDE des pays d'accueil par rapport aux déterminants et politiques stratégiques des FMN ;
- la politique adoptée et menée par le gouvernement indien dans le secteur pharmaceutique.

I- Dispositif de promotion de l'investissement direct étranger

L'une des conséquences majeures de la globalisation et du rôle croissant des firmes multinationales dans l'économie mondiale est le développement d'une concurrence entre territoires (pays, régions, ville,...) pour l'accueil des investissements internationalement mobiles. C'est pourquoi l'activité des Agences de promotion de l'investissement a connu au cours des 20 dernières années un développement très marqué.

L'action des organismes de promotion se caractérise par un certain nombre de principes communs qui témoignent d'une évolution radicale dans la manière dont sont conçues les politiques de développement territorial : aux grandes actions de régulation macro-économiques nationale et aux Politiques industrielles volontaristes, se substitue une approche plus locale et plus micro-économique de coopération avec des entreprises désormais considérées comme des partenaires, voire comme des clients du territoire concerné : les services aux investisseurs, l'aide au montage des projets, L'information sur les possibilités du territoire, l'organisation de visites et de rencontres entre acteurs extérieurs et locaux, constituent les outils de cette politique d'un type nouveau reposant davantage sur l'incitation, l'argumentation, la mise en confiance de l'investisseur, la négociation que sur la contrainte réglementaire ou l'argument d'autorité.

Cependant, ces organismes sont également caractérisés par une très grande diversité, qu'il s'agisse de leurs statuts, de leurs objectifs, de leurs domaines de compétence, de leur champ d'action géographique, de leurs moyens ou encore de leurs modes de pilotage, de coordination et d'évaluation.

Un bilan de ces pratiques permet de mieux comprendre la diversité.

1- L'évolution de la promotion des IDE

L'Irlande a joué un rôle précurseur pour la mise en place de politiques d'attraction au cours des années soixante. Elle a ensuite été progressivement imitée par les autres pays européens au cours des années soixante-dix et quatre-vingts. Le mouvement s'est plus récemment étendu au reste du monde, tandis qu'un nombre croissant d'agences de promotion locales voyaient le jour au côté des agences nationales.

Un précurseur : l'Irlande

Historiquement, c'est en Irlande que l'on vit apparaître dès la fin des années cinquante la première politique explicite d'attraction des capitaux étrangers pour le développement du territoire national.

Confrontées à un chômage très élevé et à la quasi-absence de tissu industriel local, les autorités irlandaises firent à cette époque le pari que l'accueil des entreprises manufacturières anglaises et américaines de main-d'œuvre permettrait d'enclencher une dynamique de développement industriel et de résorber le chômage. Elles mirent pour cela en place un dispositif de promotion dont les deux éléments les plus connus sont d'une part, l'Export Tax Relief, dispositif d'exemption fiscale destiné aux industries de transformation tournées vers l'exportation institué en 1958, et d'autre part, l'Irish Development Agency, organisme de promotion fondé en 1969.

Premières initiatives en Europe de l'ouest

Malgré ses succès réels, la politique irlandaise d'attraction fut au départ considérée par les grandes puissances industrielles européennes comme une sorte de curiosité insulaire, une pratique de pays semi développé peu digne de servir de modèle. Il fallut en fait attendre la fin des années soixante-dix pour que les autres pays européens commencent à prendre conscience de la nécessité d'une politique de promotion/prospection et mettent en place des outils en ce sens (voir Hood et Young, 1993) : au Royaume-Uni, création de l'IBB et du COP (chargé - déjà ! - de coordonner les initiatives des agences locales) en 1977 ; création à la même date du NFIA en Hollande en 1977 ; création du SPRI au pays basque espagnol en 1980. A la même époque, le Portugal mit en place un premier dispositif qui, après de multiples réformes, aboutit à la création de l'ICEP en 1986 (voir tableau 1).

En France, la Datar se préoccupa dès le milieu des années soixante-dix d'orienter, par un mélange d'incitations financières et de pressions politiques, les investisseurs désireux de s'implanter en France vers les zones en reconversion ou en difficulté économique. Mais ce n'est qu'à l'issue d'un très long processus de maturation que cette approche quelque peu autoritaire et instrumentalisatrice se transforma en une politique active de promotion et de démarchage des investisseurs au profit de l'ensemble du territoire national.

Cette évolution se concrétisa notamment par la création de l'association IFN (Invest in France Network), regroupant toutes les agences de promotion françaises, en 1992.

Tableau 1

Date de création de quelques agences de promotion dans les pays développés
Nom de l'agence Année de création

- * IDA (Irlande) Courant des années soixante
- * Datar 1 (France) 1969
- * IBB 2 (Royaume-Uni) 1977
- * NFIA (Hollande) 1978
- * GWZ 3 (Bade Württemberg) 1985
- * IDK (Danemark) 1989
- * ISA (Suède) 1995
- * IPC (Canada) 1997

Développement des initiatives locales

Initialement mise en œuvre par les seuls Etats nationaux, les politiques de promotion territoriales commencèrent au cours des années quatre-vingts à intéresser de plus en plus les collectivités locales. Cela est bien sûr en partie lié au fait que la mondialisation n'avait pas encore atteint à l'époque les niveaux d'aujourd'hui. A une époque où les autorités politiques restaient encore très réservées quant à l'opportunité d'accueillir des investissements étrangers, et où ceux-ci étaient encore soumis à des procédures d'autorisation assez contraignantes.

On peut mentionner cependant le rôle pionnier de certaines régions, comme l'Alsace, avec la création de l'Adira en 1950.

Au Royaume-Uni, en Espagne, en Belgique, ce mouvement constitua l'une des expressions des revendications autonomistes de certaines régions, qui virent dans l'appel direct aux investisseurs étrangers un instrument d'autonomisation de leur politique de développement par rapport au pouvoir politique national. En Allemagne, les initiatives des Länder et des grandes municipalités apparurent plutôt comme un substitut à l'absence d'initiative du pouvoir fédéral en la matière. En France, la Loi de décentralisation de 1983 puis les lois

Chevènement et Voynet de 1999 donnèrent aux collectivités locales de nouveaux moyens d'actions qu'elles concrétisèrent par la mise en place d'un nombre impressionnant d'agences locales de développement et de promotion

Extension du concept vers d'autres pays

Au cours des années quatre-vingt-dix, une nouvelle génération d'agences a vu le jour à travers le monde, à mesure que les pays concernés adoptèrent une politique d'ouverture aux investissements internationaux (voir tableau 2).

- En Europe de l'Ouest, plusieurs pays peu actifs se sont dotés d'organismes nationaux de promotion : la Suède, qui a créé Invest in Sweden en 1995 ; l'Allemagne, qui a mis en place depuis quelques années, au sein du ministère fédéral de l'économie fédérale, une structure beaucoup plus active que par le passé, Invest in Germany ; enfin, l'Italie, où a été créé en 1999 Sviluppo Italia, qui succède à l'institut du Mezzogiorno, dont l'action était plus orientée vers des préoccupations d'aménagement du territoire (développement du sud du pays).

- En Europe de l'est, la fin des régimes socialistes s'est traduite au cours des années quatre-vingt-dix par une ouverture aux investissements internationaux et la mise en place d'organismes de promotion.

Même si seulement trois d'entre eux (en Hongrie, Tchéquie et Pologne) ont une forte visibilité à l'heure actuelle, il existe des organismes de ce type dans tous les pays concernés
(Voir Annexe 3).

- En Amérique du nord, on note une préoccupation croissante des autorités locales des EU (villes comtés, Etats) pour l'accueil des investisseurs étrangers la mise en place d'agences ad hoc. Au Canada, les initiatives locales sont également nombreuses, mais c'est du niveau fédéral qu'est venue la décision la plus marquante par l'importance des moyens mobilisés, avec la création de l'IPC en 1997.

- En Amérique du sud, les programmes d'ajustement structurel de la fin des années quatre-vingts ont porté notamment sur l'ouverture aux investissements étrangers. Ce mouvement s'est traduit par la mise en place d'organismes de promotion, dont la visibilité reste cependant inégale.

- Dans les pays en développement rapide d'Asie, et tout particulièrement en Chine, l'accueil des investissements étrangers, considéré comme l'un des outils majeurs du développement économique, est devenu une priorité nationale, entraînant une mobilisation et une implication très directe des autorités politiques.

- Au Japon et dans les pays industrialisés d'Asie, c'est la remise en cause du modèle de développement fondé sur les exportations de produits manufacturiers et la protection du marché intérieur qui a provoqué au cours des 5 dernières années un très net mouvement d'ouverture aux capitaux étrangers. En Corée, les autorités n'ont pas eu d'autre choix que de vendre par appartements leurs chaebols en faillite à des repreneurs étrangers. Le KISC (Korean Investment Service Center), avec 130 personnes, fut chargé de la mise en œuvre de cette politique. Au Japon, Sans oublier, bien sûr, la très active politique de promotion menée en Allemagne de l'est mise en œuvre par la Treuhand après la réunification de 1989. Cette politique, initialement très orientée vers la vente d'entreprises publiques et le démarchage d'entreprises d'Allemagne de l'ouest, a ensuite élargi son domaine d'action vers la prospection d'investisseurs étrangers et la recherche de projets nouveaux, avec la création de l'IDC en 1997.

Et avec dans certains pays, une confusion des genres entre activités personnelles et service de la collectivité.

La situation que traverse l'économie du pays a conduit les autorités à mettre en place une politique très active de prospection des investisseurs, confiée au Jetro Investment Promotion Département, également chargé du soutien aux investisseurs japonais à l'étranger et de la mise en place de programmes de coopération « local to local ». Cette action bénéficie du soutien des 80 bureaux de représentation du Jetro à l'étranger et mobilise une équipe centrale de 40 personnes environ, dont 15 pour la seule promotion des investissements étrangers au Japon.

- Dans les pays les moins avancés, on assiste également à la mise en place progressive d'organismes de promotion prospection sur le conseil et souvent avec l'aide méthodologique des grandes institutions multilatérales (Banque Mondiale/Fias, UE,...). Le Waipa (World association of Investment Promotion Agencies) fondé à l'initiative de la Cnuccd, regroupe près de 120 agences, essentiellement de niveaux nationaux, originaires pour la plupart des pays en développement.

Il y a donc aujourd'hui dans le monde une véritable floraison d'agences de promotion, qui gèrent un assez large champ d'activités, : démarchage des investisseurs (foires, visites, séminaires, publicité, mailings,...), identification des projets, montage des offres (depuis la simple réponse aux demandes d'information jusqu'à l'ingénierie complète du projet), négociation avec les investisseurs (montant des aides, facilités fiscales ou immobilières,...), actions de développement et d'équipement territorial (mise en place de technopoles, de parcs industriels,...).

2- Une grande diversité.

L'ampleur du champ d'action potentiel en matière de promotion, les particularités des contextes politiques et économiques nationaux, l'héritage de l'histoire, les spécificités géographiques du pays, constituent autant de facteurs expliquant la très grande hétérogénéité des agences de promotion dans le monde. Cette diversité concerne à la fois les statuts, les objectifs, les domaines de compétence, les outils d'intervention et les moyens, enfin les modes de pilotage et d'évaluation.

Les statuts : plutôt publics, avec des éléments de mixité public/privé

Pour comprendre la diversité des statuts, il faut d'abord évoquer celle, sous-jacente, des acteurs intéressés par la promotion de l'investissement, qui peuvent grosso modo se diviser en trois Catégories :

- les gouvernements nationaux, les collectivités locales et les différents types d'acteurs privés (entreprises ou associations d'entreprises).

- Les agences de promotion nationales sont, dans la plupart des cas, des organismes publics, créés en général par la loi ou par décret, financées pour la plus grande part sur fonds publics, et placés sous la tutelle d'un ministère. Ces institutions sont caractérisées dans les pays développés par une assez forte autonomie, qu'il s'agisse – cas le plus fréquent – d'une entité juridique autonome (cas de l'AFII, agence française pour les investissements internationaux, de l'IDA en Irlande) ou d'une administration « de mission » au mode de fonctionnement atypique (NFIA aux Pays-Bas, UK Invest and Trade au Royaume-Uni, IPC au Canada.).

L'Espagne, où la promotion des investissements est confiée à une administration classique (SGDIE), s'achemine également vers la création d'une structure plus autonome de type agence, regroupant les différents acteurs nationaux compétents (et notamment la Sapide, chargée de la promotion de sites industriels).

- Les autorités locales (région, départements, communes, etc..) ont également mis en place, comme on l'a vu plus haut, de très nombreuses agences de promotion. On peut ainsi estimer à environ 500 le nombre d'organismes de taille significative de ce type en Europe de l'ouest. Comme au niveau national, ces organismes sont pour l'essentiel, de type public (administrations de mission, ou, plus fréquemment, agences publiques autonomes). Cependant, la participation des partenaires privés, sous une forme ou sous une autre, est beaucoup plus poussée qu'au niveau national (sociétés d'économie mixte, projets co-financés, comité de pilotage stratégique, etc...).

- De très nombreux acteurs du secteur privé peuvent, à un titre ou un autre, s'intéresser à l'attraction des capitaux étrangers. Les Chambres de commerce

peuvent souhaiter promouvoir l'ouverture internationale de leur territoire et de leurs entreprises et renforcer le tissu productif local par l'accueil de nouveaux investisseurs. Les places boursières cherchent à défendre leur image auprès des investisseurs internationaux et les inciter à investir chez elles (Paris Europlace en France). De grandes entreprises soucieuses de remédier à la fermeture de leurs sites peuvent créer des sociétés de reconversion (exemple de la Sodie d'Usinor-Sacilor). Des entreprises d'ingénierie industrielle très engagées dans la construction de sites de grande taille s'intéressent à la question de leur localisation (Technip, GSE,...). Des offreurs et aménageurs immobiliers cherchent à promouvoir leur portefeuille foncier. Les sociétés gestionnaires de technopoles ou parcs industriels sont désireuses de voir leur site bénéficier de l'apport des nouveaux investisseurs. Enfin, il existe un très grand nombre de ministères, Le plus souvent, du moins dans les pays développés, le ministère de l'économie, et, plus rarement, le ministère des affaires étrangères (Suède..) ou du commerce (Irlande).

A noter que la participation des acteurs privés est également recherchée, sous diverses formes au niveau national : composition mixte du conseil d'administration de l'AFII, présence de trois chefs d'entreprise délégués aux investissements internationaux à Invest in Germany, association du secteur privé aux activités d'ISA dans le cadre d'une démarche par projets, rôle d'orientation du « Japan investment Forum » regroupant les principales entreprises japonaises, etc...

Consultants privés en localisation, soit indépendants, soit filiales de grands consultants (Ernst and Young).

Les moyens

Les agences de promotion sont dotées de moyens très hétérogènes, dont la comparaison est rendue difficile par la diversité des champs d'intervention et des statuts. On peut cependant rendre compte de cette diversité par quelques exemples :

- Les agences nationales des pays en développement disposent, selon une enquête de la Banque Mondiale, de budgets de fonctionnement (hors subventions et autres budgets d'intervention) dix fois inférieurs à ceux des pays développés : de l'ordre de 1 million de dollars en moyenne contre plus de 10 pour les seconds ; très grosses agences mises à part:

- Certaines agences nationales des pays développés disposent de budgets très élevés : 200 millions d'euros pour l'IDA en Irlande (avec un effectif de 300 personnes), 130 millions pour le NFIA (80 personnes), 50 pour Invest UK. Mais ces sommes incluent des budgets d'intervention comme les dépenses d'investissement dans des parcs industriels (cas de l'IDA) ou la gestion la

gestion de subventions octroyées par l'Etat aux projets d'investissements régionaux (cas du NFIA). Ces sommes peuvent donc difficilement être comparées avec les 10 M € de dotation que reçoit Invest in Japan (division du Jetro) pour couvrir les frais de publicité et divers frais d'études ou les 15 M € de l'AFII ou de l'agence suédoise ISA, budget affecté principalement aux frais de fonctionnement de ces organismes. Une grosse agence de promotion territoriale, comme il en existe une douzaine en France et une cinquantaine en Europe de l'ouest, peut disposer d'un budget de 2 à 3 millions de dollars, avec une équipe de 10 à 15 personnes et une ou deux représentations à l'étranger. Quant aux centaines de petites agences de promotion locales européennes, elles doivent se contenter de budgets très limités (nettement inférieurs au million d'euro) avec une équipe de 2 à 3 personnes.

L'importance globale de l'effort national de promotion et sa répartition entre les différents types d'agence sont très variables selon les pays. Ces différences s'expliquent elles-mêmes par plusieurs facteurs tels que : le niveau global de richesse du pays (les pays riches ayant davantage de moyens à consacrer à la promotion) ; sa taille (les petits pays donnant, toutes choses égales par ailleurs, un rôle plus important à l'organisme national) ; son degré d'homogénéité politique et/ou sa tradition plus ou moins centralisatrice (les agences locales ayant davantage d'importance dans les pays où existent des pouvoirs locaux forts et désireux d'affirmer leur autonomie face à l'Etat central) ; son degré d'ouverture internationale et la priorité donnée à l'accueil des investissements étrangers.

On peut ainsi distinguer des pays fournissant un effort élevé à la fois au niveau national et local (Royaume-Uni avec les Regional Development Offices en Angleterre, les grosses agences galloises, irlandaise et écossaise,...) ; ceux où l'effort national l'emporte sur le local (Pays-Bas avec le NFIA ; Irlande avec l'IDA ; Portugal avec l'ICEP ; pays de l'est avec CzechInvest, Invest in Hungary ; Japon.) ; ceux où inversement, c'est l'effort régional qui l'emporte (l'Espagne avec les agences Catalane, Basque, Andalouse ; la Belgique avec les agences Flamande et Wallone ; l'Allemagne et les Etats-Unis) ; enfin, ceux où l'effort reste limité à tous les niveaux (l'Italie, la Suisse, le Japon,...).

Au Japon, il n'existe pas d'organisme local de promotion des investissements, même si les communes peuvent être impliquées dans la mise en œuvre d'opérations de développement (clusters technologiques).

Aux Etats unis Où il n'existe aucune structure fédérale chargée de la promotion des investissements.

Les champs de compétence

Toutes les agences ont pour point commun de s'intéresser aux investissements dits « internationalement mobiles », c'est-à-dire aux projets susceptibles de s'implanter sous la même forme dans différentes localisations et impliquant donc une concurrence entre territoires d'accueil potentiels (ex : usine d'assemblage automobile). Cependant, certaines d'entre elles se cantonnent exclusivement à cette activité, tandis que d'autres s'intéressent à des domaines plus larges dont on peut citer quelques exemples :

- Acquisitions d'entreprises locales. Certaines agences, notamment dans les pays d'Europe de l'est, ont initialement été mises en place dans le but de vendre à des investisseurs étrangers les anciennes entreprises publiques. Mais cette mission peut décroître en importance à mesure que le stock d'actifs privatisables s'épuise. D'autre part, les agences de promotion territoriales ne sont pas bien équipées pour assurer le montage d'opérations d'acquisitions-fusions, qui réclament des compétences juridiques et financières très particulières. Aussi cantonnent-elles le plus souvent leur activité en ce domaine à une participation à la recherche de « repreneurs » pour des entreprises locales en difficulté.

- Accords et alliances entre entreprises étrangères et locales. Ces formes d'investissement « non capitalistiques », souples et initialement peu coûteuses sont aujourd'hui très prisées par les entreprises. Aussi, les agences de promotion sont-elles souvent sollicitées par des firmes étrangères désireuses d'identifier des partenaires dans le pays d'accueil. Certaines ont fourni des réponses originales (ex : programmes « Met the buyer » en Thaïlande ou république Tchèque pour favoriser les rencontres entre firmes étrangères implantées et sous-traitants et fournisseurs locaux). Mais leur action se limite en général à l'organisation de contacts et à la mise en place de dispositifs d'information, sans intervention majeure sur la réalisation des projets proprement dits.

- Promotion de l'investissement des firmes nationales et locales. Beaucoup d'organismes de promotion, surtout parmi les plus petits et/ou les plus locaux, ne sont qu'une émanation ou un service de l'agence économique chargée d'une mission beaucoup plus large de développement territorial. Cette structure s'intéresse alors, non seulement aux investissements dits « étrangers », mais également, et parfois surtout, à ceux originaire du territoire lui-même (développement dit « endogène ») ou d'autres régions du même pays.

- Promotion du commerce extérieur. Toujours assez proches des directions du commerce extérieur, les agences de promotion de l'investissement sont parfois

regroupées avec elles au sein d'un même organisme. Ce cas est surtout fréquent dans les pays en développement, tandis que l'autonomie des agences est davantage la règle dans les pays développés (avec quelques exceptions comme au Japon). D'une manière générale, les cas de regroupements sont d'autant plus fréquents que les budgets disponibles pour les actions de promotion extérieure sont faibles.

- Promotion des investissements financiers. Cette activité est à la limite du domaine de compétence des agences de promotion, essentiellement orientées vers des opérations d'investissement « Physiques » (construction d'une usine, etc..). En revanche, il s'agit d'une des principales raisons d'être des associations de sociétés de bourse qui cherchent à promouvoir leur place financière auprès des gestionnaires de fonds étrangers (ex : Paris Europlace,...). Des coopérations se nouent fréquemment entre ces deux types d'institutions pour l'organisation de manifestations ou d'opérations de promotion communes.

- Accueil des compétences et ressources humaines. Longtemps focalisée sur l'accueil des projets d'investissement, les agences tendent à s'intéresser de plus en plus à l'attraction des ressources humaines de qualité sous l'influence de plusieurs facteurs convergents d'une part le rôle-clé de l'accueil des personnels expatriés dans la réussite des projets, d'autre part la mobilité internationale croissante des personnels très qualifiés (ex : chercheurs de haut niveau) pour l'accueil desquels une compétition est en train d'apparaître entre universités et centres de recherche du monde entier ; enfin, l'idée que l'arrivée de décideurs et de chercheurs étrangers constitue à terme, une condition du développement des investissements eux-mêmes. Si les programmes concrets en ce sens restent encore limités au niveau des agences, on peut tout de même citer deux exemples concernant la France :

*d'une part, le programme « Home Sweet Home » mis en place par Provence-Promotion pour inciter les français installés à l'étranger à revenir dans la région pour y travailler et y investir ;

*d'autre part, les mesures annoncées dans le cadre du « plan gouvernemental pour l'attractivité » et visant à faciliter l'accueil en France des cadres rapatriés, des étudiants de qualité et des chercheurs de haut niveau.

Les outils d'intervention

L'exposé officiel des missions des agences publiques de promotion fait dans la plupart des cas référence à un même « tronc commun ». Il s'agit notamment :

- de promouvoir le territoire auprès des investisseurs et des relais d'opinion ;
- d'assurer la prospection des projets internationalement mobiles;

- de monter des propositions d'offres territoriales en réponse aux demandes des investisseurs et d'assurer la négociation avec eux ;
- d'offrir aux investisseurs des services destinés à faciliter la réalisation de leur projet ;
- enfin, d'assurer le suivi des entreprises déjà implantées sur le territoire.

A cette liste s'ajoutent, pour les plus grandes agences (en général celles de niveau national), deux missions supplémentaires :

- Organiser la coordination entre les différents acteurs concernés pour faciliter l'accueil des investissements internationaux (organisation d'opérations conjointes de promotion, code de bonne conduite, mise en cohérence des offres territoriales des agences locales,...) ;
- Effectuer une mission de veille sur les tendances de l'investissement international, l'attractivité territoriale et conseiller les pouvoirs politiques sur les actions à mettre en œuvre pour renforcer celle-ci.

Il est clair cependant que l'accomplissement effectif de ces différentes missions dépend des moyens qui leur sont attribués dans la réalité, et dont l'ampleur et l'affectation peuvent considérablement varier selon les agences. On peut citer quelques exemples, évidemment non exhaustifs et non exclusifs, de pratiques nationales originales témoignant d'un effort particulier dans un domaine précis :

* Génération de projets : Le Jetro, outre l'organisation de nombreux séminaires à l'étranger, gère des « business support centers » dans les grandes villes japonaises et dans certains pays asiatiques, où les investisseurs potentiels peuvent disposer gratuitement de services de bureaux, de services de secrétariat et accéder aux bases de données du Jetro ;

* Services aux investisseurs : le NFIA hollandais, Invest UK et l'IDA essayent de remplir une fonction de « guichet unique » permettant à l'investisseur de disposer d'un seul interlocuteur pour l'accomplissement de toutes ses formalités administratives ;

*Suivi des investisseurs déjà implantés : L'IDA gère en Irlande le « Programme stratégique de compétitivité » assurant un suivi des 1100 entreprises étrangères présentes dans le pays afin de les encourager à maintenir et accroître leurs positions dans l'économie du pays. Il met également en œuvre un important programme d'acquisition et de mise en valeur de parcs industriels ;

*Conseil au gouvernement : l'agence suédoise ISA publie un rapport annuel sur l'attractivité du pays, où figurent des propositions de réformes législatives et réglementaires.

Les aides

On peut distinguer trois cas de figures :

- Certains pays comme le Japon et l'Irlande ont mis en place des dispositifs financiers ou fiscaux spécifiquement dédiés aux investisseurs étrangers (fiscalité dérogatoire, aides à la formation,...).

Cependant, la tendance est plutôt aujourd'hui au démantèlement de ces dispositifs (Ex : réforme de l'impôt sur les sociétés en Irlande) qui font plutôt figure d'exception que de règle ;

- De très nombreux pays (notamment au sein de l'Union européenne) ont mis en place dans le cadre de la politique d'aménagement du territoire des dispositifs d'aides régionalisées (aides à l'investissement, création de zones d'activité, fiscalité dérogatoire...), qui sont largement mobilisés pour attirer les investisseurs internationaux ;

- On notera enfin qu'il existe dans certains Etats américains des budgets discrétionnaires « deal closing funds » auxquels les agences peuvent recourir pour remporter des projets en adaptant les aides aux besoins des investisseurs (formation, infrastructures,...).

Les objectifs, le champ géographique et les problèmes de coordination

Les objectifs et les champs d'action géographiques des agences sont également très divers, ce qui induit évidemment un problème récurrent de coordination de leurs actions.

Les agences de promotion « publiques » ont par définition une compétence territoriale qui correspond à celle de la collectivité qui les mandate. Il peut parfois s'agir d'une ville (Dijon développement, Paris développement,...), plus souvent d'une communauté urbaine (Courly et Aderly à Lyon,...), d'un département (Isère Développement, Caher, CAD,...) ou d'une région (ERAI, Midi-Pyrénées expansion, ADA,...), voire d'un groupe de régions (Ouest-Atlantique,...) et, bien sûr, d'un pays tout entier.

Quant à leurs objectifs, liés aux priorités politiques de leurs mandats, ils peuvent concerner, selon les cas, la création d'emplois, de valeur ajoutée et de croissance, l'apport de capitaux, de capacités de recherche, d'innovation et de savoir-faire, la création de pôles d'excellence, l'accélération des réformes structurelles, la vente de ressources locales (privatisation, parc immobilier, etc..). L'objectif d'aménagement du territoire (promotion des zones en difficulté) autrefois très présent, est aujourd'hui moins souvent mis en avant, les agences préférant orienter les investisseurs potentiels vers les zones les plus attractives. Les organismes privés « offreurs de sites » (sociétés de reconversion, développeurs immobiliers) s'intéressent en principe moins à la mise en valeur et au développement à long terme du territoire qu'à la vente ou à la rentabilisation de leur portefeuille foncier. Il peut alors s'agir, selon les cas,

soit d'un site unique (par exemple une technopole particulière), soit d'un ensemble de sites répartis sur l'ensemble du pays, ce qui peut dans ce cas les amener à nouer des relations de coopération avec un très grand nombre d'agences territoriales.

La diversité des objectifs et des champs d'intervention se traduit, dans la plupart des pays, par un problème de coordination plus ou moins bien résolu selon les cas d'espèce. Dans les pays très décentralisés, l'agence nationale dispose en général de peu de pouvoirs de tutelle ou de pilotage, la coordination dépendant alors de la bonne volonté des autorités locales. Dans certains cas, l'existence d'une revendication autonomiste régionale peut compliquer les choses. En revanche, dans des pays plus homogènes ou plus centralisés, l'agence nationale dispose d'un pouvoir plus important. Par Exemple, l'IDA, placée au centre du système irlandais, y joue un rôle de « coordination » qui s'apparente plutôt à une « planification » des actions des différents acteurs locaux. En Suède, l'ISA a mis en place des dispositifs de coopération par « projet » avec les différents partenaires locaux et privés, dont la mise en œuvre est d'ailleurs facilitée par la configuration géographique particulière du pays (bassins d'emplois à la fois très spécialisés et très isolés les uns des autres). Enfin, il existe dans certains grands pays (France, Royaume-Uni), des dispositifs formels visant à coordonner les actions.

On notera à ce sujet la bicéphalie allemande, avec, d'une part, l'agence Invest in Germany active sur l'ensemble du pays et, d'autre part, l'Industrial Development Council, créé en 1997 (et donc héritière de la Treuhand) et chargée des Länders issus de la réunification.

Même si l'objectif de « remédiation » à la fermeture d'un établissement est important dans le cas des sociétés de reconversion, dans certains pays, des agences puissantes ont été mises en place par des régions bénéficiant ou cherchant à bénéficier d'une très large autonomie (Catalogne et Pays basque en Espagne, Agences Flamande et Wallone en Belgique, Invest in Scotland et West Development au Royaume-Uni).

Promotion et le traitement des projets (Comittee on Overseas Promotion au RU ; en France, convention AFII/agences locales et Comité d'orientation stratégique des projets étrangers).

Le problème de l'évaluation

Les espoirs placés dans les politiques de promotion et les moyens croissants qui leur sont affectés conduisent à poser de façon de plus en plus pressante la question de leur évaluation. Or cette évaluation est en même temps difficile à réaliser techniquement, comme celle de tous les dispositifs publics dont l'action n'est que l'un des déterminants de la décision finale des acteurs économiques. C'est sans doute l'une des raisons pour lesquelles les dispositifs d'évaluation des politiques de promotion restent aujourd'hui embryonnaires dans la plupart

des pays. D'après une étude de la Cnuced (Cnuced, 2002), seulement une agence sur quatre disposerait d'un outil d'évaluation formalisé.

Parmi les pratiques les plus élaborées et transparentes, on peut citer les cas suédois et danois. Le système instauré en 1999 prévoit qu'un conseil d'évaluation (audit committee) évalue chaque investissement auquel l'ISA a concrètement contribué. L'objectif est de fixer des notes en fonction des critères suivants : poids de l'investissement (capital, emplois,...) ; type d'implantation (nouvelle, acquisition,...) ; type d'investissement (production, R&D,...) ; transfert technologique (renforcement des centres de compétence du pays,...) ; critère géographique (l'endroit de l'investissement,...), degré d'implication d'ISA dans le projet d'investissement. Ces résultats sont disponibles sur le site Internet de l'ISA. Au Danemark, un comité indépendant évalue chaque année les recettes fiscales supplémentaires générées par les projets dans lesquels Invest in Denmark a joué un rôle actif. Ces recettes sont alors comparées au coût budgétaire de l'organisme pour juger de l'efficacité de son action.

D'autres approches sont moins formalisées et/ou moins transparentes : publication de rapports d'activité très complets (IDA) ; audits réalisés avec ou sans l'aide de consultants externes (Invest in Germany est audité par KPMG ; Le PIC canadien fait l'objet d'une évaluation interne confidentielle portant notamment sur le taux de succès effectif des projets) ; enquête de satisfaction auprès des entreprises « clientes » (Invest UK, résultats non publiés) ; fixation d'objectifs annuels explicites dont il est possible de vérifier la réalisation ex post (le Jetro affiche pour objectif de repérer chaque année 100 nouveaux investisseurs et d'aider à 100 investissements nouveaux).

Des réflexions et des échanges d'expérience sont actuellement en cours sur ces questions au niveau international et notamment au sein de l'OCDE. Cet enjeu concerne également la France, où un effort de gestion des politiques publiques par la performance est actuellement mis en œuvre, dans le cadre de la préparation de la LOLF (Loi organique relative aux lois de finances).

II- ADAPTATIONS DES MESURES D'ATTRACTIVITE DES IDE DES PAYS D'ACCUEIL PAR RAPPORT AUX DETERMINANTS VUS PAR LES FMN.

1- Introduction

Les années récentes ont été marquées par l'importance croissante des flux d'investissements directs à l'étranger (IDE) dans l'économie mondiale. Ce phénomène constitue un élément majeur de la globalisation de l'économie à l'échelle mondiale, les flux d'IDE ont cru en moyenne annuelle de près de 25% pendant la seconde moitié des années 80 et de près de 13% au début des années 90 tandis que les exportations de biens augmentaient respectivement de 14% puis de 3% en moyenne annuelle.

De plus, ce phénomène est largement concentré dans les pays développés qui, au milieu des années 90, représentent 85% des flux d'IDE sortants et plus de 70% des flux entrants.

Par conséquent, ils constituent à la fois les principaux points d'origine et la principale destination des investissements directs. Les IDE sont donc essentiellement un processus croisé. Les pays européens sont loin de faire exception et l'essentiel des IDE en Europe se produit entre les pays membres de l'Union Européenne. Voir tableau

L'impact des multinationales sur le commerce du pays hôte

Le commerce des FMN	IDE Intégration Horizontale	IDE Intégration Verticale
Exportation	Substituabilité	Complémentarité
Importation	Complémentarité	Complémentarité

A ce titre, l'attractivité de l'investissement direct étranger (IDE) est devenue une préoccupation centrale aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement. D'une part, les investissements à l'étranger dopent les exportations et d'autre part, les délocalisations favorisent l'accroissement de la richesse dans les pays d'accueil et créent de ce fait de nouveaux marchés. Les pays en développement très attentifs à cette thèse ont encouragé l'attractivité et la promotion des IDE. Ils ont réussi leurs programmes de réforme conclus avec le FMI et ont signé les accords de l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) puis les accords de création d'une zone de libre échange (ZLE) avec l'UE (notamment pour les pays du bassin méditerranéen). Ces derniers accords ont, comme but ultime d'attirer les investisseurs étrangers de l'intérieur « insiders » ainsi que de l'extérieur «

outsiders » de la Zone d'intégration. Par exemple, avec l'entrée en vigueur de l'Aléna (Accords de Libre Echange Nord Américain), les IDE au Mexique se sont accrus annuellement de 13 milliards de dollars depuis 1994. Or, on constate pour la région du Maghreb que, en dépit de la diminution des risques pays, l'amélioration des fondamentaux et de l'effet d'annonce de la création d'une ZLE en 2010 entre les pays maghrébins et l'UE, les IDE dans ces pays ont stagné par rapport aux autres pays émergents.

Le manque d'information fiable sur le pays d'accueil ou le recours à de nouveaux critères d'appréciation et de méthode de calcul appliqué par les FMN (asymétrie de l'information) pourraient aussi être la cause fondamentale de cet effet d'hystérésis (Nations Unies 2000). Pour Porter (2004), les réformes macroéconomiques accomplies avec succès dans certains pays ne sont pas suffisantes ; elles créent une sorte d'illusion de progrès économique. La véritable richesse proviendrait des réformes microéconomiques, car de celles-ci dépendrait l'amélioration de la compétitivité et donc de la réussite des accords de libre-échange. Des auteurs comme Krugman et Venables (1995) s'inspirant de « la Nouvelle Economie » montrent que les **ALE (Accord de libre-échange)** ne joueraient pas forcément comme vecteur d'attractivité des IDE lorsqu'on est en présence de régions de niveaux de développement différents. Les activités auront tendance à se polariser dans la région du centre au détriment des régions périphériques.

2- Stratégies Des FMN et Attractivité Des Territoires.

La volonté accrue dans les pays en développement pour attirer davantage les IDE à s'installer chez eux, est devenue ces dernières années une obsession. Des avantages fiscaux et financiers à travers la création de zones « offshore » et de zones de libre échange et autres concessions sont ainsi accordés aux FMN afin de les encourager à délocaliser leur production. De leur côté, les FMN cherchent avant tout une rentabilité plus élevée afin de ne pas s'enliser dans la stratégie médiane de Porter et de faire face à des concurrents locaux et étrangers, arbitrant ainsi entre les localisations de plusieurs territoires d'accueil potentiels [Michalet (2002)]. En l'espace d'une décennie, le chiffre d'affaires des filiales des FMN a été multiplié par trois, passant ainsi de 5479 milliards de dollars en 1990, à 18517 milliards de dollars en 2001 et de 25 277 en 2006 [World Investment Report (2007)]. Selon la même source d'information, le nombre des FMN est passé quant à lui de 40000 à 70000 durant cette même période. Afin de comprendre le phénomène de multinationalisation des firmes, aujourd'hui, les incitations à l'investissement sont considérées comme une sorte de « malédiction » pour les pays qui les utilisent. Car, d'une part, ces incitations peuvent être d'un montant supérieur aux retombées de l'IDE et, d'autre part elles n'accroissent pas forcément le montant des IDE obtenus lorsque tous les pays d'accueil dans la course aux IDE adoptent la même stratégie d'incitation.

La stratégie médiane est une stratégie qui fait perdre des parts de marché et des bénéfices à la firme à cause de la concurrence internationale et si elle ne fait rien, elle risque de disparaître.

Ce phénomène de multinationalisation peut revêtir plusieurs formes :

- création d'une filiale (greenfield Investment) ;
- rachat d'une entreprise existante (Brownfield investment) ;
- accords de joint-venture ou de sous-traitance ;
- ou encore la conclusion de contrats de licence.

Ces deux derniers modes d'entrée engagent moins les FMN.

Les stratégies des firmes multinationales

Les principales stratégies adoptées par les FMN sont dites «verticales », «horizontales » ou de «partenariat ». Les deux premières, appelées «stratégies banales » connues par une faible intégration entre la maison mère et ses filiales. La troisième stratégie où l'intégration est plus complexe, est aussi appelée stratégie « globale ».

Ces stratégies ont fait l'objet de plusieurs études aussi bien théoriques que pratiques. La comparaison des différentes stratégies permet de prendre en compte l'arbitrage entre les avantages compétitifs et les avantages comparatifs pour le choix de localisation optimale.

- La stratégie « horizontale » ou « multido-mestique »

Dans le cas d'une stratégie multidomestique, (multi-domestic-strategy) chaque filiale dispersée à travers le monde est autonome dans sa production et leur relations avec la société mère se limite seulement à la propriété et au transfert de la technologie et de capitaux dans le pays hôte, mais peuvent permettre de contrôler des activités à l'étranger en apportant peu de capitaux. La dernière méthode est vue comme étant la méthode d'importation technologique et du savoir-faire qui ne conduit pas à l'exercice du contrôle du capital de la part de la firme étrangère. La stratégie des FMN tente, bien évidemment, d'éviter ce type de contrat. Elles cherchent avant tout à exploiter leurs brevets et leur technologie, de plus en plus moderne et difficilement imitable pour produire et gagner des parts de marché.

Ces avantages proviennent des innovations technologiques, marques, concurrences monopolistiques etc...

Qualifiée aussi de stratégie horizontale (Pôles relais), cette stratégie concerne les pays qui ont un même niveau de développement (pays de la triade) et donc la même gamme de produits et soumis à une compétitivité hors coût.

Dans une optique de concurrence imparfaite les FMN doivent arbitrer entre concentration et proximité. L'option de la proximité des consommateurs les pousse à adopter la stratégie «horizontale », celle qui consiste à produire pour le marché d'implantation en créant des « filiales-relais » dans plusieurs pays en

vue de servir les demandes locales. Le choix optimal est obtenu lorsque les avantages de s'implanter à proximité des consommateurs dépassent les avantages liés à la concentration des activités.

la firme optera pour l'investissement si elle répond aux conditions suivantes :

- elle a la possibilité de réaliser des économies d'échelle grâce à ses avantages spécifiques (la détention d'actifs tangibles et intangibles) ;
- elle peut bénéficier de coûts d'implantation relativement faibles ;
- le marché d'implantation dans le pays d'accueil est important ;
- les coûts de transaction (coûts de transport ou bien les barrières tarifaires) sont élevés.

Ce type d'IDE concerne, en général, les pays développés où la spécialisation est de nature intra-branche pour la conquête de marchés locaux (exemple IBM). Dans ce cas de figure, on pourrait dire que, en présence de barrières tarifaires, l'IDE est substituable au commerce. La firme de construction d'automobile japonaise décidera par exemple de s'implanter aux USA s'il y a des menaces protectionnistes crédibles ou bien si ses importations en matières premières et ses composants lui reviennent plus chers ou d'accès plus difficile, ce qui limiterait ses exportations de voitures. Il est bien évident qu'aujourd'hui, les FMN se dirigent vers les pays avec de grands marchés, moins pour contourner les barrières tarifaires que pour mieux satisfaire la demande intérieure. Ça serait le cas, par exemple, de la firme qui cherche à défendre sa position sur son marché et à contrôler ses concurrents.

- La stratégie «verticale» ou de délocalisation

La stratégie verticale (filiales-ateliers) ou de délocalisation est une stratégie de minimisation des coûts de production. Dans ce cas, la formulation du clivage entre stratégie horizontale et verticale a été introduite.

Cela ne veut pas dire que les flux d'IDE ne sont plus motivés par l'accès aux ressources naturelles ou par des marchés protégés.

Dans cette stratégie, chaque filiale se spécialise dans un segment de la chaîne de valeur, soit dans l'assemblage, soit dans la fabrication des composants d'un produit fini, soit dans la distribution.

La production est destinée à l'exportation et non pas au marché d'implantation ou encore pour accéder à de nouveaux marchés. Le but de la firme est l'amélioration sans cesse de la position compétitive de l'entreprise dans le secteur d'activité qui lui est propre par rapport aux entreprises concurrentes, tant dans le pays d'origine qu'à l'étranger. Les différentes opérations des filiales des FMN se spécialiseront à partir d'avantages de localisation du pays hôte selon une stratégie de division internationale des processus productifs.

Il s'agit généralement de pays différents en taille où le centre délocalise une partie de sa production vers la périphérie à la recherche d'une main d'œuvre bon marché. La compétitivité - prix recherché par les FMN concerne aussi bien les secteurs

traditionnels intensifs en travail (comme le textile et l'habillement, les chaussures et les jouets) que les secteurs de hautes technologies (comme l'industrie des semi-conducteurs en Asie par exemple).

Aujourd'hui, les firmes se focalisent de plus en plus sur les activités de services et s'engagent dans des délocalisations importantes dans les pays émergents, toujours à la recherche d'une meilleure compétitivité. Ainsi, le Bangalore, en Inde, s'impose comme destination préférée des grandes firmes dans le domaine des services informatiques et financiers pour installer laboratoires et centres d'appels.

Et les chiffres montrent que l'Inde capte 55% des 19 milliards de dollars de chiffre d'affaires délocalisés dans les activités de services, dans les technologies de l'information et les processus de traitement informatique des entreprises.

Les exportations des pays en développement sont donc impulsées par les filiales des FMN. On estime que, en 2000, plus de 50% des exportations mondiales proviennent de filiales étrangères contre 26.6% en 1990 et de 39,94% EN 2006. Il est clair que, dans ce type d'intégration, le commerce et l'IDE sont complémentaires. Car dans la mondialisation, les différentes activités interfèrent les unes avec les autres.

Cependant, pour le pays d'accueil, l'inconvénient de ce type d'implantation dit à localisation libre « footloose » (libre comme l'air) est important du fait que les FMN modifient sans cesse leurs choix de localisation lorsque les avantages comparatifs (coûts de production) disparaissent. De toute évidence, pour les deux stratégies (verticale et horizontale), il y a modification des flux de commerce international.

Selon Chesnay, «l'intégration transnationale entraîne un développement très important des échanges de produits finis ou semi-finis entre les filiales et entre les usines de différents pays».

Le cas (2) est une conséquence logique du cas (1), car les FMN continuent d'importer des biens intermédiaires (flux induits d'exportation) pièces détachées ou des services à partir de leurs pays d'origine pour la production du bien final délocalisé. Dans le cas (3) et (4) nous constatons que l'IDE stimule le commerce entre les blocs régionaux Nord-Nord et Nord-Sud. Le pays d'accueil joue le rôle de plate-forme de réexportation soit pour le pays d'origine (réimportation), soit pour la pénétration d'un marché tiers (filiale atelier). Il est clair que selon notre schéma (Tableau I) le commerce et les mouvements des capitaux sont surtout complémentaires que substituables.

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

Pour la FMN, l'internalisation constitue un moyen de réduction des coûts de transaction très appréciable, (réduction de l'incertitude et diminution des risques de comportements stratégiques).

Face à la concurrence internationale acharnée, les FMN tentent de réduire leurs coûts fixes et leurs apports en capitaux par l'externalisation d'un certain nombre de fonctions qui étaient auparavant gérées directement par la maison-mère. Cette dernière préfère sous-traiter (faire - faire) l'essentiel de sa production avec des firmes compétentes en la matière.

Elles s'organisent en «firmes-réseau » (le partenariat) ou hollow corporation comme Nike et Benetton par exemple ou en s'alliant avec d'autres firmes « réseaux de firmes » pour gagner des parts de marché.

L'exemple du désengagement en Novembre 2003. de Thomson de la télévision au profit du chinois TCL peut servir d'illustration (filiale atelier et relais à la fois). Pour Lafay, «c'est la forme la plus récente qui vient se superposer au commerce international et à l'IDE. Ces multinationales qui sont appelées les « globales » vont certainement jouer un rôle décisif dans les choix futurs de leurs localisations. Car, en plus de la qualification de la main d'œuvre, le donneur d'ordre exige un approvisionnement de proximité, (le juste à temps), une production à flux tendu (le minimum de stock), et une spécialisation très poussée de la «galaxie » d'entreprises qui l'entourent. Le mode d'entrée le plus répandu est l'accord OEM «fabrication d'équipement originaux » (Original Equipment Manufacturing).

A l'aide des NTIC (Nouvelles Technologies de l'Information et de la communication) et des techniques de production flexibles, les firmes globales s'organisent sur une base régionale ou mondiale pour s'accaparer les marchés en recherchant les localisations à forts effets d'agglomération (présence de districts industriels). Avec les accords Euromed, le Maghreb pourrait-il saisir le partenariat de l'entreprise-réseau pour attirer les FMN européennes?

Les partenariats les plus connus qui émergent dans les pays d'implantation sont les partenariats externes (Joint Ventures), les partenariats internalisés, concessions (franchises), la sous-traitance etc...

- Intégration régionale et son impact sur l'IDE : un aperçu théorique

L'approche précédente sur le choix de localisations des FMN fondée sur une typologie des stratégies des firmes multinationales demeure insuffisante en l'absence des conditions de marché (degré d'intégration, coûts de transaction). Nous nous proposons donc d'incorporer à notre analyse, les ALE dans le choix stratégique de la localisation des firmes et ce à partir de deux principaux courants. Le premier s'inspire de la nouvelle théorie du commerce international (NTCI) et de la géographie économique et le deuxième fait appel à la théorie des multinationales dite «éclectique». Certaines de ces

approches insistent sur le caractère complémentaire des investissements par rapport au commerce [Horstman et Markusen (1992)]. Alors que d'autres soutiennent que l'intégration ne facilite pas forcément les flux d'investissements [Blomstrom.M et Kokko.A(1997)].

- NTCI et géographie économique comme cadre d'analyse des localisations des activités

Dans une optique d'intégration régionale, un nombre important de travaux mettent en avant les considérations stratégiques des firmes dans le choix entre exportations et IDE. Ils s'intéressent ainsi, à la taille des marchés, à la proximité des consommateurs et aux coûts de facteurs comme déterminants de la localisation des FMN. A partir du début des années 90, une nouvelle approche est née : celle de la localisation des activités économiques ou encore, appelée aujourd'hui la géographie économique. Dans cette littérature nous pouvons distinguer trois approches différentes :

- * la première inspirée des travaux de Krugman (1991) met l'accent sur le phénomène de spécialisation et d'agglomération conduisant à la concentration de certaines activités dans les zones dites «centrales » avec des rendements croissants aux dépens des zones périphériques ;
- * la deuxième apporte un éclairage théorique nouveau sur le phénomène de dispersion ou « délocalisation » des activités d'une région à l'autre ;
- * la troisième approche appartenant à l'école de la croissance endogène montre, que la localisation des activités est liée à la diffusion des connaissances entre les régions. L'inégalité des connaissances technologiques entre régions devient un facteur «d'agglomération catastrophique».

- L'approche « éclectique » des multinationales

D'autres travaux plus empiriques que théoriques se sont intéressés à la question de l'intégration régionale et à son impact sur l'IDE comme ceux de Stein E et Daude C. (2001), Blomstrom M. et Kokko A (1997).

Pour ces derniers, les effets de l'intégration sur l'IDE ne sont toujours pas bien élucidés. En se servant des expériences récentes de regroupements régionaux, Blomstrom.M et Kokko.A (1997) constatent qu'il y a peu de raisons pour que les IDE s'intensifient en direction d'un pays candidat à une ZLE. L'intégration régionale a probablement différents impacts sur les investisseurs aussi bien de l'intérieur de la région que de l'extérieur. Une première approche globale des IDE qui s'inspire de la théorie de la FMN (ou paradigme OLI) développée par Dunning (1977), met l'accent sur les avantages provenant de la propriété, de la localisation à l'étranger et de l'internalisation.

Approche qui tente de relier la théorie de l'IDE et le commerce international

et dont il est intéressant de rappeler les principales conclusions. Une deuxième approche éclectique développée par Blomstrom et Ari Kokko (1997), avec la prise en compte de l'intégration régionale, permet de mieux apprécier le choix de la localisation des FMN.

- Le paradigme OLI

L'approche la plus complète sur la stratégie des FMN en matière d'investissement étranger remonte au milieu des années 70 avec l'œuvre de Dunning (1977). Son approche globale sur la question fait de lui le pionnier du paradigme OLI (propriété, internalisation, localisation) dans laquelle il réunit trois raisons essentielles selon lui ; a ce niveau, nous conseillons la lecture des travaux de Magnus Blomstrom et Ari Kokko 1997 qui poussent les multinationales à s'implanter à l'étranger.

* il faut qu'elles possèdent des avantages spécifiques (actifs tangibles ou intangibles, technologies avancées, brevets et autres) qui leur permettent de réduire leurs coûts et de faire face à leurs concurrents ;

* l'exploitation effective de ces actifs oblige souvent la firme à internaliser ses opérations internationales en établissant des filiales à l'étranger (Intégration verticale) au lieu de céder des licences aux firmes locales car cela augmenterait relativement ses coûts de transaction ;

* une fois ces avantages réunis, se pose alors le choix de la localisation permettant aux FMN d'exploiter au mieux les possibilités offertes par les pays d'accueil (prix des inputs, marchés, coûts de transports etc...). La firme procède donc à l'investissement dans le pays d'accueil lorsqu'elle aura réuni simultanément ces trois types d'avantages (OLI). La FMN gardera tout de même la maîtrise de la pénétration du marché étranger par l'exportation même lorsqu'elle ne possède pas d'avantage à la localisation. Dans le cas extrême, la FMN effectuera une vente de licence auprès d'entreprises locales s'il n'y a pas non plus d'avantage à internaliser sa production à l'étranger. Cette approche est séduisante mais demeure insuffisante pour expliquer les motivations de l'IDE dans un monde de plus en plus régionalisé. De plus l'analyse reste fondamentalement microéconomique.

- L'approche « éclectique » avec intégration régionale

Blomstrom et Kokko (1997) ont montré que l'intégration régionale peut favoriser une dispersion des choix de localisation et, dans d'autre cas, une concentration des IDE. En effet, selon ces auteurs, l'impact de l'intégration dépend du type de stratégies horizontale ou verticale, de l'investissement de substitution à l'importation ou la promotion à l'exportation. Elle dépend aussi du secteur d'activité de l'économie.

Tous ne sont probablement pas affectés de la même manière par l'élimination dans la région des restrictions frappant le commerce et l'investissement. A

l'aide d'un exemple simple, les auteurs montrent à partir d'une matrice carrée (Tableau ci-dessous) que, sous certaines conditions, les flux d'IDE peuvent être limités même en présence d'une intégration régionale.

Impact de l'intégration régionale sur l'IDE

→		Avantage du site (du positif au négatif)	
↓	de	1	2
		3	4
(du plus fort au plus faible)			

Source (Globerman et schwindt) 1986 cité par M Blomstrom et A Kokko

Dans cette matrice, le changement de l'environnement résume le degré au niveau duquel le commerce et l'investissement du pays ou de l'industrie ont été libéralisés par les accords d'intégration en question.

Les pays peuvent donc choisir ou non l'optique de la libéralisation du commerce et de l'investissement. Cette libéralisation est à son maximum lorsqu'on se trouve dans la zone (1) ou (2). En revanche, pour ce qui est des avantages du site (la localisation), on se réfère le plus souvent aux déterminants les plus importants d'une implantation (Market seeking et sourcing), c'est-à-dire ceux qui ont trait aux ressources naturelles, à la taille du marché du pays hôte, à la qualification de la main d'œuvre et bon marché, à l'infrastructure moderne, à la technologie avancée et à la bonne gouvernance. Le meilleur site se trouverait donc dans la zone (1) et (3). Chaque zone peut être définie de la manière suivante :

* ZONE 1 : Activités avec un fort degré d'intégration, le pays en question disposant de beaucoup d'avantages de localisation. Dans cette zone, on peut inclure les accords de type Nafta et le Mercosur où l'intégration commerciale a stimulé les entrées d'IDE vers ces blocs commerciaux aussi bien de l'intérieur que de l'extérieur. Si, dans le cas du secteur d'activité du textile, la technologie et d'autres actifs intangibles sont détenus par les pays du Nord, plutôt que par le Sud, on pourrait alors s'attendre à d'importants flux d'IDE vers les pays en développement. Phénomène dit de délocalisation. Des pays petits pays comme la Malaisie, la Thaïlande et l'Irlande ont augmenté leurs revenus et attiré l'IDE grâce à la réussite de leur ouverture commerciale.

* ZONE 2 : L'activité dans cette zone pourrait être caractérisée comme étant fortement affectée par les accords d'association mais les pays situés dans cette zone souffrent de désavantages de localisation. L'IDE d'origine « tarifs jumping » pourraient se retirer pour se relocaliser ailleurs, du fait de l'intégration régionale. Ce phénomène a été défini par Kindelberger (1966) comme celui du détournement de l'investissement (« Investment diversion ») en réponse à la création du commerce (« investment creation »).

* ZONE 3 : Le pays dispose d'avantages de localisation mais l'impact des accords d'intégration sur l'investissement est relativement faible pour lui, car les pays et les industries qui étaient déjà très liés avec leurs partenaires avant les accords pour des raisons géographiques et historiques ne peuvent s'attendre à de grands changements dans leurs relations avec leurs partenaires commerciaux. Dans cette zone, on peut classer les pays industriels qui connaissent depuis quelques temps des baisses de tarifs extérieurs. Puisqu'ils sont intégrés de fait, bien avant les accords, C'est aussi le cas des relations Maghreb-Europe. Par exemple, les entreprises « off-shore » tunisiennes du type «maquiladoras» jouissent depuis 1972 de l'exonération des droits de douane. Selon, s'il y a investissements, ils ne peuvent provenir que de l'extérieur à la zone. Dans cette optique, A. Michalet (2000), prétend que le salut des PSM (pays sud méditerranéens) plus précisément celui du Maroc et de la Tunisie est de chercher à attirer des investissements (« tête de pont ») non européens (américains et asiatiques) qui, selon lui, possèdent une plus grande expérience dans le montage de réseaux de production entre pays de niveaux de développement différents. Nous pensons que la distance économique (coût de transport) et surtout la distance psychique (langue et culture) est trop importante pour que les FMN américaines ou japonaises puissent s'intéresser à la région du Maghreb. Ce dernier doit bénéficier des entreprises nord américaines délocalisées et installées au Mexique le long de la frontière américano-mexicaine pour bénéficier des faibles coûts salariaux mexicains.

*ZONE 4 : L'impact des ALE sur l'environnement économique du pays est sans effet et en même temps il souffre de désavantages de localisation. Cette zone concerne des activités qui sont exclues des accords d'intégration (l'agriculture par exemple) ou bien le marché est très étroit pour attirer l'attention des investisseurs étrangers. (Les pays du Maghreb, sans marché commun, pourraient se retrouver dans la zone (4) du simple fait de la taille limitée de leurs marchés respectifs). L'expérience récente en matière d'intégration régionale du type Sud-Sud, comme la région du Mercosur, regroupant l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay a permis dans une large mesure de relancer l'IDE vers cette région.

La décision de Renault en 1996 de s'installer au Brésil a été encouragée par le Mercosur. Il est donc impératif que la dynamique d'intégration horizontale se mette en place.

L'intégration horizontale (Sud-Sud) serait donc nécessaire pour faire contrepoids aux dangers de l'intégration verticale (Nord-Sud) avec l'Europe.

Il est clair que selon ces différentes approches théoriques, la capacité de polarisation des IDE dans un espace géographique donné est dépendante de l'aptitude des pays hôtes à satisfaire les nouvelles priorités des FMN en matière d'attractivité territoriale.

4- l'Attractivité des IDE au pays du Maghreb

Pour attirer les FMN, la majorité des pays en développement ont choisi de mettre le cap sur la mondialisation. Celle – ci les oblige à mettre en place des politiques économiques centrées sur des réformes « macroéconomiques » et « macro institutionnelles » qui déterminent le climat d'investissement approprié. Face à ces réformes, les investisseurs internationaux s'efforcent à la suite d'un benchmarking, de choisir le territoire idéal pour leurs implantations.

- Les réformes économiques dans les pays du Maghreb

On assiste, depuis la fin des années 80 à une expansion des flux de capitaux privés vers les pays en développement. Celle-ci s'explique par des facteurs externes et internes. La Banque Mondiale (2002) met plutôt l'accent sur les facteurs internes, les « push factors », pour expliquer les mutations de l'environnement financier international.

Elle explique que la première cause du retour des capitaux privés dans les pays en développement a été la « digestion » de la dette ancienne et le retour, donc, de leur solvabilité. La deuxième raison est donnée par les réformes structurelles en profondeur, destinées à créer un marché libre et à préparer l'économie à l'ouverture. Les politiques monétaires et budgétaires de stabilisation du FMI appliquées par de nombreux pays en développement dans le but de réduire l'inflation et l'endettement extérieur ont stimulé la croissance et la stabilité économique dans de nombreux pays émergents et ont facilité le retour des flux de capitaux privés vers ces pays. Les pays du Maghreb ont connu cette période difficile de l'ajustement structurel qui leur a permis de retrouver la voie de la croissance et le rétablissement de leur solvabilité extérieure.

Les Indicateurs macro-économiques de performance 2001

Pays \ Indicateurs	Algérie	Maroc	Tunisie
Taux de croissance	3%	4,2%	5,5%
Taux d'inflation	6,1%	1,7%	3,1%
Taux d'ouverture	49%	50,4%	72,2%
Déficit budgétaire/ PIB	2,3%	-3%	-3%

Sources: WDI (World Development Indicators) 2003

- Politique de change et compétitivité au Maghreb

La stabilité du change recommandée par la Banque Mondiale a fait partie des ingrédients de la croissance car, selon la conception de celle-ci, elle permet de rassurer les investisseurs privés potentiels et d'améliorer la compétitivité des pays maghrébins. Depuis 1988, la Tunisie a choisi l'ancrage de sa monnaie à un panier de devises.

Celui-ci se compose principalement de monnaies européennes en raison du poids prééminent des échanges avec l'Europe (75% des échanges se font avec l'UE) et de la monnaie américaine. Dans ce pays, le maintien de la stabilité du taux de change effectif réel a été une priorité, ce qui a pour effet de consolider la compétitivité du pays.

Pour le cas du Maroc, le taux de change effectif réel affiche une appréciation constante surtout au début des années 90 mais celle-ci s'estompe à la fin de la décennie. Cette appréciation réelle du dirham a été de près de 20% entre 1992 et 2000 et ceci est intervenu dans un contexte de dépréciation des monnaies des principaux pays concurrents à l'exportation. La perte de compétitivité qui s'en est suivie a poussé le pays à procéder à une dévaluation de 5% du dirham au mois d'avril 2001. Depuis, le Maroc connaît une stabilité des changes qualifiée d'exemplaire par les experts internationaux. Le pays a réussi à stabiliser son taux de change effectif réel par rapport à l'Euro et au Dollar. En 1994, l'Algérie a plutôt opté pour un ancrage de sa monnaie à un panier de devises sur la base d'un taux de change fixe ajusté de temps à autre. Une pondération importante y est accordée au dollar, qui s'expliquerait par les exportations d'hydrocarbures et ses dettes libellées principalement en dollars. Cependant, le prochain défi pour la région reste l'amélioration de sa compétitivité face à la concurrence des pays asiatiques. L'appréciation continue de l'Euro par rapport aux principales devises étrangères, dont le Dollar, offre aux entreprises maghrébines l'occasion d'attirer les investisseurs européens.

Pour l'Algérie, le problème est plus grave puisqu'elle vend son pétrole en dollar déprécié et achète des biens consommables avec un euro plus cher. Par delà ces performances favorables, il arrive que le Maghreb rencontre des difficultés d'ordre structurel comme le manque de performance des systèmes financiers (marché financier embryonnaire) qui affaiblit le niveau de l'épargne interne. Le bouclage du compte extérieur s'effectue donc pour l'essentiel à partir des capitaux étrangers.

- Les tendances récentes des IDE dans la Région du Maghreb

Grâce au retour de leur solvabilité, les pays du Maghreb (Tunisie et Maroc) ont réussi leur intégration aux marchés des capitaux internationaux [Lakhoua F & Ayachi.F (2000)]. Néanmoins, on constate que ces entrées de capitaux, lorsqu'elles ne sont pas génératrices de dettes dépendent des revenus liés aux privatisations (Maroc, Tunisie) et aux opportunités qui s'offrent dans le domaine des hydrocarbures (Algérie).

- Les caractéristiques des IDE au Maghreb

Au cours des dix dernières années, les pays du Maghreb, ont cherché à être attractifs par la mise en place d'un cadre juridique et réglementaire adéquat jugé encore, aujourd'hui, peu fertile par les investisseurs étrangers. Force est de constater que malgré les accords Euromed, les flux d'IDE à destination du Maghreb ont été relativement faibles. La différence de ces flux entre les deux périodes 1990-95 et 1996-2000 n'est pas substantielle (tableau ci-dessous). Seule l'Algérie a réussi, au cours de ces cinq dernières années, à drainer des flux relativement importants d'IDE.

Flux d'IDE (en millions de \$ US) dans les trois pays du Maghreb

Année \ Pays	2000	2001	2002	2003	2004
Algérie	438	1196	1065	634	882
Maroc	227	2825	481	2314	853
Tunisie	779	486	821	584	639
Total	1444	4507	2367	3532	2374

Source CNUCED 2005 WIR annexe statistique

Indice de la croissance compétitive du Maghreb et de certains pays du monde

Indice Pays	ICC	IEE	IIP	IT	PIB en (PPA)
Algérie	74	51	66	96	5536
Maroc	61	43	68	71	3767
Tunisie	38	32	32	57	6579
Chili	28	35	19	31	9561
Malaisie	29	27	34	20	8922
Thaïlande	32	26	37	39	6788
Israël	20	44	15	09	19382

Source J. Blanke et al (2004)

IEE : Indice de l'environnement macroéconomique, IIP : Indice des institutions publiques, IT : Indice technologique, PIB : le produit intérieur brut (ajusté de la parité du pouvoir d'achat en Dollar courant)

L'ICC se compose de trois indices composites : le premier désigne l'environnement macroéconomique, le second explique la qualité des institutions publiques et le troisième montre l'effort technologique.

III. La politique adoptée et menée par le gouvernement indien dans le secteur pharmaceutique.

L'exemple de l'Inde en matière d'industrie pharmaceutique et notamment dans son volet législation et réglementation est patent ; nous ne pouvons éviter de le citer, pour ainsi illustrer ce qu'est une bonne prise en charge d'un secteur sensible, stratégique de la part des politiques.

Le deuxième amendement de l'Indian Patent Act

D'une situation de forte dépendance vis-à-vis des importations dans les années 50, l'industrie pharmaceutique indienne est devenue autonome et a gagné une reconnaissance internationale comme producteur à bas coût de formulations et surtout de substances actives (bulk drugs) de qualité.

Cinquante ans auparavant, le paysage pharmaceutique indien était principalement dominé par les grandes multinationales. Ces entreprises bénéficiaient d'une législation héritée de l'empire britannique, qui garantissait les droits de propriété intellectuelle. En 1970, le gouvernement indien a bouleversé le paysage réglementaire en adoptant le second amendement de l'Indian Patent Act. Cet amendement, qui a régi officiellement jusqu'à 2005 le secteur pharmaceutique, ne reconnaît aucune protection sur les molécules : seuls les procédés de fabrication sont protégés. Il est donc possible pour un industriel indien de copier un médicament en pratiquant le « reverse

engineering ». Il lui suffit, pour pouvoir le commercialiser, de trouver un procédé de fabrication différent. Le but du gouvernement était de favoriser l'émergence d'une industrie pharmaceutique locale, capable de pourvoir le marché indien en médicaments à bas coûts, avec une large gamme. De nombreuses entreprises sont nées, alors que dans le même temps les multinationales voyaient leur part de marché chuter de 75% en 1971 à environ 25% en 2004.

Depuis 1970, l' Indian Patent Act a permis le développement rapide d'une industrie indienne des génériques marquée par la seule reconnaissance de brevets portant sur les processus de production, et non sur les molécules. Le marché pharmaceutique indien représente avec sa croissance annuelle 20 à 25% au cours des années 1990 et beaucoup moins, 5 à 8% au cours des 4 dernières années (2003 - 2007), 1% du marché mondial en valeur et 8% en volume.

Plus de trente ans après le deuxième amendement, la production indienne n'est pas une production de molécules innovantes, et les génériques restent une donnée structurelle ou permanente. Mais les entreprises indiennes qui règnent sans partage sur leur marché intérieur, exportent de plus en plus et voient s'ouvrir à elles, malgré l'existence de quelques menaces, des horizons qui dépassent ce que personne n'aurait pu imaginer, il y a encore de cela une quinzaine ou même une dizaine d'années.

La valorisation boursière de certaines entreprises pharmaceutiques indiennes à l'instar de Ranbaxy, Dr Reddy's ou Aurobondo est estimée en 2007 un milliard de dollars.

Le troisième amendement de l'Indian Patent Act

Le 3ème amendement de l'Indian Patent Act, adopté par ordonnance en fin décembre 2004 et ratifié par le parlement indien courant mars 2005, marque un changement de cap décisif pour l'industrie pharmaceutique indienne : désormais l'Inde respecte les accords ADPIC (accords internationaux sur la protection des droits intellectuels), et notamment dans le domaine pharmaceutique, les brevets portant sur les molécules.

Cette évolution, si elle n'entraîne pas de modifications substantielles sur le marché indien à court terme, marque cependant un tournant décisif : l'Inde a décidé de mettre en place un environnement favorable au développement d'une industrie pharmaceutique basée sur la R&D et la protection de la propriété intellectuelle.

Le développement de la R&D

Le droit des brevets adopté par l'Inde réhabilite la R&D aussi bien pour les sociétés indiennes que pour les multinationales :

- L'investissement en R&D demeure, en moyenne, inférieur à 2% du chiffre d'affaires, mais pour quelques principaux acteurs indiens il dépasse déjà 6% ;
- Une dizaine de groupes indiens possèdent un peu moins de quatre-vingts produits en cours de développement, à des phases diverses, même si aucun n'est encore en phase III (dernière phase avant une mise sur le marché) ;
- La faiblesse des coûts et la disponibilité de personnel qualifié permettent d'effectuer une R&D pré-clinique dans des conditions particulièrement attractives, comme en témoigne le fort développement des activités de CRO (recherche sous contrat) en Inde ;
- Au delà de l'accroissement notable des efforts de R&D des laboratoires indiens, on observe un renforcement sensible des ouvertures de centres de recherche par les multinationales ;

Un nombre croissant de multinationales (GSK, Pfizer, Novo Nordisk, Novartis, Eli Lilly, Bayer, J&J.) utilisent l'Inde pour leur R&D globale en créant localement leurs propres centres, notamment dans le domaine des essais cliniques. A ce titre, l'acquisition de la société d'essais cliniques Lotus Labs (située à Bangalore) par la société islandaise Actavis pour 20 millions USD est significative d'une tendance qui est appelée à s'amplifier dans l'avenir.

Nous assistons actuellement à un rôle croissant de l'Inde sur le marché mondial des génériques :

- l'Inde exploite un avantage compétitif : des coûts de production parmi les plus bas au monde ;
- l'industrie pharmaceutique indienne soumet plus de dossiers DMF (dossier produit permettant la commercialisation d'un principe actif aux Etats-Unis) au niveau mondial, avec 30% des dossiers en 2003, et plus de 45% en 2006 ;
- le secteur pharmaceutique indien possède le plus grand nombre d'usines approuvées par l'US FDA (Food and Drug Administration) au monde en dehors des Etats-Unis (61 usines) ;
- les exportations représentent plus de 37% du chiffre d'affaires du secteur pharmaceutique indien ;
- selon une étude de la CLSA Asia Pacific Market, le chiffre d'affaires des groupes indiens aux Etats-Unis était de 554 millions USD en 2003 et devrait atteindre plus de 2 milliards USD d'ici à 2008.

Les acquisitions indiennes à l'étranger :

Dans la plupart des cas, les laboratoires indiens cherchent à contrôler la distribution de formulations génériques sur leurs marchés export.

Les principaux acteurs se développent ainsi à la fois aux Etats-Unis et en Europe. Certains laboratoires indiens adoptent une démarche plus différenciée en cherchant à racheter des sociétés possédant un portefeuille de propriété intellectuelle abordable (nouveaux systèmes de délivrance par exemple) ou une clientèle internationale et des marques bien établies.

Dans de nombreux cas, une société peu rentable sur le marché européen peut devenir très profitable de par les faibles coûts de production indiens combinés aux prix de vente européens, très élevés par rapport aux prix du marché indien.

L'intérêt croissant des multinationales pour le marché indien :

L'industrie des génériques est en phase de consolidation au niveau mondial, ce qui entraînera une pression croissante sur les prix et sur les coûts de production. L'heure est donc à l'intégration verticale, aussi bien du côté des sociétés indiennes qui achètent des sociétés en Europe et aux

Etats-Unis afin de contrôler la distribution des médicaments génériques, que du côté des sociétés étrangères qui cherchent notamment à contrôler des usines de production de principes actifs et de formulations, dans le cadre des co-entreprises, de rachats, ou en construisant de nouvelles usines

Les mesures d'incitations des IDE :

Le gouvernement fédéral indien essaie d'une manière générale de promouvoir les secteurs à forte valeur ajoutée. Parmi les mesures les plus favorables, on peut citer les réductions des taxes à l'importation de matériels destinés à la R&D ou les exonérations fiscales sur les dépenses de recherche. Les différentes taxes sont malgré tout très lourdes et peuvent atteindre jusqu'à 50% du prix de vente. Ce sont surtout les Etats fédérés qui pratiquent les politiques d'encouragement les plus volontaristes. L'Andhra Pradesh, le Gujarat et l'Himachal Pradesh font partie des Etats les plus avancés dans ce domaine, avec des dispositifs d'exonération fiscale plus particulièrement ciblés sur les entreprises qui investissent dans la R&D. Hyderabad, la capitale de l'Andhra Pradesh, compte pour plus de la moitié de la production indienne de substances actives. Dans l'Est de l'Etat, une plateforme pharmaceutique, appelée Pharma City, est en train d'être mise en place. Elle devrait réunir plus de 200 entreprises bénéficiant de fortes exemptions fiscales et de la mise à disposition de moyens communs (électricité, centre de R&D, station d'épuration, centre de traitement des déchets, ces deux derniers éléments jouant un rôle important dans l'approbation des usines par la FDA américaine). Les limites à l'investissement de

capitaux étrangers dans les compagnies indiennes ont été définitivement supprimées en 2001 dans une grande vague de libéralisation et d'ouverture aux capitaux étrangers.

La main d'œuvre hautement qualifiée :

Malgré les retours d'Indiens formés aux Etats-Unis, de plus en plus fréquents, certes, mais toujours limités, les universités indiennes continuent à fournir l'essentiel des chercheurs et ingénieurs de l'industrie pharmaceutique locale. Les employeurs se déclarent dans l'ensemble satisfaits du niveau de formation des jeunes titulaires de PHD. ou de masters qu'ils recrutent, et particulièrement satisfaits de leur niveau en chimie organique.

INDICATEURS ECONOMIQUES

PIB (en milliards \$)

2006 : 873,659

2007 : 1.089,944

2008 : 1.249,439 (prévision)

PIB par habitant (en \$)

2006 : 785

2007 : 965

2008 : 1.089 (prévision)

Taux de croissance

dernier indice : 8,4%

2006 : 9,7%

2007 : 8,9%

2008 : 8,4% (prévision)

2009 : 8,4% (prévision)

Taux d'inflation

dernier indice: 5,11%

2006 : 6,1%

2007 : 6,2%

2008 : 5,8% (prévision)

2009 : 5% (prévision)

Taux de chômage

dernier indice: N.C.

2006 : 8,9%

2007 : 7,8% (estimation)

2008 : 5% (prévision)

Taux d'intérêt (court terme)

dernier indice: 8,7%

2006 : 8,1%

2007 : 8,7%

2008 : 8,6% (prévision)

2009 : 7,5% (prévision)

Taux d'intérêt (long terme)

dernier indice: 7,9%

2006 : 7,6%

2007 : 7,9%

2008 : 7,7% (prévision)

2009 : 7,5% (prévision)

Sources: statistiques indiennes, FMI, Banque Mondiale, OCDE

Les caractéristiques du marché indien

En 2006	En Mds USD
Taille du marché indien	6,30
Exportations	4,12
Importations	1,16

Source : OPPI – 2007

Les 10 premiers fabricants Indiens de produits pharmaceutiques en 2006

Classement	Société	Vente en M €
1	RANBAXY LABORATORIES	1300,012
2	Cipla	626,054
3	RANBAXY LABORATORIES	602,572
4	AUROBINDO PHARMA	473,620
5	GLAXOSMITHKLINE PHARMA	416,706
6	NICHOLAS PIRAMAL INDIA	383,672
7	LUPIN	376,906
8	SUN PHARMACEUTICALS	341,882
9	WOCKHARDT	295,316
10	CADILA HEALTHCARE	269,844

Source: Economic Times – ETIG Database

Exemples de sociétés multinationales sous-traitant la production de certains produits en Inde :

Acheteur	Pays	Produit	Fournisseur
Eli Lilly	Etats-Unis	Substances actives	Ranbaxy
Bristol Myers Squibb	Etats-Unis	Doxycycline, et substance active de l'Amoxiciline	Ranbaxy
Ferring	Pays-Bas	Substances actives	Wockhardt
Cyanamid	Etats-Unis	D2aminobutanol (intermédiaire)	Lupin
Wyeth	Etats-Unis	Intermédiaires	Lupin
Merck Generics	Etats-Unis	Cephalosporins	Lupin
Aventis	Europe	Glibenclamide	Aventis Inde

CONCLUSION :

A travers la première partie, nous avons élucidé l'investissement direct étranger sur le plan de la théorie, nous avons dans le premier chapitre

- apporté une définition de l'IDE, établie en l'occurrence par le FMI et l'OCDE ;
- étudié la théorie des IDE et les modèles utilisés entre 1960 et la fin du XXème siècle ;
- énuméré les techniques généralement utilisées par les FMN pour investir à l'étranger ;
- évalué l'impact des FMN sur les territoires d'accueil.

Dans le second chapitre, nous avons étudié les facteurs d'incitations et de promotion des IDE, les différentes stratégies élaborées par les FMN, l'attractivité des IDE par les pays du Maghreb avec notamment la méthode de reconversion de la dette et le rent seeking et découvrir la politique menée par l'Inde dans l'industrie pharmaceutique, ce dans le but d'établir un état comparatif avec celle menée par l'Algérie que nous retracerons dans la seconde partie.

Ce support théorique nous permettra d'étudier le cas particulier de l'Algérie et les IDE ainsi que l'entreprise algérienne, la mieux placée, à même d'attirer des IDE sous forme de partenariat et en tirer les conclusions au regard des méthodes utilisées dans les pays où les IDE battent de l'aile.

DEUXIEME PARTIE

L'investissement direct étranger en Algérie, spécificités, aspect juridique et l'exemple Saïdal.

Après avoir étudié la théorie des IDE ainsi que les facteurs d'incitation et de promotion de l'IDE, nous relaterons à présent le comportement des IDE en Algérie, avec une analyse personnelle en conclusion, notamment sur les méthodes utilisées pour attirer les IDE, comparativement aux pays qui ont réussi la promotion (chapitre II de la première partie), et pour finir, étudier le cas SAIDAL, ses méthodes de partenariat avec les FMN et l'impact de la politique Algérienne dans le domaine pharmaceutique sur le développement de ce groupe.

Enfin en conclusion générale nous tirerons les enseignements et notamment les défaillances d'une politique.

Premier Chapitre: Les spécificités générales et l'opportunité d'investir en Algérie.

Ce chapitre se propose pour objet d'étudier les points ou éléments suivants :

- Les spécificités générales et l'opportunité d'investir en Algérie ;
- Le dispositif juridique relatif aux investissements.

I- Les spécificités économiques, et environnement.

1- Présentation de l'Algérie

Géographie et climat :

Sa superficie est de 2 381 741 Km² Elle offre une façade maritime de 1 200 km bordant la mer Méditerranée.

Le Sahara est un désert de 2 millions de km². Il couvre 80% de la superficie de l'Algérie.

Population

32.930.091 (Juillet 2006)

Répartition par âge

0-14 ans:	28,1%	(hommes 4.722.076/femmes 4.539.713)
15-64 ans:	67,1%	(hommes 11.133.802/femmes 10.964.502)
65 ans et plus:	4,8%	(hommes 735.444/femmes 834.554) (2006 est.)

Les principales villes :

Le taux d'urbanisation est élevé au Nord, 55% de la population vivant en zone urbaine. Les principales villes d'Algérie se situent en zone littorale ou sur les hautes plaines, notamment :

- Alger, capitale de l'Algérie, dont la population s'élève à 3 millions d'habitants ;
- Oran, située à 432 km à l'ouest d'Alger, dont la population s'élève à 660 000 habitants;
- Constantine, située à 431 km à l'est d'Alger, dont la population s'élève à 500 000 habitants ;
- Annaba, située à 600 km à l'extrême est d'Alger, dont la population s'élève à 400 000 habitants.

Les institutions :

Evoluant dans un système de partie unique, de 1962 à 1988 L'Algérie a opté pour la séparation des pouvoirs exécutif, législatif et judiciaire (la Constitution du 28 février 1989).

Le fondement du droit algérien est un mélange de droit islamique et de droit français. Le droit pénal est conçu selon le droit français, tandis que le droit de la famille et celui des successions, en particulier, sont empreints d'influences islamiques.

L'Administration :

Depuis 1985, l'Algérie est divisée en 48 wilayat, 227 dairas et 1 541 communes (APC).

Infrastructures et Équipements :

Le réseau autoroutier reste faible, quelques centaines de km, d'où l'importance de l'autoroute est-ouest dont la réalisation devrait être achevée à l'horizon 2010. En revanche, le réseau routier bitumé, plus dense dans la frange nord du pays, se situe à un niveau très élevé, avec la plus forte densité en Afrique : 107 324 km. de routes et 3756 ouvrages d'art.

Électricité et Gaz : Avec une production installée de plus de 7.000 mégawatts, la couverture électrique spatiale est de l'ordre de 96 %, un taux comparable à ceux de certains pays de l'OCDE. 96% des ménages, soit la quasi-totalité, sont abonnés au réseau électrique distribué par la SONELGAZ.

Plus de 1.7 millions de ménages bénéficient de la fourniture directe de gaz naturel.

Transport ferroviaire : 4.200 km dont une infime partie est électrifiée.

Transport aérien : 35 aéroports, dont 13 aux normes internationales. Le réseau interne est très développé.

Patrimoine portuaire : 40 ports dont 11 ports mixtes (pêche, commerce, hydrocarbures) et 2 spécialisés en hydrocarbures (Skikda, Arzew).

Télécommunications : Avec un parc de téléphones fixes de l'ordre de 2.2 millions de lignes, dont plus de 70% d'abonnements pour les administrations, les commerces, les services et les entreprises, le taux de connexion des ménages reste très bas, moins de 30%.

La téléphonie mobile se développe rapidement avec quatre opérateurs et plus de 13,7 millions d'abonnés, en 2005. La densité téléphonique globale (fixe et mobile) est passée de 5,28% en 2000 à 51% en 2005. Le volume global des investissements a atteint 5 milliards USD, dont 4 en Investissements Directs Étrangers.

2- L'évolution de l'économie algérienne

Contexte de l'évolution :

L'économie algérienne évolue dans un contexte marqué par les éléments suivants :

- politiques publiques rigoureuses mises en œuvre dans le cadre du programme de stabilisation (94-95) puis d'ajustement structurel (PAS) (95-98) menés avec la collaboration du FMI et de la BIRD et soutenus par la communauté financière internationale et l'Union Européenne. Depuis, ces politiques sont poursuivies avec la même rigueur, ce qui a permis de consolider les équilibres macro-économiques restaurés au cours de la période du PAS ;
- le raffermissement des cours des hydrocarbures à un niveau élevé, ce qui a permis de réaliser d'appréciables excédents de la balance courante (les recettes des hydrocarbures représentent 97% des recettes d'exportation des biens et services non facteurs). Dans le même temps, et grâce à la fiscalité pétrolière qui représente plus de 60% des recettes de l'Etat, les finances publiques sont positivement influencées dans la mesure où un excédent budgétaire est réalisé chaque année depuis 2000, ce qui a permis de lancer le Programme de Soutien et de Relance Economique (PSRE) et le Programme National de Développement de l'Agriculture (PNDA) ;
- l'amélioration remarquable des ressources financières de l'Algérie a permis aux autorités de concevoir un ambitieux programme de soutien au PSRE avec une enveloppe de 50 milliards \$ pour 2000-2004, soit quelques 10 milliards \$ par an, et au titre du PSRE II 100 milliards \$ pour les cinq années à venir.

Taux de croissance

Progression du taux de croissance :

- Jusqu'à +5.1% en 1998, puis baisse (3.2% en 1999 ; 2.4 % en 2000) avant de reprendre la courbe ascendante (4.1%) en 2002 comme résultat de la mise en route du PSRE et du PNDA et puis (3,00 %) en 2003, pour reprendre encore une fois (7,4%) en 2004 compte tenu de la conjoncture liée aux hydrocarbures, (6,1%) en 2005, (5,50%) en 2006 et (3,00 %) en 2007 .

Année	Produit Intérieur Brut (PIB) - Taux de croissance réelle	Rang	Changement	Date de l'information
2003	3,00 %	109		2002 est.
2004	7,40 %	19	146,67 %	2003 est.
2005	6,10 %	45	-17,57 %	2004 est.
2006	5,50 %	78	-9,84 %	2005 est.
2007	3,00 %	157	-45,45 %	2006 est.

Source: CIA World Factbook - Version du Décembre, 2007

Impact du taux de croissance sur le taux de chômage :

La conséquence négative du PAS est l'augmentation du taux de chômage. Il a atteint quelques 29% en 2000. Avec l'arrivée sur le marché du travail de plus de 200.000 personnes par an, le taux de croissance permettant de les résorber et d'entamer la décrue du chômage antérieur est estimé par les responsables à 7 à 8 % l'an. Ainsi, la relance de la croissance en 2002 et surtout le bon taux de croissance réalisé en 2003 (6.8%) ont permis de ramener le taux de chômage de 27.3% en 2001 à 23.7% en 2003, soit une réduction de taux de 3,6 %.

Progression du Produit Intérieur Brut :

En termes courants, la valeur du PIB est passée de 51,5 milliards \$ en 2001 à 55 milliards \$ en 2002, pour atteindre quelques 66 milliards \$ en 2003. Cette évolution s'explique à la fois par la croissance réelle (4.1% en 2002 et 6.8% en 2003) et l'appréciation du dinar par rapport au dollar US vers la fin 2003. Ceci a permis au PIB per capita de progresser de 1783 \$ en 2002 à 2080 \$, laissant derrière les 1477 \$ de 1995, mais reste encore loin des 3524 \$ enregistrés en 1990.

Cette évolution du PIB a permis ainsi d'améliorer le niveau de vie des Algériens qui ont vu leur revenu s'accroître de 12% et leur consommation de 2,5%. Par conséquent, l'épargne des ménages s'est remarquablement accrue permettant d'améliorer les sources de financement, non inflationniste, de l'investissement.

Changes :

Bien qu'assoupli, le contrôle des changes est toujours en vigueur en Algérie. Les transactions courantes sont libres et le contrôle se fait à posteriori.

Les services non liés aux importations de biens demeurent cependant sous autorisation préalable de la Banque centrale.

Le rapatriement des capitaux et des dividendes est garanti par la loi. Depuis 1996, le taux de change du dinar est déterminé sur le marché interbancaire des changes par le jeu de l'offre et de la demande.

La politique du taux de change menée depuis le début des réformes (87-88) a consisté à laisser le dinar se déprécier suivant l'approche de glissement contrôlé et ce, afin de retrouver sa valeur économique réelle de laquelle il s'était écarté par sa surévaluation durant la période de la planification centrale.

Ainsi le taux de change officiel du dinar a largement rattrapé le taux parallèle (considéré par certains comme étant le vrai taux) par rapport au FF : le différentiel qui était de 100 voire de 200 % au début des années 1990 tournait autour de 15 à 25 % à la fin de ces années.

Ce différentiel (20 à 25%) demeure encore (vis-à-vis de l'Euro, notamment) en raison de la persistance du marché informel et des biens (importés) et donc des devises. Pour autant, le dinar a perdu depuis 1985 quelque 95% de sa valeur nominale par rapport au \$ et au FF.

Depuis 2002, la politique du change menée par la Banque centrale consiste à stabiliser le taux de change effectif réel du dinar vis-à-vis de l'euro devenant de plus en plus fort et du dollar US qui s'affaiblit.

Ainsi, le taux DA/€, qui est passé de 83,45 fin à 2002 à 91,26 à fin 2003, est ramené à 87,56 à fin mars 2004, puis à 100 en 2007. Quant au dollar US, son taux est passé de 79,72 à fin 2002 à 72,44 à fin 2003, pour se stabiliser à 71,44 à fin mars 2004, puis à 65 en 2007.

Inflation :

Grâce à la politique de stabilisation menée dans le cadre du PAS et poursuivie sans relâche depuis, le taux d'inflation, qui a atteint les 30% en 1994/95, s'est progressivement réduit en passant à 5.7% en 1997 ; 5% en 1998 ; 2.6% en 1999 ; 0.3% en 2000 ; 4.2% en 2001 ; 1.42% en 2002 et 2.6% en 2003 ; 3,1% en 2004 ; 1,9 en 2005 et 3,00 en 2006.

La Politique budgétaire :

Après deux années consécutives de déficit : -3.89% et -0.51% du PIB respectivement en 1998 et 1999, le budget de l'Etat n'a cessé, depuis, de dégager des excédents : 9.87% ; 4.05% ; 0.24% et 5.10% du PIB respectivement de 2000 à 2003 et ce, grâce à la hausse soutenue des cours des hydrocarbures. La baisse relative de l'excédent budgétaire en 2001 et 2002 s'explique par l'augmentation des salaires des fonctionnaires et surtout, par les dépenses effectuées dans le cadre du PSRE (2001-2004) d'un montant de 525 milliards DA.

Les équilibres macro-économiques :

Depuis 2000, la balance des paiements courants n'a cessé de dégager des excédents, en raison de la hausse des exportations des hydrocarbures ; cette hausse s'explique à la fois par l'augmentation du volume des hydrocarbures exportées et surtout par le maintien du trend haussier de leurs cours.

Les excédents courants ont découlé donc des forts excédents de la balance commerciale (s'élevant à 10,83 milliards \$ US en 2003 contre 6,82 milliards \$ US en 2002) où la part des hydrocarbures représente quelque 96 à 97 % des recettes d'exportations totales des biens et services non-facteurs.

La balance des services facteurs, structurellement déficitaire, est largement compensée par la balance commerciale excédentaire, dégageant ainsi un excédent courant appréciable. Celui-ci a évolué comme suit de 2002 à 2003 : 8,93 ; 7,06 ; 4,36 ; et 8,84 milliards \$ US. Et de 2,36 en 2007.

Par ailleurs, le compte capital, déficitaire depuis 1990, s'est redressé depuis 2000 avec l'amenuisement de son solde (-0,8 milliards \$ US en 2000) pour se stabiliser à ce niveau jusqu'à fin 2003 et ce, grâce à l'amélioration des flux des IDE et à la poursuite d'une politique prudente en matière d'endettement extérieur, -0,44 en 2007. De ce fait, le niveau des réserves accumulées à fin 2003 s'élève à 33 milliards de \$ US, soit l'équivalent de plus de 24 mois d'importations. Ceci permet à la fois de stabiliser le taux de change du dinar et de consolider sa convertibilité courante.

S'agissant de la dette extérieure, après son accroissement substantiel entre 1992 (25.3 milliards \$ US) et 1996 (33.2 milliards \$ US), elle a entamé une tendance à la baisse qui s'est poursuivie jusqu'à 2001 (22.311 milliards \$ US). Malgré l'effet de valorisation dû à la faiblesse du dollar US face à l'euro, de l'ordre de 1.6 milliard \$ US en 2002 et

1.9 milliards \$ US en 2003, l'encours de la dette n'a augmenté que de 229 millions \$ US en 2003 par rapport à 2002.

De ce fait et compte tenu de la croissance du PIB, le poids de la dette extérieure (le ratio dette/PIB) n'a cessé de se réduire en passant de 73.5 % en 1996 à 47.23 % en 2000, pour atteindre 42.05 % en 2002 et seulement 35 % en 2003. Quant au ratio service de la dette/exportations des biens et services, il est passé de 30.9 % en 1996 à 19.80% en 2000 avant de s'élever à 21.68 % en 2001, pour revenir à 17.70 % en 2003.

Ce ratio devrait se stabiliser en deçà de la barre des 20 %, niveau jugé soutenable, grâce à la politique prudente en matière d'endettement, voire à une politique de désendettement entamée au cours de l'année 2004 puis l'annulation totale de la dette publique fin 2007.

Conventions internationales :

L'accord de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) :

Regroupant, outre l'Algérie, le Maroc, la Tunisie, la Libye et la Mauritanie, cet important accord signé en 1989 vise une intégration par la création d'une zone de libre-échange, d'une union douanière, d'un marché commun et d'une union économique. Les résultats de cet accord sont mitigés pour plusieurs raisons :

- seulement quelques conventions ont été conclues en application de cet accord, notamment la convention commerciale et tarifaire et celle relative à l'échange de produits agricoles ;

Convention	Date signature
conventions signées	01/04/2007
<u>Etat des ratifications de conventions portant sur la propriété intellectuelle par les pays membres de l'UMA</u>	07/09/1998
Convention de coopération inter administrative pour lutter contre les contraventions douanières et de sa répression entre les pays de l'UMA	04/02/1994
Protocole relatif aux règles d'origines entre les pays de l'UMA	04/02/1994
Protocole relatif à l'application du droit de compensation unique d'un taux de 17.5% entre les pays de l'UMA	04/02/1994
Convention relative au comité maghrébin d'assurance et de réassurance	04/02/1994
Convention d'échanges des formateurs entre les administrations postales et de communications des pays de l'UMA	04/02/1994
Accord concernant l'échange d'experts et de spécialités entre les administrations postales et de communications des pays de l'UMA	04/02/1994
Accord concernant la création d'un conseil maghrébin du livre national	04/02/1994
Déclaration relative à la création d'une zone de libre échange maghrébine entre les pays de l'UMA	04/02/1994
Réglementation des deux prix de l'Union du Maghreb Arabe dans le domaine de l'architecture et de l'habitat	04/02/1994
Protocole no 8 instituant les conditions sanitaires et vétérinaires de l'échange des volailles et ses composants entre les pays de l'UMA	04/02/1994
Protocole no 6 instituant les conditions de production, d'importation et d'offres en gros de médicaments des animaux entre les pays de l'UMA	11/11/1992
<u>Charte maghrébine pour la protection de l'environnement et le développement durable</u>	11/11/1992
Convention relative à l'organisation judiciaire commune entre les pays de l'UMA	11/11/1992
Convention de coopération culturelle entre les pays de l'UMA	11/11/1992
Convention relative à la reconnaissance mutuelle de permis de conduire entre les pays de l'UMA	11/11/1992
La réglementation commune pour l'accès aux instituts judiciaires dans les pays de l'UMA	11/11/1992
Convention de l'organisation des marchés publics dans le domaine de l'équipement et les travaux publics entre les pays de l'UMA	11/11/1992
Protocole no 7 traçant les conditions sanitaires vétérinaires d'importation des bovins vivants et de la viande bovine des pays non membre de l'UMA	11/11/1992
Prix du Maghreb arabe de la création culturelle	11/11/1992
Convention relative à la médecine vétérinaire et la coopération dans le domaine de la santé animale entre les pays de l'UMA	03/10/1991
Convention commerciale et tarifaire entre les pays de l'UMA	03/10/1991
Convention de coopération dans le domaine maritime entre les pays de l'UMA	03/10/1991
Accord postal entre les pays de l'UMA	03/10/1991
Accord de poste rapide entre les pays de l'UMA	03/10/1991
Accord des plis postaux entre les pays de l'UMA	03/10/1991
Convention de coopération juridique et de justice entre les pays de l'UMA	03/10/1991
Convention de la sécurité sociale entre les pays de l'UMA	03/10/1991
<u>Propriété intellectuelle</u>	01/01/1990

Source : site Internet du ministre des affaires étrangères Algérien

www.mae.dz

L'accord avec l'Union Européenne :

En 1995, l'Union Européenne absorbait 65% des exportations algériennes. Par ailleurs 60% de ses importations provenaient de trois pays membres de l'Union Européenne, que sont la France, l'Italie et l'Espagne.

Un accord de coopération entre l'Algérie et l'Union Européenne date de 1977. Il est entré en vigueur en 1978 et donne à l'Algérie un régime préférentiel en matière d'exportation vers les pays membres de l'Union européenne.

L'Algérie est signataire de la déclaration de Barcelone qui vise à mettre en place un partenariat euro-méditerranéen. Cette nouvelle forme de régionalisation Nord-Sud visant à établir une zone de libre échange euro-méditerranéenne à l'échéance 2017 est constituée de deux principaux piliers:

- la création d'une zone de libre-échange entre l'UE et chacun des pays méditerranéens ;
- l'élargissement graduel de cette zone grâce à la libéralisation des échanges entre pays méditerranéens.

Un accord d'association a été signé à Bruxelles le 19 décembre 2001, ratifié en 2005.

Autres accords multilatéraux :

En matière d'arbitrage :

- La Convention de New York du 10 juin 1958 relative à la reconnaissance et à l'exécution des sentences arbitrales internationales.

En matière d'investissement :

- La Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements (C.I.R.D.I) ;
- L'adhésion à l'Agence multilatérale de garantie des investissements (M.I.G.A) ;
- Traité portant création de la communauté économique africaine signé au Nigeria en 1991, prévoyant à long terme la mise en place d'un marché commun africain.

En matière douanière :

Les principaux accords et Conventions conclus par l'Algérie sont :

- La Convention de New York du 4 juin 1954 sur l'importation temporaire de véhicules routiers privés ;

- La Convention de Genève du 18 Mai 1956 sur l'importation temporaire de véhicules routiers commerciaux, des embarcations de plaisance et des aéronefs ;
 - L'accord de Belgrade du 13 avril 1988 portant création du système général des préférences commerciales (SGPC) entre pays en développement.
- En outre, l'Algérie négocie actuellement son adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Conventions fiscales :

Liste des Traités de non-double imposition

- France (Convention du 17 mai 1982, en vigueur depuis le 23 octobre 1993 ; une nouvelle convention a été signée le 17 octobre 1999 mais n'est pas encore en vigueur) ;
- Italie (Convention du 3 février 1991, en vigueur depuis le 1er janvier 1996) ;
- Turquie (Convention du 2 août 1994, en vigueur depuis le 1er janvier 1997) ;
- Roumanie (Convention du 28 juin 1994, en vigueur depuis 1995) ;
- Union du Maghreb arabe (Convention du 23 juillet 1990, en vigueur, qui remplace les conventions bilatérales entre la Tunisie, le Maroc, la Libye) ;
- Canada, le Mali et l'Indonésie (ne sont pas encore en vigueur) ;
- Belgique, entrée en vigueur ;
- Jordanie (ratifiée) ;
- Afrique du Sud (ratifiée en 2000, entrée en vigueur) ;
- Décret présidentiel n°06-127 du 3 avril 2006 portant ratification de la Convention entre l'Algérie et la Russie en vue d'éviter les doubles impositions en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune, signée à Alger le 10 mars 2006.
- Décret présidentiel n°06-171 du 22 mai 2006 portant ratification de la Convention entre l'Algérie et le Liban en vue d'éviter les doubles impositions en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune, signée à Beyrouth le 26 mars 2002.

3- LE SECTEUR DE L'INDUSTRIE

Présentation générale :

Depuis le début des années 90, l'industrie algérienne, à l'image de tous les secteurs de son économie, s'est engagée dans un processus de réformes principalement articulées autour d'opérations de restructuration des entreprises publiques qui représentent 80% du potentiel industriel du pays, les 20 % restants constituent un tissu de PMI-PME du secteur privé. Les Entreprises publiques économiques (EPE), près de 1400 à la fin de l'année 2003, ont fait l'objet de restructuration donnant lieu à la

filialisation de leurs activités. Les activités filialisées sont déjà opérationnelles. Les restructurations sont en phase d'achèvement. Le secteur industriel privé est composé, essentiellement de PMI - PME dont le nombre est estimé à 396 767 en 2007.

L'organisation du secteur public économique repose sur :

- Un Conseil des Participations de l'Etat (CPE), qui est l'autorité en matière de gestion des capitaux de l'Etat. C'est cette instance qui fixe l'organisation du secteur public économique et décide en dernier ressort des privatisations et cessions des entreprises.

Le CPE n'agit pas directement sur les entreprises publiques mais le fait à travers des Sociétés de Gestion des Participations (SGP), qui ont un mandat d'exécution des résolutions du CPE, notamment l'exécution des programmes de privatisation ;

- Le Ministère Délégué à la Participation et à la Promotion de l'Investissement assiste les SGP et les impulse sous la conduite du Programme de Privatisation et de valorisation des entreprises publiques.

Le secteur industriel public couvre l'ensemble de l'industrie manufacturière :

- Industries de base : mécanique, sidérurgie, métallurgie ;
- Industries électrique et électronique ;
- Industrie agro-alimentaire ;
- Textiles et cuirs ;
- Matériaux de construction (cimenteries - briqueteries) ;
- Transformation du bois ;
- Chimie - pharmacie – engrais ;
- Bâtiment – travaux publics.

Globalement, l'industrie algérienne a renoué avec une forte croissance à partir de 1998 : ainsi, la production cumulée réalisée à fin Septembre 1998 a fait ressortir une augmentation de 8,1 % par rapport à la même période de l'année 1997.

En conséquence et d'une façon générale, les niveaux de production atteints, même s'ils restent en deçà des capacités nominales, permettent d'escompter un redressement durable de l'activité industrielle.

L'analyse des effets de l'ajustement structurel mis en œuvre ces dernières années permet de dégager :

- Une tendance favorable au plan des données macro-économiques : baisse du taux d'inflation, des taux d'intérêt, une reconstitution appréciable des réserves de change et une stabilisation des taux de change ;

- La mise en place d'un cadre juridique mieux adapté aux exigences du nouveau contexte économique.

Ces progrès au plan macro-économique resteront, toutefois, insuffisants sans amélioration des performances des opérateurs économiques au plan micro-économique.

Pour cela, le programme du gouvernement dans le domaine de l'industrie a mis l'accent, en priorité, sur trois grands axes :

- La poursuite et l'approfondissement de la politique de restructuration ;
- La poursuite de l'application du programme de privatisation ;
- La mise en place progressive d'un environnement financier, matériel et institutionnel permettant de définir et d'appliquer une politique industrielle dynamique et cohérente en vue d'une relance durable de l'investissement et de la production.

Objectifs assignés :

Les objectifs assignés au secteur industriel doivent tenir compte de l'adhésion de l'Algérie à l'Organisation mondiale du commerce et l'accord d'association avec l'Union européenne, ce qui implique pour l'économie algérienne la mise en place d'un environnement marqué par l'émergence d'une concurrence accrue dans lequel il lui est difficile d'évoluer dans son organisation actuelle. D'où la nécessité d'une mise à niveau de l'économie d'une façon générale et de l'industrie en particulier, en vue d'atteindre le degré de compétitivité requis, renforçant ainsi le processus de restructuration et d'approfondissement des réformes économiques.

Mise à niveau : L'Algérie a mis en place un programme de développement de la compétitivité industrielle qui consiste en la conduite d'une nouvelle démarche d'accompagnement du secteur productif et ce, en prévision de l'application d'un vaste programme de privatisation.

Ce programme et le dispositif de mise en œuvre ont pour objet d'accompagner le processus de libéralisation de l'économie qui, à l'horizon 2017, devrait se traduire par l'application des règles multilatérales régissant le commerce dans le cadre de l'OMC et l'instauration d'une zone de libre-échange avec l'Union européenne.

Développement du partenariat :

Le partenariat entre les entreprises algériennes et étrangères est en fort développement. De nombreuses opportunités de partenariat se présentent. Le Ministère de l'Industrie s'efforce de lister les projets proposés au partenariat et assure leur large diffusion.

Les sociétés de gestion des participations (SGP) sont chargées d'animer le montage des opérations de partenariat.

4- les indicateurs économiques en chiffres

Indicateurs économiques généraux

Indicateurs	2004	2005	2006
PIB (milliards U.S.\$) ⁽¹⁾	85,027	102,103	113,888
Croissance du PIB (<i>prix constants</i>) ⁽¹⁾	5,2%	5,1%	3,6%
PIB par habitant (U.S.\$) ⁽¹⁾	2 627	3 103	3 400
Taux d'inflation ⁽¹⁾	3,6%	1,6%	2,5%
Taux de chômage ⁽²⁾	12,3	15,3	17,7
Dette extérieure (milliards U.S.\$) ⁽³⁾	22 176	16 879	..
Cours Dinar algérien au 31/12 (pour 1 US\$) ⁽³⁾	72,06065	73,27631	72,64661

Sources : (1) FMI - World Economic Outlook Database, (2) OIT - Key Indicators of the Labour Market, (3) Banque Mondiale - World Development Indicators

Investissements

Flux d'IDE en Algérie (millions de US\$)	2004	2005	2006	Rang mondial (*) 2006
Investissements Directs Etrangers (I.D.E.)	882	1 081	1 795	110/141

Source : CNUCED - World Investment Report
 Note : (*) Rang mondial = Indicateur de performance des flux d'IDE entrants. Il est calculé par la CNUCED en fonction des flux entrants dans un pays et de la taille de son économie, selon un ratio entre la part du pays dans les flux entrants et sa part dans le PIB au niveau mondial.

Prévisions économiques

Indicateurs	2007	2008
PIB (milliards U.S.\$)	125,866	139,460
Croissance du PIB (<i>prix constants</i>)	4,8	5,2%
PIB par habitant (U.S.\$)	3 702	4 042
Taux d'inflation	4,5	4,3%

Source : FMI - World Economic Outlook Database

II- Le dispositif juridique relatif aux investissements.

1- Régime des investissements

L'Algérie est dotée d'un Code des investissements réformé par l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement qui 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 dans le cadre de l'attribution de concessions et/ou de licence. Toutes créations, extensions, réhabilitations ou restructurations réalisées par une personne morale dans des activités économiques de production de biens et services (à l'exclusion du commerce) sont susceptibles d'ouvrir aux avantages prévus par le Code des investissements. Le régime peut bénéficier aussi bien aux résidents qu'aux non-résidents. Le principe directeur est que, plus l'intérêt de l'investissement pour l'économie algérienne est grand, plus les avantages accordés seront significatifs.

Les organes de l'investissement :

Un Conseil National de l'Investissement (CNI) procède à la définition des orientations gouvernementales en la matière et peut agréer les investissements qui lui semblent utiles au développement économique de l'Algérie.

Les dossiers des investisseurs seront traités par l'Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI). Cette agence remplace l'Agence de promotion, de soutien et de suivi des Investissements (APSI). Elle a pour mission :

- d'assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements ;
- d'accueillir, d'informer et d'assister les investisseurs ;
- de faciliter l'accomplissement des formalités de constitution des sociétés ;
- de faciliter les projets d'investissement à travers les prestations du guichet unique décentralisé ;
- d'octroyer les avantages liés à l'investissement dans le cadre du Dispositif en vigueur ;
- de gérer des fonds d'appui à l'investissement ;
- d'assurer le respect des engagements souscrits par les investisseurs durant la phase d'exonération.

Le guichet unique :

Il est créé au sein de l'ANDI un guichet unique regroupant les administrations et organismes concernés par l'investissement. Les décisions du guichet unique sont opposables aux administrations concernées. Son objectif est d'assurer, par sa coordination avec les administrations concernées, l'allégement et la simplification des procédures et formalités de constitution des sociétés et la réalisation du projet.

Le fonds d'appui à l'investissement :

Ce fonds est créé au sein de l'ANDI.

Il est destiné à financer la prise en charge de la contribution de l'Etat dans le coût des avantages consentis aux investisseurs, notamment les dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement. Une nomenclature des dépenses susceptibles d'être imputées à ce compte est fixée par arrêté.

Champ d'application du code des investissements Au sens de la législation algérienne, sont des investissements :

- les acquisitions d'actifs dans le cadre de création d'activités nouvelles, d'extension de capacités de production, de réhabilitation ou de restructuration ;
- la participation dans le capital d'une société sous forme d'apports en numéraires ou en nature ;
- les reprises d'activités dans le cadre d'une privatisation partielle ou totale.

Procédure obligatoire

Dossier de candidature :

Le dossier de candidature doit comporter la déclaration d'investissement complétée de la demande des avantages fiscaux. Les deux demandes doivent être concomitantes.

Un dossier (déclaration d'investissement) doit être déposé à l'ANDI. Il comprend notamment l'indication :

- du domaine d'activité ;
- de la localisation ;
- des emplois créés ;
- de la technologie utilisée ;
- des schémas d'investissement et de financement ;
- des conditions de préservation de l'environnement ;

- de la durée prévisionnelle de réalisation de l'investissement ;
- des engagements liés à la réalisation de l'investissement.

Le dépôt de ce dossier permet à l'investisseur de bénéficier des garanties de stabilité et de sécurité accordées par la loi. Ces garanties sont :

- * la non-discrimination ;
- * la sécurité juridique/l'intangibilité de la loi ;
- * le règlement des différends.

Un dossier complémentaire (demande d'avantages) doit être déposé en même temps à l'ANDI pour pouvoir prétendre au bénéfice de l'un des régimes incitatifs prévus par le Code. A l'occasion de cette demande, l'investisseur doit opter pour l'un ou l'autre des régimes de faveur.

Ces dossiers sont aujourd'hui structurés comme sous l'ancien régime du droit des investissements, dans l'attente de l'adoption de textes d'application précisant les termes de l'ordonnance du 20 août 2001.

L'ANDI dispose alors d'un délai maximum de 30 jours à compter de la date de dépôt de la déclaration et de la demande d'avantages pour :

- fournir aux investisseurs tous documents administratifs nécessaires à la réalisation de l'investissement ;
- notifier sa décision d'agrément ou de refus.

En cas d'absence de réponse ou de contestation de la décision de l'ANDI, l'investisseur peut introduire un recours auprès de l'autorité de tutelle de l'Agence, qui dispose d'un délai maximum de quinze jours pour lui répondre.

La décision de l'autorité de tutelle peut faire l'objet d'un recours juridictionnel.

En cas de décision d'élection à un régime de faveur, l'Agence fixe la durée d'application de ce régime, de même que le délai de réalisation de l'investissement.

En matière d'investissements, la législation algérienne prévoit différents régimes de faveur. D'une part le régime général qui octroie différents avantages en matière fiscale et douanière sans distinction aucune et d'autre part les régimes particuliers qui visent à favoriser certains investissements en fonction de leurs objets ou de leurs localisations.

Les avantages accordés aux investisseurs :

Régime général :

Les principaux avantages octroyés aux investissements au titre de leur réalisation sont :

- application du taux réduit en matière de droits de douane pour les équipements importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- franchise de la TVA pour les biens et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement concerné.

Ces avantages sont accordés pour une durée fixée par décision de l'ANDI au cas par cas. Le délai commence à courir à compter de la date de la décision d'octroi du régime.

Régime dérogatoire :

Les investissements réalisés dans les zones dont le gouvernement a souhaité le développement ainsi que ceux qui présentent un intérêt particulier pour l'économie nationale et notamment ceux qui utilisent des technologies propres susceptibles de préserver l'environnement, de protéger les ressources naturelles, d'économiser de l'énergie et de conduire au développement durable bénéficient d'avantages particuliers suivants :

Au titre de la réalisation de l'investissement :

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement ;
- Application du droit fixe en matière d'enregistrement du taux réduit de deux pour mille pour les actes constitutifs et les augmentations du capital ;
- Prise en charge partielle ou totale par l'Etat, après évaluation de l'agence, des dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement ;
- Franchise de la TVA pour les biens et les services entrant directement dans la réalisation de l'investissement, qu'ils soient importés ou acquis sur le marché local, lorsque ces biens et services sont destinés à la réalisation d'opérations assujetties à la TVA ;
- Application du taux réduit en matière de droits de douane pour les biens importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

Après constat de mise en exploitation :

- Exonération, pendant une période de dix ans d'activité effective, de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS), de l'IRG sur les bénéfices distribués, du versement forfaitaire (VF) et de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) ;
- Exonération, à compter de la date d'acquisition, de la taxe foncière sur les propriétés immobilières entrant dans le cadre de l'investissement pour la période de dix (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'amortissements.

Régimes particuliers :

L'investisseur qui souhaite obtenir le bénéfice des avantages attractifs d'un des régimes particuliers existants doit satisfaire à des conditions spécifiques. Ces régimes prévoient divers avantages et exonérations fiscales selon les cas.

Les régimes particuliers concernent :

Les zones spécifiques : Il s'agit des zones dont le gouvernement a souhaité encourager le développement.

Les investissements privilégiés : Sont concernés les investissements qui présentent un intérêt particulier pour l'économie nationale. Il s'agit notamment des investissements dont la réalisation conduit à l'utilisation des technologies propres susceptibles de préserver l'environnement, de protéger les ressources naturelles, d'économiser l'énergie et de conduire au développement durable. Ils donnent lieu à l'établissement d'une convention entre l'ANDI et l'investisseur.

Sociétés bénéficiant des avantages fiscaux

- Le bénéfice total

Peuvent bénéficier de la totalité des avantages fiscaux prévus par la législation sur l'investissement :

- * les Sociétés à Responsabilité Limitée (SARL) ;
- * les Sociétés par Actions (SPA) ;
- * les Sociétés en Commandites par Actions (SCA).

- Le bénéficiaire partiel :

Les entreprises individuelles et les sociétés de personnes telles que les Sociétés en Nom Collectif (SNC), les Sociétés en Commandite Simple (SCS), les Sociétés en Participation (SP) qui n'ont pas opté pour l'imposition à l'IBS, bénéficient des avantages fiscaux à l'exception de ceux qui concernent l'IRG.

Investissements cédés ou transférés :

En cas de cession ou de transfert de propriété d'un investissement, avant expiration de la période d'exonération, le repreneur continuera à bénéficier du reliquat des avantages accordés à condition que celui-ci s'engage auprès de l'Agence à honorer toutes obligations prises par l'investisseur initial.

Garanties accordées aux investisseurs :

Des garanties essentielles sont accordées aux investisseurs par la législation :

Non-discrimination :

Les personnes physiques et morales étrangères reçoivent un traitement identique à celui des personnes physiques et morales algériennes, eu égard aux droits et obligations en relation avec l'investissement.

Les personnes physiques et morales reçoivent toutes le même traitement sous réserve des dispositions des conventions conclues par l'Etat algérien et les Etats dont elles sont ressortissantes.

Sécurité juridique/Intangibilité de la loi :

A moins que l'investisseur ne le demande expressément, les révisions ou abrogations futures de la législation sur l'investissement ne s'appliquent pas aux projets réalisés dans le cadre de la législation en vigueur au jour de l'investissement.

Règlement des différends :

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

L'Algérie a :

- adhéré à la convention pour la reconnaissance de l'exécution des sentences arbitrales étrangères, adoptée par la conférence des Nations unies à New York le 10 juin 1958 ;
- approuvé la convention pour le règlement des différends, relatifs aux investissements entre Etat et ressortissants d'autres Etats, Washington 1965 ;
- approuvé la convention portant création de l'Agence Internationale de Garantie des Investissements (MIGA).

2- Les formes d'implantation

La loi 78-02 du 11 février 1978 prévoyait le monopole de l'Etat algérien sur le commerce extérieur et ne permettait pas les implantations locales. Depuis l'abrogation de ce texte, rien ne s'oppose à ce qu'une entreprise de droit étranger puisse s'implanter en Algérie en choisissant la forme juridique qui lui paraît la mieux adaptée à ses besoins propres. L'investisseur souhaitant investir en Algérie peut désormais opter pour l'une des trois formes suivantes :

- Absence d'implantation

Il est possible pour une entreprise étrangère d'exécuter un contrat conclu avec un partenaire algérien, sans formaliser sa présence par l'ouverture d'un bureau de liaison ou la création d'une société commerciale.

Cette relation contractuelle comporte pour le prestataire l'obligation d'établir un contrat et d'être domicilié auprès d'une banque algérienne. Ce contrat devra être déposé auprès de l'administration fiscale territorialement compétente.

- Implantation temporaire

Les personnes qui souhaitent s'implanter en Algérie de manière temporaire ou dans une première approche du marché peuvent y ouvrir un bureau de liaison en Algérie. Le régime juridique et fiscal des bureaux de liaison est régi par l'Instruction Interministérielle du 30 juillet 1986.

Définition du bureau de liaison en droit algérien

Le bureau de liaison est une structure de droit algérien démunie de la personnalité morale et de patrimoine propre. Il dispose en revanche d'une personnalité fiscale et sociale, en ce sens qu'il est débiteur d'obligations fiscales s'il constitue un établissement stable ou effectue un cycle complet d'opérations commerciales, et en ce sens qu'il peut employer du personnel.

L'agrément du bureau de liaison

Le bureau de liaison est agréé par la Direction de l'Organisation des Activités Commerciales au ministère de Commerce. Il est délivré pour une durée de deux années renouvelables.

La délivrance de l'agrément est subordonnée à plusieurs conditions :

- La présentation par le responsable du bureau de liaison d'un cautionnement d'un montant de 20 000 USD donné au ministère du Commerce. Cette somme doit être préalablement déposée dans une banque algérienne sur un compte bloqué durant toute la durée de validité de l'agrément. En cas de cessation d'activité ou de retrait d'agrément du bureau de liaison, la libération et, le cas échéant, le transfert du montant du cautionnement sont autorisés sur présentation du quitus délivré par le receveur des impôts compétent et de la main levée du cautionnement établie par le ministère du Commerce ;
- L'ouverture d'un compte «CEDAC» («compte en dinars algériens convertibles») auprès de la même banque ;
- Le versement d'un montant en devises correspondant au minimum aux frais de fonctionnement prévisionnels d'un trimestre.

Fonctionnement et obligations du bureau de liaison :

Le bureau de liaison doit tenir une comptabilité conforme à la réglementation en vigueur. Les dépenses afférentes aux frais et charges du bureau de liaison dans le cadre de son activité en Algérie sont payables par chèques tirés sur le compte «CEDAC ».

- Création d'une structure sociétaire :

La création d'une structure sociétaire est soumise à des conditions d'ordre :

- * Commercial ;
- * Fiscal ;
- * Comptable et bancaire ;
- * Eventuellement administratifs.

3- Les formes sociétaires utilisables en Algérie.

Formes existantes

Les sociétés commerciales peuvent prendre l'une des formes suivantes :

Sociétés de personnes

- La Société en Nom Collectif (SNC) ;
- La Société en Commandite Simple (SCS) ;
- La Société en Participation.

Sociétés de capitaux

- La Société à Responsabilité Limitée (SARL) ;
- L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL) ;
- La Société Par Actions (SPA) ;
- La Société en Commandite Par Actions (SCA).

Formes sociétaires utilisées pour s'implanter : Les sociétés de capitaux sont les formes de sociétés utilisées pratiquement exclusivement par les investisseurs désirant s'implanter en Algérie. Il s'agit essentiellement des SPA et des SCA.

4- Réglementation des changes.

Rapatriement des bénéfices à l'étranger :

Le droit algérien garantit aux investisseurs étrangers le transfert de dividendes, bénéfices et produits de cession d'investissements ou de transfert d'activité.

La réglementation des changes précise les conditions et les modalités de transfert.

Bénéficie du régime de transfert tout investissement résultant d'apports extérieurs, à savoir :

- les fonds propres en devises régulièrement importés ;
- les apports en nature dont l'origine externe et l'importation sont

Régulièrement constatés ;

- les financements extérieurs non garantis par une banque ou un établissement financier de droit algérien (ou succursale d'une banque ou d'un établissement financier étranger).

Lorsque le financement de l'investissement est mixte dinars/devises, le bénéfice à transférer est évalué au prorata des apports extérieurs.

Le transfert est soumis à l'autorisation de la Banque Centrale sur présentation d'une demande appuyée d'un dossier très simple contenant les documents suivants :

- * une copie du registre de commerce ;
- * une copie des statuts, pour les personnes morales ;
- * les justificatifs des apports extérieurs ;
- * une copie du bilan certifié par un commissaire aux comptes ou par un expert comptable agréé ;
- * une copie de la résolution de l'assemblée générale des actionnaires décidant de la distribution des dividendes ;
- * dans le cas de désinvestissement, une copie de l'acte authentique établissant la cessation de l'investissement ou le transfert d'activité.

L'autorisation est accordée dans un délai maximum de deux mois à compter de la date de dépôt du dossier complet.

5- Les banques et finances

Le paysage bancaire et financier algérien s'est nettement diversifié ces dernières années. Sa structure comporte deux niveaux :

- la banque centrale en tant que prêteur de dernier ressort tout en disposant d'un pouvoir important de réglementation et de contrôle de l'activité bancaire ;
- les banques et les établissements financiers exerçant les activités de banque : collecte de dépôts du public, octroi de crédits et gestion des moyens de paiement.

Politique monétaire :

Le cadre institutionnel de la politique monétaire est défini par l'ordonnance 03-11 relative à la monnaie et au crédit dont l'article 35 (correspondant à l'article 55 de la loi 90-10) précise la mission générale de la BA à savoir :

«La Banque d'Algérie a pour mission de créer et de maintenir dans les domaines de la monnaie, du crédit et des changes, les conditions les plus favorables à un développement rapide de l'économie, tout en veillant à la stabilité interne et externe de la monnaie.

A cet effet, elle est chargée de régler la circulation monétaire, de diriger et de contrôler, par tous les moyens appropriés, la distribution du crédit, de veiller à la bonne gestion des engagements financiers à l'égard de l'étranger et de réguler le marché des changes ».

L'objectif final de la politique monétaire est donc de maintenir la stabilité des prix. Concrètement, cette stabilité est conçue comme étant l'accroissement modéré de l'indice des prix à consommation (IPC).

Au cours de la période de stabilisation et d'ajustement structurel (94-98), l'objectif intermédiaire principal de la politique monétaire était l'agrégat des avoirs intérieurs nets de la BA. Mais depuis 2001, avec le développement des surliquidités bancaires et l'accroissement des avoirs extérieurs nets, c'est la base monétaire qui est devenue l'objectif intermédiaire pertinent.

Depuis 1990, surtout avec la mise en œuvre des programmes de stabilisation et d'ajustement structurel (94-98), l'effort a été porté sur la substitution des instruments indirects aux instruments directs de la politique monétaire.

A présent, la BA dispose d'une panoplie d'instruments indirects, à savoir :

- le taux directeur (réescompte), fixé en fonction de l'évolution macroéconomique et celle des indicateurs monétaires ; Il est de 3,36 %, fin 2007 ;

- une facilité de refinancement (réescompte), non utilisée depuis 2001 en raison de la surliquidité bancaire ;
- des instruments de marché monétaire : pension, open market et d'adjudicateurs de crédits ;
- un système de réserves obligatoires : depuis Mai 2004, ce taux est fixé à 6.5 % des dépôts de tous genres. Les réserves obligatoires, dont le taux est réversible à la hausse comme à la baisse est pouvant aller de 0 % à 15 % maximum, sont constituées pour une période d'un mois : du 15 au 14 du mois suivant. Les réserves obligatoires sont rémunérées en 2007 à 2,5 % ;
- depuis avril 2002, un système de reprise de liquidités a été introduit afin de réguler la surliquidité du marché monétaire. Les liquidités reprises par la BA sont rémunérées au taux de 1.75 %.

L'efficacité des instruments de la politique monétaire mis en œuvre depuis 1994 est amplement éprouvée à en juger par la réduction des rythmes de l'inflation (mesurée par l'IPC) qui tournent autour de 2 à 3 %, niveau qui est égal voir inférieur à celui prévalant dans les principaux pays partenaires de l'Algérie.

Politique de change :

Jusqu'en 1994, le taux de change du dinar était déterminé administrativement par la BA, en référence à un panier de 14 devises introduit en 1974 suite à l'effondrement du système de Bretton Woods et la floraison généralisée des monnaies.

Avec la crise de 1986 (suite au choc pétrolier), la politique de change consistait à faire glisser le taux de change de manière contrôlée afin d'éliminer sa surévaluation et l'aligner sur le taux de change parallèle. Malgré une forte dépréciation du taux officiel, l'alignement avec le taux parallèle n'était pas atteint puisque la prime à ce dernier s'était élevée à 100% en 1991 et à 200% en 1994.

Un programme global conséquent de stabilisation s'imposait donc, ce qui fut fait à partir d'Avril 1994 et pour une période d'une année Avril 94 – Mars 95.

Dans le cadre des objectifs de ce programme, dont l'ajustement du taux de change du dinar était le principal, un système de fixation se rapprochant du mécanisme de marché : le fixing (qui est une technique de vente aux enchères) a été introduit et fut appliqué de Septembre 94 à Décembre 95.

Mais c'est dans le cadre du PAS couvrant une période de trois ans (Avril 95 – Mars 98) que le marché interbancaire de changes a été instauré et est fonctionnel depuis le 02/01/1996.

En 1997, l'ouverture de bureaux de change a été autorisée, mais ils ne sont toujours pas opérationnels. La raison fondamentale réside dans la nécessité, pour la BA, de préserver les acquis de la stabilisation afin de

mieux asseoir les conditions d'une croissance durable sans ou avec une inflation modérée et maîtrisée. Comme la BA demeure le principal offreur de devises, elle a pu mettre en œuvre une politique de flottement contrôlé. Il s'agissait de laisser le cours du dinar se déprécier graduellement et modérément jusqu'à atteindre sa vraie valeur économique (reflétant le niveau de développement et de compétitivité de l'économie nationale) pour le stabiliser ensuite.

Le pari a été largement réussi, puisque le taux de change effectif réel a été suffisamment stabilisé vis-à-vis du dollar US et de l'euro, n'étant-ce l'explosion fulgurante de ce dernier à partir de juin 2002 et qui a fait perdre au dinar environ 30 % de sa valeur nominale. L'effort de stabilisation du cours du dinar (en termes effectifs réels) se poursuit et semble réussir aussi bien vis-à-vis de l'euro que vis-à-vis du dollar US.

Cette dernière devise, par rapport à laquelle le dinar a perdu environ 95 % de sa valeur nominale entre 1985 et 2002 (en passant de 4 DA le dollar à 80 DA le dollar), vient de connaître une dépréciation de quelques 15 % vis-à-vis du dinar, depuis la fin 2007.

Au total, la politique de change a largement atteint son objectif en permettant la consolidation des équilibres macro-économiques nécessaires à la relance et surtout d'asseoir définitivement la convertibilité courante du DA pour laquelle l'Algérie a adhéré à l'article VIII des statuts du FMI depuis septembre 1997.

Ceci permet également aux investisseurs étrangers d'avoir une meilleure visibilité et une garantie de transfert des fruits de leurs investissements avec un degré très élevé de certitude.

6- La réglementation du travail

La législation algérienne prévoit des dispositions applicables au personnel algérien et des règles spécifiques pour l'emploi du personnel étranger en Algérie.

Les Conditions d'emploi du personnel Algérien

Liberté d'emploi :

Le principe est celui de la liberté d'emploi.

Un employeur peut conclure directement un contrat de travail avec un travailleur.

Le recours aux agences de placement

Pour recruter son personnel, l'employeur peut recourir aux agences publiques d'emploi ci-après :

- Agence Nationale de l'Emploi (ANEM) ;
- Agence Locale de l'Emploi (ALEM).

Toute intervention d'un intermédiaire autre que ces structures publiques de placement est prohibée.

Le contrat de travail

Le contrat peut être conclu pour une durée indéterminée ou déterminée. Il peut être à temps plein (40 h/semaine) ou à temps partiel (au moins 20 h/ semaine).

Le contrat de travail doit obligatoirement être écrit. Il doit préciser la durée de la relation de travail ainsi que les motifs du recours au contrat à durée déterminée.

Tout contrat de travail conclu pour une durée déterminée en infraction aux dispositions ci-dessus est considéré comme un contrat à durée indéterminée.

Les conditions de travail

Travail des mineurs :

- l'âge d'admission pour une activité professionnelle est au minimum de 16 ans ;
- il y a dérogation pour les contrats d'apprentissage ;
- le travailleur mineur ne peut être recruté que sur présentation d'une autorisation établie par son tuteur légal ;
- le travailleur mineur ne peut être employé à des travaux dangereux, insalubres et nuisibles à sa santé ou préjudiciables à sa moralité.

Durée du travail :

La durée du travail est fixée à 40 heures par semaine réparties au minimum sur 5 jours ouvrables.

Lorsque les horaires de travail sont effectués sous le régime de la séance continue, l'employeur est tenu d'aménager un temps de pause qui ne peut excéder une heure dont une demi-heure considérée comme temps de travail. L'amplitude journalière de travail ne doit en aucune façon dépasser douze heures.

Heures supplémentaires :

Le recours aux heures supplémentaires doit répondre à une nécessité absolue de service et revêtir un caractère exceptionnel. Les heures supplémentaires ne peuvent excéder 20% de la durée légale de travail.

Les heures supplémentaires effectuées donnent lieu au paiement d'une majoration qui ne peut en aucun cas être inférieure à 50% du salaire horaire normal.

Travail de nuit :

Est considéré comme travail de nuit tout travail exécuté entre 21 heures et 5 heures.

Les règles et les conditions du travail de nuit ainsi que les droits y afférents sont déterminés par les conventions collectives ou accords collectifs.

Les travailleurs âgés de moins de 19 ans révolus ne peuvent occuper un travail de nuit.

Il est interdit à l'employeur de recourir au personnel féminin pour les travaux de nuit.

Des dérogations spéciales peuvent toutefois être accordées par l'inspecteur du travail territorialement compétent, lorsque la nature de l'activité et les spécificités du poste de travail le justifient.

Travail posté :

Lorsque les besoins de la production ou du service l'exigent, l'employeur peut organiser le travail par équipes successives ou "travail posté". Le travail posté donne droit à une indemnité.

Repos et congés :

Le travailleur a droit à une journée entière de repos par semaine. Le jour normal de repos hebdomadaire qui correspond aux conditions de travail ordinaires est fixé au vendredi.

Tout travailleur a droit également à un congé annuel rémunéré par l'employeur. La durée du congé principal peut être augmentée pour les travailleurs occupés à des travaux pénibles ou dangereux. Les conventions collectives ou accords collectifs en fixent les modalités. Ce congé rémunéré est calculé à raison de deux jours et demi par mois de travail sans que la durée globale puisse excéder trente jours calendaires par année de travail. La période annuelle de référence s'étend du 1er juillet de l'année au 30 juin de l'année suivante.

Salaire minimum, mode de fixation :

La rémunération du travailleur peut être :

- un salaire;
- un revenu proportionnel aux résultats du travail.

La rémunération est fixée d'un commun accord entre l'employeur et le salarié dans la double limite suivante :

- Le salaire de base résulte de la classification professionnelle du salarié déterminée par la convention collective applicable à l'employeur ;
- Le Salaire National Minimum Garanti (SNMG) correspondant à une durée hebdomadaire de travail de quarante heures est fixé à 12 000 DA par mois. Le taux horaire est de 65,92 DA.

Les conditions d'emploi du personnel étranger :

Pour séjourner de façon permanente en Algérie, les salariés étrangers doivent préalablement obtenir un permis de travail qui permettra l'obtention d'une carte de résident étranger.

Conditions d'emploi :

L'employeur ne peut recruter des travailleurs étrangers, même à titre temporaire, que s'ils ont un niveau de qualification au moins équivalent à celui de technicien.

Ce principe est dérogé si le travailleur est ressortissant d'un Etat avec lequel l'Algérie a conclu un traité ou une convention relatif à l'emploi.

Des dérogations exceptionnelles peuvent être accordées, en cas de force majeure, par le ministre chargé du Travail, sur rapport motivé de l'employeur. Un dossier de demande de permis de travail est déposé auprès de la Direction du travail. Le travailleur étranger doit ensuite obtenir un titre de séjour.

Les Conditions de séjour :

Le travailleur étranger obtient sa carte de résident en déposant un dossier auprès du commissariat de police en fournissant les pièces ci-après :

- copies du passeport ;
- photos ;
- certificat médical ;
- attestations de travail ;
- timbres fiscaux ;
- permis de travail ;
- certificat d'hébergement.

La durée de la carte de résident correspond à la durée du permis de travail.

Obligations de l'employeur :

- Opérer les retenues au titre de l'impôt sur le revenu global ;
- Enregistrer ces retenues sur un livre de paie ou autre document en tenant lieu ;
- Délivrer au salarié une fiche de paie ;
- Verser périodiquement cet impôt en même temps que le versement forfaitaire dû par tout employeur ;
- Souscrire annuellement la déclaration annuelle des salaires versés et des retenues opérées.

Chapitre II : L'investissement direct étranger dans le secteur pharmaceutique en Algérie

Ce chapitre se propose pour objet d'étudier les points ou éléments suivants :

- le contexte du secteur pharmaceutique ;
- l'étude du cas du groupe Saïdal.

I- Le contexte du Secteur pharmaceutique.

1- L'environnement spécifique au secteur pharmaceutique.

La santé constitue un bien dit « supérieur » : la part qu'y consacrent les hommes augmente avec leur niveau de revenu. Le risque potentiel lié aux produits pharmaceutiques et le manque de sensibilisation des consommateurs à leur bon usage impliquent une action des pouvoirs publics pour réglementer ce secteur. Côté producteur, s'impose la nécessité de brevets afin de protéger et de stimuler l'innovation. Côté distributeur, les règles d'accès au marché doivent protéger le consommateur et participer à la régulation des dépenses. Mais la promotion d'une égalité d'accès à la santé a un coût acceptable est-elle conciliable avec le développement antagoniste à court et à moyen termes d'une industrie innovatrice ?

Dans la plupart des pays du Maghreb, les importations de médicaments prennent une telle ampleur qu'elles rendent vital un développement approprié de la production nationale et de la recherche. Une coopération régionale dans ce domaine serait peut-être à même d'augmenter les chances de succès.

Entrée en scène du privé : L'ouverture des frontières et l'accroissement de la spécialisation suscités par la mondialisation s'imposent aux pays émergents et parmi eux à ceux du Maghreb. La tendance à la libéralisation économique a permis au secteur pharmaceutique privé d'occuper une place prépondérante – plus de 75 % – sur le marché maghrébin du médicament. « Le secteur privé prend toutes les mesures nécessaires afin que les médicaments qu'il fournit soient disponibles, accessibles et convenablement utilisés, affirme à Arabes Yves Rosconi, vice-président d'Aventis Pharma pour l'Afrique et le Moyen-Orient. Disponibles, en respectant les délais de livraisons, et en apportant un plus en termes de choix et de produits innovants. Disponibles aussi, en délocalisant les productions lorsque cela est nécessaire et rentable. Accessibles, en les vendant à des prix raisonnables. Convenablement utilisés, en respectant l'éthique dans l'utilisation de l'information médicale. »

Ces objectifs se heurtent dans les faits à des situations plus complexes, en raison même de l'intensité des processus de transition démographique, économique, politique et sociale que vivent les États du Maghreb. Leurs systèmes de santé sont bousculés et confrontés à l'impérieuse nécessité de s'adapter, d'une part aux nouveaux besoins de santé et, d'autre part, au nouveau contexte économique (mondialisation, concurrence...) et épidémiologique (morbidity liée aux maladies non transmissibles et accidents, persistance des maladies liées à l'environnement). Ces pays doivent aussi apprendre à gérer l'introduction des médicaments génériques dans un contexte où les signataires des accords avec l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et avec l'Union européenne (UE), sont favorables aux obligations de respect de la propriété intellectuelle. Une question s'impose : l'ouverture du marché se traduirait-elle par le développement de la consommation de génériques, ou par l'accroissement des spécialités ? « Les deux à la fois, réplique Yves Rosconi, cela, si parallèlement les autorités sanitaires développent la solvabilité de la demande en accroissant la part de leurs ressources budgétaires allouée au secteur santé et en développant les systèmes de couvertures sociales fondés sur des financements. » Et d'ajouter : « La protection des brevets et des données non divulguables n'est pas antinomique avec le développement des génériques, le patient doit avoir la possibilité d'accès aux molécules les plus innovantes et aux génériques pour les pathologies les plus courantes, dans un cadre réglementaire précis et équilibré, collectif et solidaire. ».

Production et recherche :

Plusieurs aspects pourraient rendre attrayants les sites des pays du Maghreb pour la production des médicaments, Le marché maghrébin, le plus important après le marché sud-africain, le développement du niveau de santé ainsi que les compétences médicales et pharmaceutiques, les mesures incitatives sur le plan fiscal et social, une plus grande souplesse pour l'enregistrement des nouvelles molécules, une politique des prix qui tient compte aussi bien des contraintes budgétaires de santé que des règles économiques de l'entreprise.

Il est certain que l'on constate un déficit en structures de recherche dans les pays de la région : et plus particulièrement, le développement des investissements de recherche, qui constitue le pivot de l'avenir de l'industrie pharmaceutique. Ce développement doit s'attacher à la formation de chercheurs, notamment dans certaines disciplines où les structures apparaissent insuffisantes ou inadéquates. Quant au développement des biotechnologies, les investissements considérables consentis dans le domaine montrent qu'il s'agit d'un enjeu majeur.

Des réformes des systèmes et des politiques de santé sont donc engagées dans les trois pays du Maghreb. Leur rythme, cependant, n'est pas homogène et les pratiques pharmaceutiques divergent. Segmenté par

pathologie, le marché l'est aussi par pays (législation des brevets, règles d'accès au marché et modes de régulation).

Algérie : refonte structurelle. Le marché algérien du médicament, estimé à 600 millions de dollars, représentait pour l'État une lourde facture. La désorganisation de la gestion publique dans ce secteur a incité les autorités à lever le monopole de l'État et à pratiquer une refonte structurelle. Le gouvernement a achevé la mise en place d'une nouvelle réglementation du secteur économique autorisant les opérateurs nationaux (publics, privés) à importer des médicaments, moyennant l'engagement d'un investissement productif à court terme (loi sur la monnaie et le crédit et code des investissements). Celui-ci, accompagné d'avantages fiscaux attractifs, est soutenu et promu par l'Agence pour la promotion, le soutien et le suivi des investissements, créée à cet effet.

À la suite de la restructuration de la Pharmacie centrale algérienne, l'Entreprise nationale de production pharmaceutique, créée en avril 1983, devient autonome en février 1989 et donne naissance au groupe Saïdal, qualifié par les Algériens de « fleuron national ». Depuis le début des années quatre-vingt-dix, les importations de produits médicaux et pharmaceutiques n'ont cessé de croître, pour atteindre un niveau record en 1998 et avoisiner les 80 % de la demande ; la production nationale ne couvrait alors, que 20 %.

Une fois l'équilibre de l'entreprise établi et l'application de son plan de redressement en 1994/1995, Saïdal, leader de la fabrication des médicaments et des produits assimilés sur le marché, élabore un programme de partenariat industriel, dans le cadre de son plan de développement. Celui-ci vise essentiellement la conclusion d'accords avec les laboratoires pharmaceutiques de renommée mondiale. Selon les responsables « le plan a des objectifs bien définis : élargissement du champ d'activité du groupe et augmentation de sa part de marché, mise à niveau technologique de son outil de production, participation active à l'augmentation des capacités de production locales, par le biais de l'investissement en partenariat, assurer la pérennité des investissements, par le choix de partenaires fiables. » Ainsi les statuts de 1989, lui attribuant le monopole de la fabrication de médicaments en Algérie, ont été modifiés une première fois, en février 1998, pour étendre l'objet social de Saïdal aux opérations de recherche et aux prises de participation. Ainsi, une direction du partenariat et du développement a été créée au sein de la direction générale du groupe, avec pour missions principales : la définition et la mise en œuvre de la stratégie du groupe dans le domaine du partenariat et du développement industriel ; la recherche de partenaires potentiels et l'identification des projets de partenariat, la prise en charge des opérations administratives et juridiques liées à la constitution de sociétés mixtes.

Dans un Business Plan (1998-2005) ambitieux, le groupe s'est fixé des axes et des objectifs stratégiques ainsi que les moyens de les atteindre. Il

est notamment attendu « au cours des huit prochaines années, selon les responsables, une progression constante de la rentabilité des capitaux propres. Déjà, près de 150 produits ont été enregistrés auprès des autorités sanitaires » .

Le groupe Saïdal a conclu plusieurs accords de partenariat en joint-venture avec les plus grands laboratoires mondiaux – Pfizer et Eli Lilly (USA), Aventis (Allemagne/France), Novo Nordisk (Danemark), Dar Eddawa et Ram Pharma (Jordanie). Il s'agit, d'une part, d'accords de façonnage qui portent sur la fabrication des produits des partenaires, pour leur compte, dans les ateliers de Saïdal ; d'autre part, d'accords industriels qui visent la réalisation, en commun avec des laboratoires étrangers (Pfizer, Aventis Pharma, Groupement pharmaceutique européen, Novo Nordisk/Pierre Fabre, Spimaco/JPM/Acdima, Dar al-Dawa), d'usines pour la fabrication des médicaments de leur gamme, en Algérie.

La création de sociétés mixtes de droit algérien et la réalisation des projets industriels inscrits dans le cadre de ces accords induiront des investissements d'un montant global estimé à 140 millions de dollars. La production attendue, après la mise en exploitation de ces nouveaux sites au cours des années 2001, 2002 et 2003, avoisinera 150 millions d'unités de ventes, et assurera, en complément à la production de Saïdal, une couverture du marché de 55 %. (Source site de Saïdal : www.saidalgroup.dz)

Mais, comme le souligne une expertise, « des ambiguïtés demeurent quant au statut des entreprises publiques pharmaceutiques en économie de marché. Elles sont d'autant plus embarrassantes que le marché pharmaceutique algérien est approvisionné à concurrence de 80 % par les importations. Par ailleurs, les relations entre secteurs public et privé, dans ce domaine particulier, ne sont pas non plus définies. S'agit-il d'une mise en concurrence, d'un partage des marchés, des fonctions ? En dépit de la complexité des problèmes posés, en particulier dans un contexte de transition rapide vers l'économie de marché, les solutions de nature technique peuvent être mises en œuvre dans des délais relativement courts (mise en place des moyens techniques et réglementaires afin de rendre automatique l'achat de génériques, par exemple). Cela suppose l'élaboration et l'application d'une politique pharmaceutique conciliant impérative de coûts et exigences de santé publique. »

Les contraintes budgétaires que les pouvoirs publics doivent s'imposer dans le cadre du programme d'ajustement structurel et une tendance déficitaire de la sécurité sociale doivent responsabiliser les ménages quant aux dépenses liées à l'abus des spécialités, notamment des antibiotiques. Les perspectives peu favorables en matière d'emploi à moyen terme laissent supposer que la part de la population couverte par la sécurité sociale (en 2006, 80 % environ) aura tendance à baisser. Les répercussions, en effet, sur l'accessibilité aux soins et en particulier aux médicaments risquent d'être extrêmement négatives si des mesures ne

sont pas prises dans le sens d'une maîtrise des coûts et d'une gestion prudente et rationnelle des ressources.

2- Aperçu sur l'industrie pharmaceutique mondiale, chiffres et commentaires.

A première vue, il est à souligner que la rentabilité des laboratoires est touchée par une modification de la demande pharmaceutique mondiale et ces derniers observent que 2007 marque l'année du décollage du marché générique. La croissance du marché est tirée par les volumes. Les taux de marge se tassent mais résistent grâce aux réductions de charge. Le modèle économique de l'industrie pharmaceutique est à réinventer et passe par des restructurations.

- L'évolution de la demande pharmaceutique mondiale pèse sur les prix des médicaments.

Les dépenses de santé des pays développés croissent plus vite que leur PIB. Sur une longue période, les dépenses de santé des pays riches croissent structurellement plus vite que leur création de richesse mesurée par le PIB. Les ventes de médicaments représentent globalement 14 % des dépenses de santé en 2006, il n'y a pas de raison à ce que la demande mondiale de médicaments ralentisse à l'horizon du moyen terme. Au contraire, la population mondiale âgée de 80 ans et plus va plus que quadrupler au cours des 40 prochaines années ce qui va dynamiser la demande de médicaments.

- Evolution des dépenses pharmaceutiques mondiales par grande zone géographique :

L'Amérique du Nord a consommé 59 fois plus de médicaments en 2006 que le reste du monde. Le ralentissement relatif du débouché nord-américain pour le médicament depuis deux ans tient au fait qu'il s'était stabilisé à un très haut niveau. Rapportée à la population totale par zone géographique, l'Amérique du Nord caracole en tête du classement des dépenses annuelles de médicaments par tête avec 888 dollars, contre 525 dollars au Japon, 480 dollars pour l'Union européenne et 15 dollars pour le reste du monde.

Les **BRIC**, relais de croissance de la demande pharmaceutique mondiale pour les prochaines décennies, ont représenté en 2006 environ la moitié du débouché pharmaceutique de la zone Reste du monde. Ils constitueront les relais de croissance de la demande pharmaceutique mondiale lors de la prochaine décennie. Si le potentiel commercial des BRIC apparaît immense, son pouvoir d'achat minime comparativement à ceux des pays développés, conduit à dire qu'il ne constituera pas le relais de croissance immédiat des grands laboratoires. La croissance annuelle des dépenses

pharmaceutiques mondiales en volume est comprise entre 4% et 5% par an sur les cinq dernières années. Cela n'est plus un nombre à deux chiffres comme la filière a connu lors de la précédente décennie. Mais elle vient buter sur le gonflement des déficits nets annuels des régimes d'assurance maladie des pays développés... qui pèse sur le prix moyen mondial du médicament. Les pressions déflationnistes du marché pharmaceutique sont devenues une réalité depuis deux ans.

- La rentabilité des laboratoires est touchée par cette modification de la demande pharmaceutique mondiale qui les a conduits à s'adapter.

L'évolution de la rentabilité des grands laboratoires :

Les 10 premiers laboratoires mondiaux – dont la moitié sont américains - réalisent environ 55% du chiffre d'affaires mondial de la pharmacie. La pression déflationniste du prix des médicaments pénalise l'évolution de la marge aussi bien opérationnelle que nette des grands laboratoires. En 2008, l'érosion de leur rentabilité devrait se poursuivre ne serait-ce que par l'arrivée à expiration de plusieurs brevets de blockbusters sur la période 2008-2010. Les pressions déflationnistes s'exerçant sur la demande pharmaceutique mondiale dynamisent les génériques dont l'avantage est d'être de 30 % à 70 % moins chers. L'expiration des brevets des médicaments des grands laboratoires représente une manne de 82 milliards \$ de CA supplémentaire pour les génériqueurs sur 2007-2010.

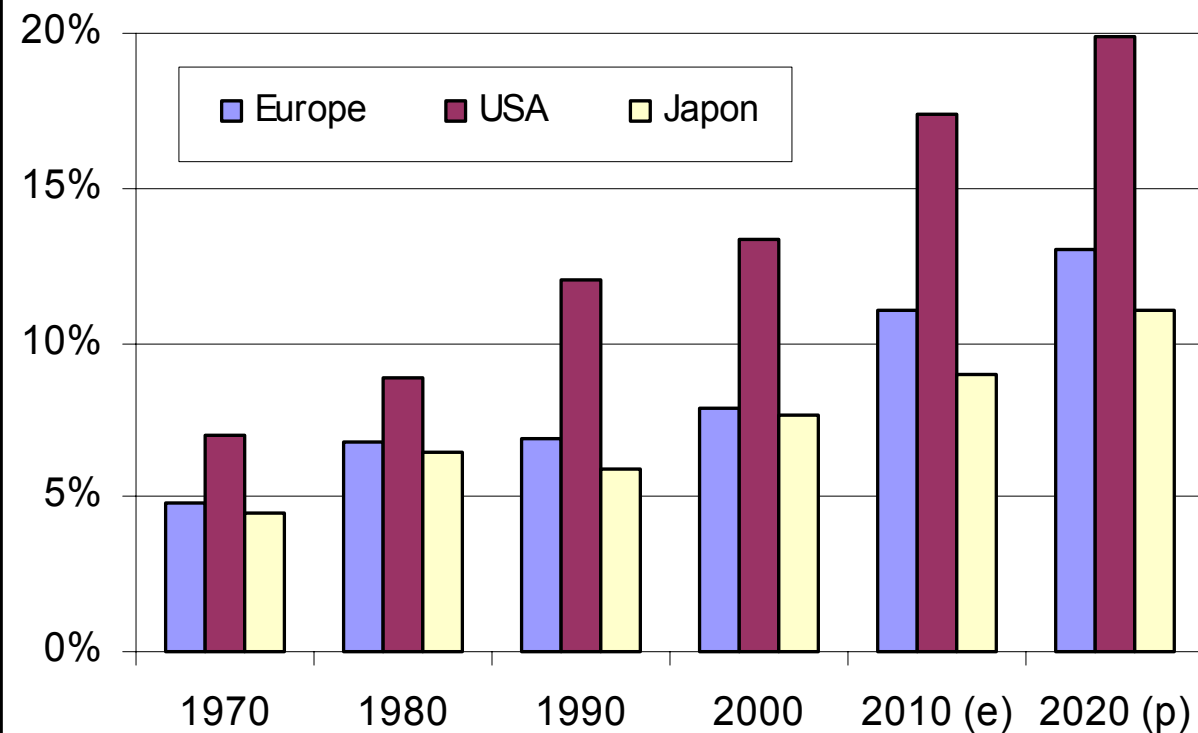
Confrontés à cette nouvelle donne, les laboratoires n'échappent pas à des restructurations pour maintenir leur rentabilité.

Les laboratoires sont amenés à céder des usines à des façonniers ou à effectuer des réorganisations internes. En effet, les grands laboratoires doivent désormais compter avec une nouvelle concurrence - les génériqueurs - et regarnissent leur pipeline déclinant en menant de coûteuses politiques de croissance externe. Confrontés par ailleurs à l'érosion de leur rentabilité, ils n'ont pas d'autres choix que de mener de vastes restructurations internes (scissions ou fermetures d'usines) avec réduction d'effectifs à la clé.

Croissance structurelle des dépenses de santé

Les dépenses de santé des pays développés croissent plus vite que leur PIB

Dépenses totales de santé (en % du PIB)



Part des dépenses de médicaments dans les dépenses de santé

	1990	2006
Europe	11%	13%
USA	9%	14%
Japon	21%	17%
Total	11%	14%

Allongement moyen de l'espérance de vie

La population mondiale âgée de 80 ans et plus va plus que quadrupler au cours des 40 prochaines années

Données en millions	2006	2020 (p)	2050 (p)	Variation 2006-2050
Population mondiale totale	6.500	7.600	8.900	+37%
Population mondiale âgée de 60 ans et plus	688	1.037	2.006	+192%
Population mondiale âgée de 80 ans et plus	90	144	402	+347%

Sources : INED, prévisions ONU

Quatre personnes sur cinq âgées de 75 ans ou plus consomment au moins un médicament sur ordonnance. Et une personne sur trois en consomme au moins quatre.

(source : étude « pharma 2020 » PWC)

Evolution des dépenses pharmaceutiques mondiales par grande zone géographique

La locomotive nord-américaine ralentit sur la décennie

<i>Montants en valeur</i>	1990		2006		Moyenne annuelle * 2000-2006	Moyenne annuelle * 2004-2006
	<i>Mds de \$</i>	%	<i>Mds de \$</i>	%		
Amérique du Nord	61	30%	302	47%	10%	8%
Japon	42	21%	63	10%	9%	14%
Union Européenne	65	32%	192	30%	5%	9%
Reste du monde	34	17%	85	13%	10%	12%
Marché mondial	202	100	642	100	10%	8%

* Les taux de croissance en moyenne annuelle sont calculés sur des montants exprimés en monnaie locale pour le Japon et l'UE afin de corriger l'effet des parités de change

L'Amérique du Nord a consommé 59 fois plus de médicaments par tête que le reste du monde

Le réservoir de croissance du marché du médicament au sein du Reste du monde est énorme

<i>Dépense annuelle de médicament par habitant pour l'année 2006</i>	Population en millions (en 2006)	Dépense par tête (en 2006)	Indice 100 : Amérique du nord
Amérique du Nord	332	888 \$	100
Japon	128	525 \$	59
Union Européenne	402	480 \$	54
Reste du monde (*)	5.659	15 \$	2
Monde	6.521	98 \$	11

* Reste du monde = Monde exclusion faite de l'Amérique du Nord, de l'UE et du Japon

Montée en puissance des BRIC au sein du reste du monde

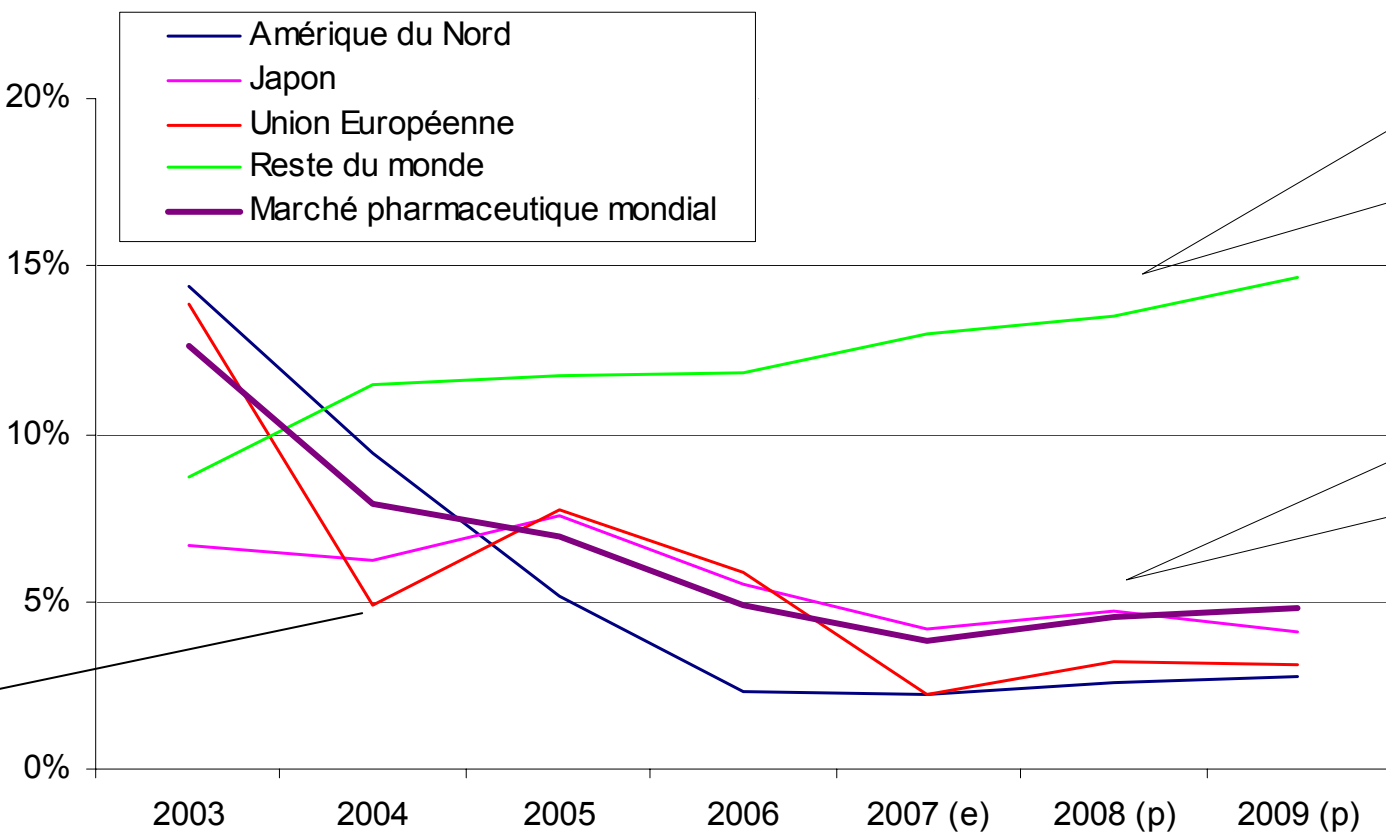
Elle est tirée par la part croissante des ventes de génériques dans le chiffre d'affaires pharmaceutique mondial (7,8% en 2001 contre 15,2% prévus en 2010)

Ventes En Md\$	2000	2006	2010 (p)	Croissance en moyenne annuelle sur 2000-2010	Consommation pharmaceutique par tête en 2010	PIB / tête sur 2006 (en \$ US)
Brésil	5	10	15	12%	75 \$	5.716
Russie	3	11	25	24%	179 \$	6.900
Inde	5	6	13	12%	12 \$	814
Chine	4	13	25	20%	18 \$	2.046
TOTAL	17	40	80	15%	27 \$	4.006

A comparer au PIB/tête des USA s'élevant à **44.200 \$** (c'est-à-dire 11 fois plus), de l'Europe (35.750 \$) ou du Japon (34.178 \$). Le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine constituent les relais de croissance de la demande pharmaceutique mondiale (mais) pas avant la prochaine décennie.

La croissance des dépenses pharmaceutiques mondiales se stabilise à un bon niveau en volume

Evolution du taux de croissance de la consommation de médicaments en volume par grande zone géographique



La consommation en volume du reste du monde ne prendra pas le relais des pays développés avant 2010

Evolution du taux de croissance **2008** du marché pharmaceutique mondial : +4,5%

Prévisions **2008** :

- USA : +2,6%
- Japon : +4,7%
- UE : +3,2%

Réforme fin 2003 de l'assurance maladie en Allemagne → fort ralentissement des volumes en 2004 puis rebond en 2005

Cartographie des principaux laboratoires mondiaux

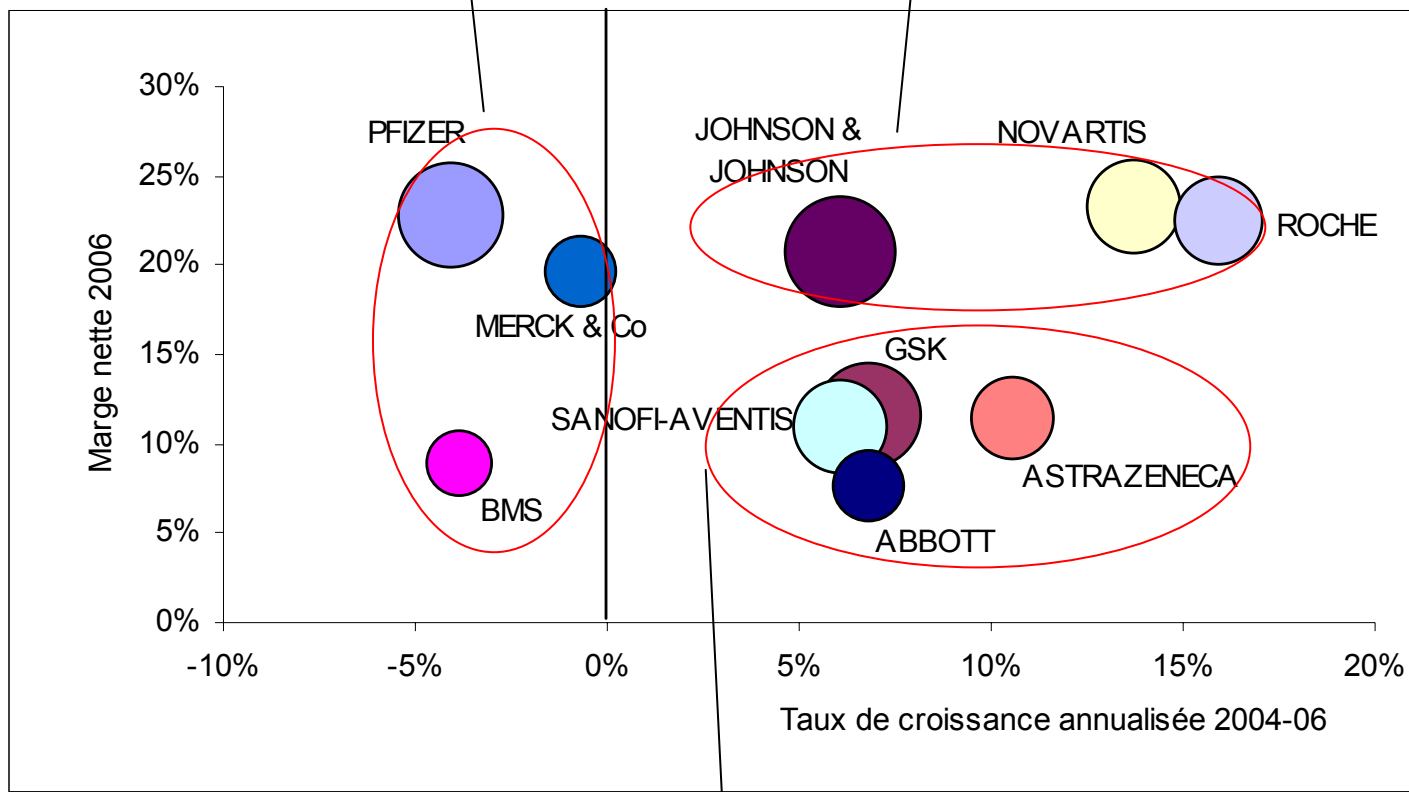


Le modèle du blockbuster n'est plus la panacée

Les 10 premiers laboratoires par ordre décroissant de CA 2006
J&J (USA) *
PFIZER (USA)
GSK (UK)
NOVARTIS (CH)
SANOFI-AVENTIS (FR)
ROCHE (CH)
ASTRAZENECA (UK)
MERCK (USA)
ABBOTT (USA) *
BMS (USA)

Un portefeuille produits menacé

Un portefeuille produits protégé

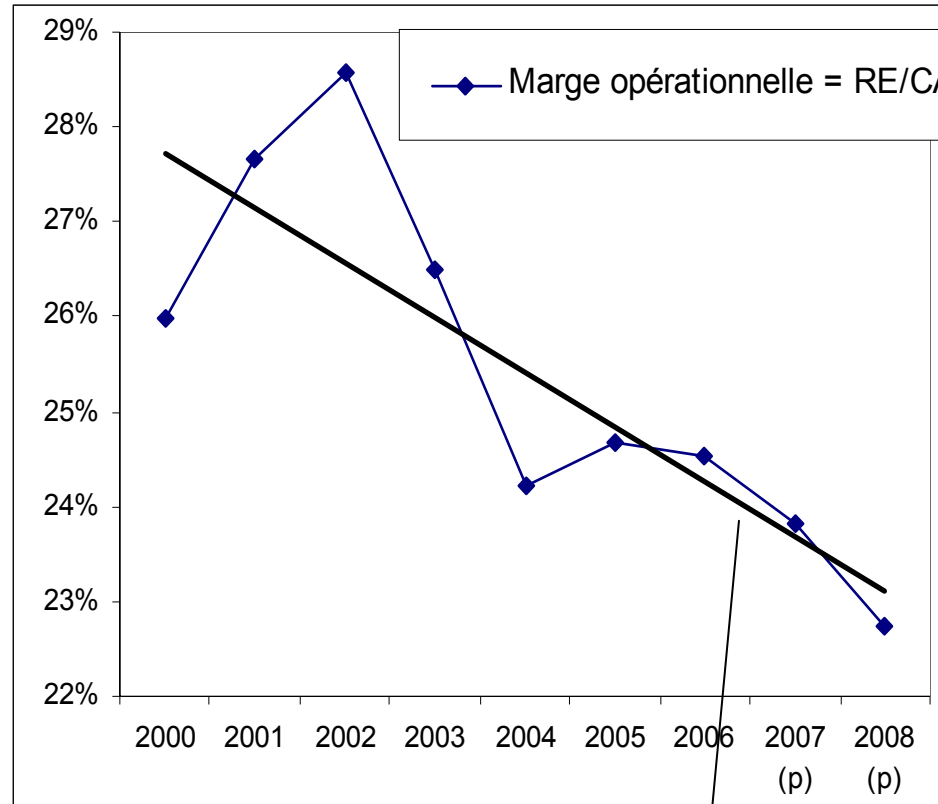


Un portefeuille produits en phase d'investissement

* Activités diagnostics et matériels médicaux inclus

Les 10 premiers laboratoires mondiaux réalisent environ 55% du CA mondial de la pharmacie. La moitié d'entre eux sont américains

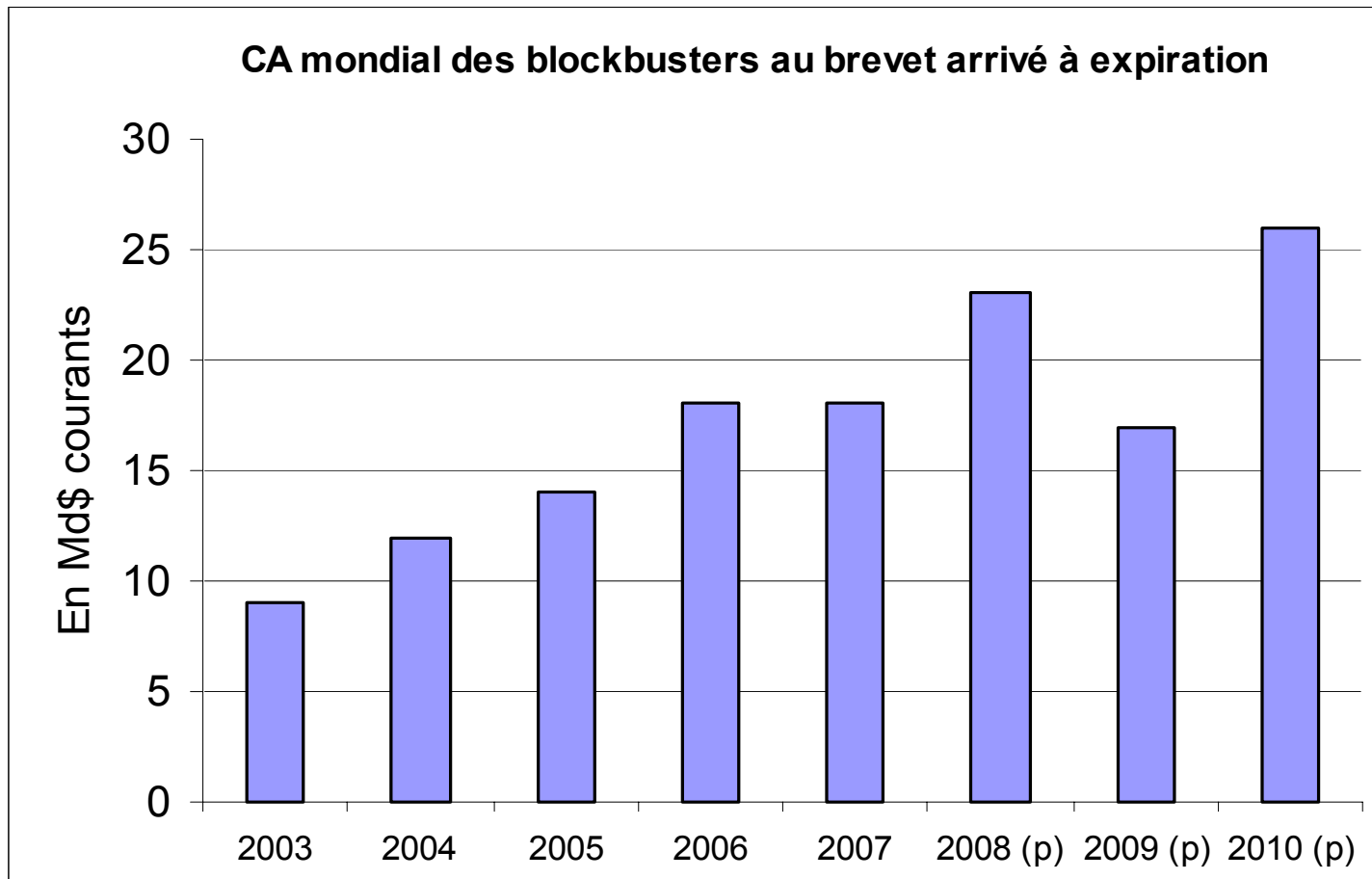
	Exercice 12/06	Exercice 12/07 (e)	Exercice 12/08 (p)
CA (Chiffre d'Affaires)	349 Md\$	360 Md\$	366 Md\$
RE / CA (Rentabilité d'Exploitation / CA)	24,5%	23,7%	22,7%
RN / CA (Rentabilité Nette / CA)	18,9%	17,8%	17,1%



La marge opérationnelle moyenne de notre échantillon calculée à taux de change constants, en baisse, reste cependant à un niveau enviable

Estimation du manque à gagner des blockbusters dont le brevet arrive à expiration

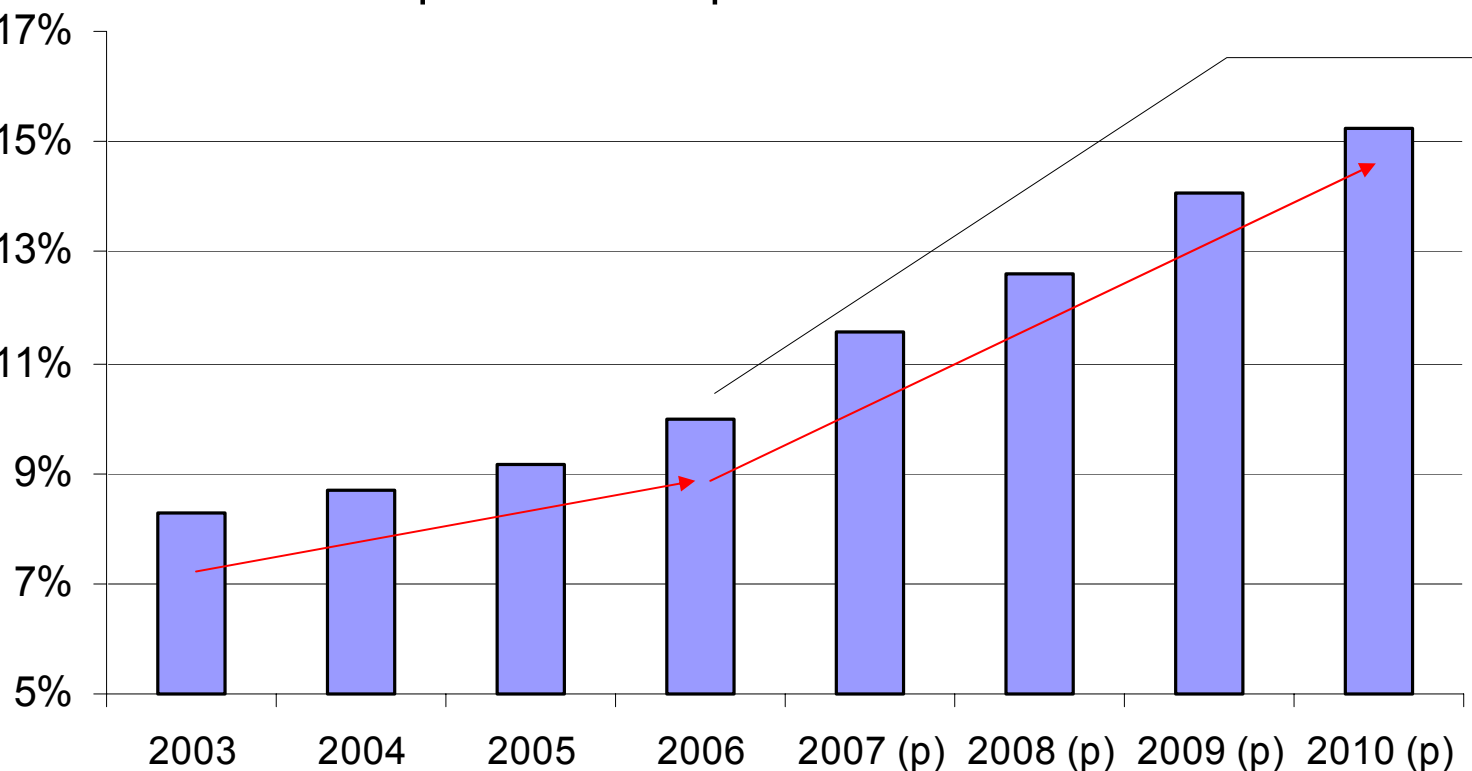
L'expiration des brevets des médicaments des grands laboratoires représente une manne de 82 Md\$ de CA supplémentaire pour les génériqueurs sur 2007-2010



2008 et 2010 constituent des pics en nombre d'expiration de brevets de médicaments innovants émanant des « big pharma »

La demande de médicaments moins chers favorise l'offre des génériqueurs au détriment de celle des laboratoires

Part des ventes de génériques dans les ventes pharmaceutiques mondiales

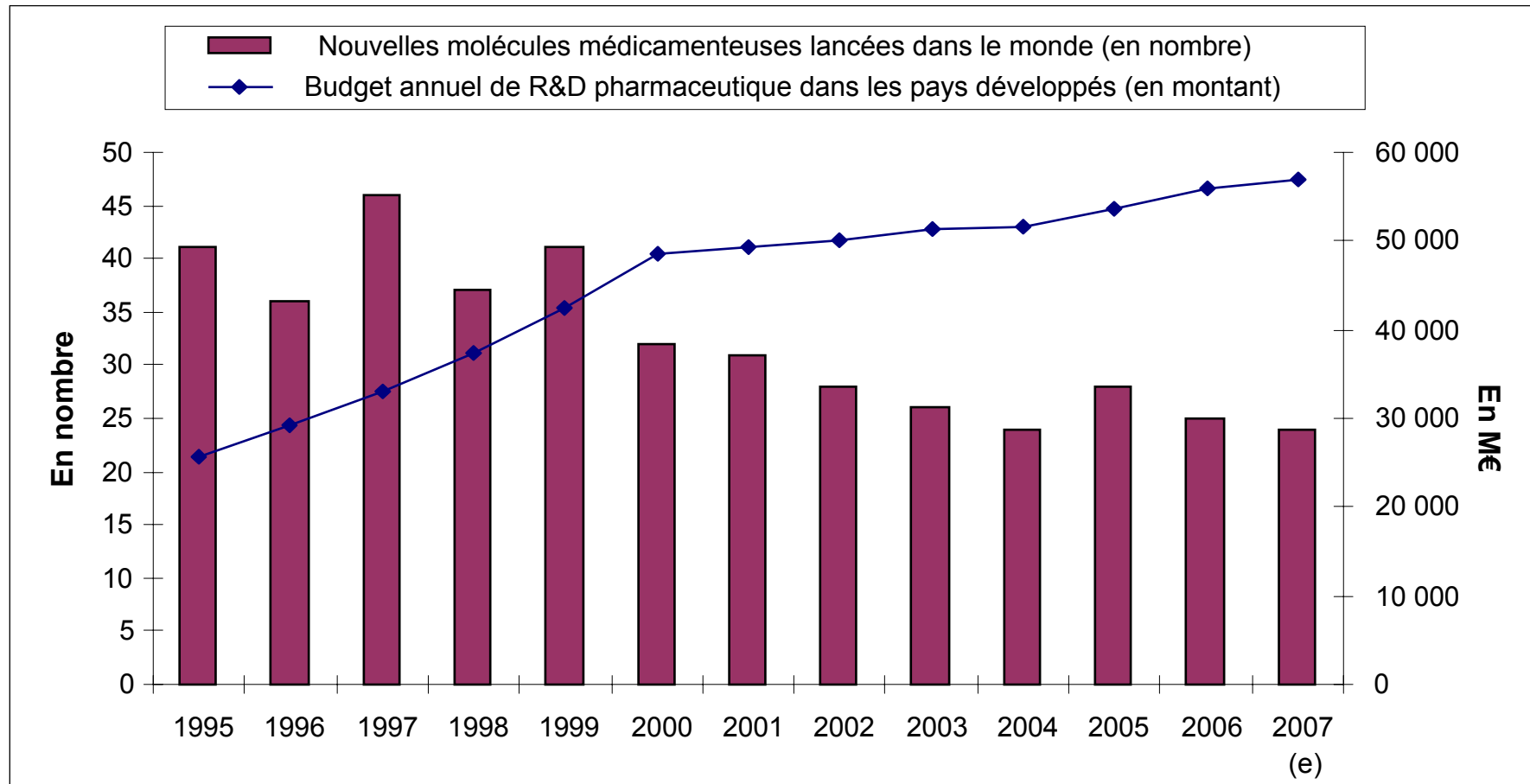


Décollage des génériques amplifié par l'expiration fin 2006 du brevet des premiers blockbusters (Zocor, MERCK; Zoloft, PFIZER)

Sources : estimations EH-Sfac ; consensus Biogaran, Sandoz, S&P, IMS

L'explosion du coût de revient d'un nouveau médicament (0,5 Md\$ en 95 → 1,5 Md\$ en 06) diminue le nombre de lancements

Le budget de R&D pharmaceutique mondial aurait dû tripler sur la période pour lancer le même nombre de molécules innovantes qu'en 1995



3- Politique Pharmaceutique en Algérie.

La politique pharmaceutique à l'instar des autres pays traite tous les aspects : législatifs, techniques et marché.

Ces mesures assurent pour la population de meilleures disponibilité et qualité du médicament sur le marché ; des institutions ont été mises en place afin de veiller sur le bon acheminement des médicaments vers le consommateur, que ça soit le produit fabriqué ou importé, nous retiendrons :

1- Le ministère de tutelle, de la santé et de la réforme hospitalière :

pour l'homologation du médicament et son enregistrement, cette opération permet de contrôler techniquement le produit et s'assurer de son authentification pour le mettre sur le marché, la procédure est renouvelée tous les 06 mois ;

Pour l'établissement des prix administrés, applicables aux remboursements ; sélection des médicaments vitaux et essentiels, médicaments pour traitement spécifique (maladie chronique) ; et pour assurer la disponibilité sur le marché ;

2- Le LNCPP, laboratoire de contrôle de produit pharmaceutique, son rôle comme indiqué le contrôle avant consommation

3- Le laboratoire nationale de contrôle de qualité (ministère de commerce), ce laboratoire ne touche pas uniquement que les médicaments, toute une série de produits périssable obéit a ce type de contrôle

4- L'agence nationale du médicament, c'est un organisme qui verra le jour dans quelques semaines et qui regroupera le LNCPP, le laboratoire chargé du contrôle des produits vétérinaire et phytosanitaire, la parapharmacie et le cosmétique.

En annexe vous trouvez l'énumération des éléments de textes relatifs à la réglementation.

II - Etude du cas du groupe Saidal

1- présentation

SAIDAL est une société par actions, au capital de 2.500.000.000 Dinars algériens, dont la mission principale est de développer, produire et commercialiser des produits pharmaceutiques à usage humain et vétérinaire. Sa vision réside dans sa capacité de se projeter dans le futur et assurer la position d'un laboratoire leader aux niveaux national et régional tout en perçant le marché international.

2- Historique

La Pharmacie Centrale Algérienne a été créée en 1969 par une ordonnance présidentielle lui confiant la mission d'assurer le monopole de l'Etat sur l'importation, la fabrication et la commercialisation des produits pharmaceutiques à usage humain. Dans le cadre de sa mission de production, elle a créé en 1971 l'unité de production d'El Harrach et racheté en deux étapes (1971 puis 1975) les unités de BIOTIC et PHARMAL.

A la suite de la restructuration de la Pharmacie Centrale Algérienne, sa branche production fut érigée en Entreprise Nationale de production Pharmaceutique par le décret 82/161, promulgué en Avril 1982.

Son patrimoine était constitué par les unités de production d'Alger. Le projet antibiotique de Médéa, qui appartenait alors à la SNIC (Société Nationale des Industries Chimiques), qui en avait assuré la réalisation, lui fut intégré officiellement en 1988 (les actions relatives à ce transfert ayant débuté dès 1986).

L'entreprise Nationale de Production Pharmaceutique avait pour mission d'assurer le monopole de la production et de la distribution des médicaments, produits assimilés et réactifs et pour objectif d'approvisionner de manière suffisante et régulière le marché algérien.

Elle changea de dénomination en 1985 pour devenir SAIDAL. En 1989, suite à la mise en œuvre des réformes économiques, SAIDAL devint une entreprise publique économique dotée de l'autonomie de gestion et fut choisie, parmi les premières entreprises nationales, pour acquérir le statut de société par actions.

En 1993, des changements ont été apportés aux statuts de l'Entreprise lui permettant de participer à toutes opérations industrielles ou commerciales pouvant se rattacher à l'objet social par voie de création de sociétés nouvelles ou de filiales.

En 1997, la société SAIDAL a mis en œuvre un plan de restructuration qui s'est traduit par sa transformation en Groupe industriel le 02 Février 1998 auquel sont

3- Les principales activités

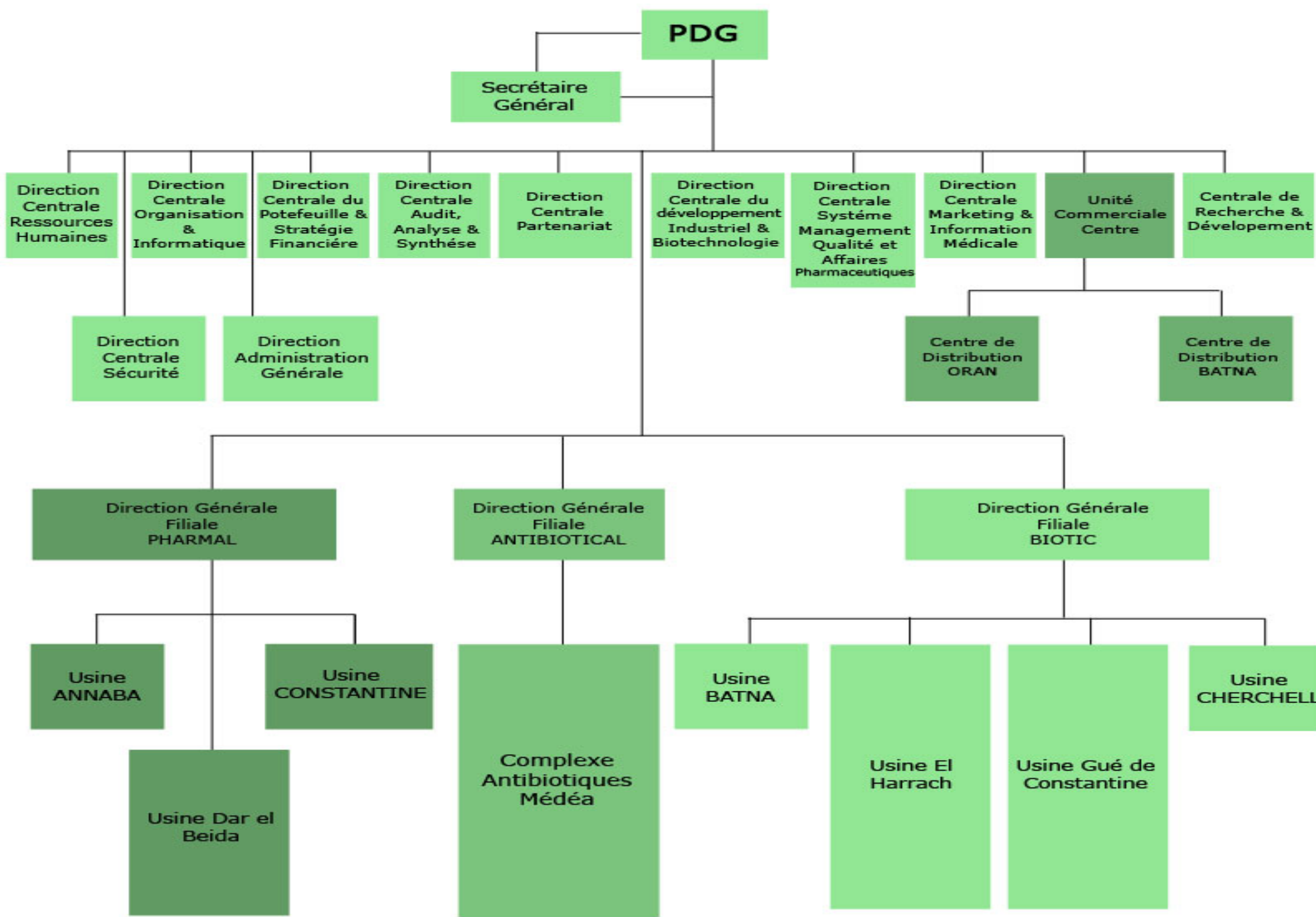
-La formulation des médicaments et du contrôle de leur conformité (matières premières, produits finis) au cours des différentes phases,

-La réalisation de travaux de recherche,

-La réalisation des prestations d'analyse pour des clients du secteur de l'agroalimentaire, vétérinaire...

4- Recherche & développement

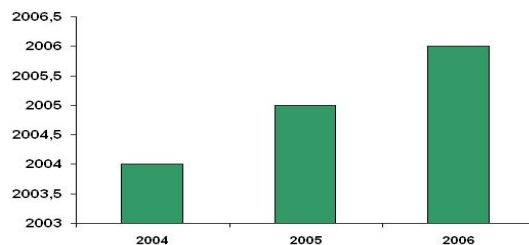
Créé en juillet 1999, doté d'équipements de dernière génération et d'un personnel qualifié, cette entité scientifique est chargée notamment de la recherche et du développement des médicaments et des techniques pharmaceutiques. Parmi ses missions, le CRD contribue à l'élaboration de la politique de développement des médicaments et des axes de recherche pour l'innovation pharmaceutique, la conception et le développement industriel des médicaments génériques.



6- chiffres de Saidal

U:Millions DA

FILIALE	2004	2005	2006
PHARMAL	1.993	2.209	2.049
BIOTIC	2.123	2.292	2.422
ANTIBIOTICAL	2.174	1.912	1.849

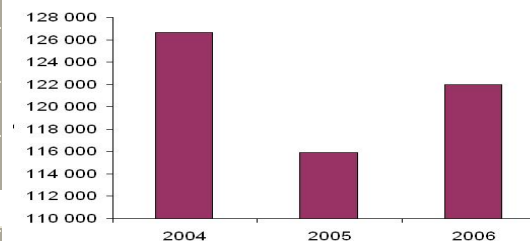


GROUPE (consolidé)	6.580	6.721	6.460
---------------------------	-------	-------	-------

Production par Filiale

U:Milliers UV

FILIALES	2004	2005	2006
PHARMAL	43.881	43.556	39.000
BIOTIC	39.684	39.633	49.000
ANTIBIOTICAL	43.059	32.708	34.000



GROUPE (consolidé)	126.624	115.897	122.000
---------------------------	---------	---------	---------

LES INSTALLATIONS DU GROUPE

- 7 Usines de Formulation et Conditionnement
- 1 Complexe de Fabrication Antibiotiques Formulation et Conditionnement
- 3 Centres de Distributions
- 1 centre de Recherche et de Développement

EFFECTIF		
Effectif 2007:	4363	
Cadres	Maitrise	Exécution
41%	44%	15%

Activité de l'Exercice 2007

1- Chiffre d'Affaires Par Société

Millions DA

SOCIETES	1er Trimestre	2ème Trimestre	3ème Trimestre	4 ème Trimestre	Cumul Année 2007
ANTIBIOTICAL	486	438	485	653	2 062
BIOTIC	532	786	591	791	2 700
PHARMAL	491	645	553	726	2 415
SOCIETE MERE	1 595	1 937	1 643	2 076	7 251
Consolidé Groupe	1 732	2 231	1 765	2 305	8 033

Les cessions inter filiales ont été éliminées

SOCIETE MERE	736	740	740	771
Total groupe	4273	4293	4308	4360

Source : site Internet Saidal : www.saidalgroup.dz

7- Partenariat

Après l'avènement de la loi sur la monnaie et le crédit en 1990 et la promulgation des premiers textes relatifs à l'encouragement des investissements étrangers en Algérie, SAIDAL s'est lancé de façon active dans le partenariat avec les grandes firmes internationales visant les objectifs suivants :

- Augmentation de sa part du marché domestique ;
- Intégration du groupe dans le marché régional et international dans la perspective de l'adhésion de l'Algérie à l'OMC ;
- Transfert technologique et acquisition de savoir faire ;
- Préparation du Groupe SAIDAL à intégrer la recherche et le développement de nouveaux produits ;
- L'élargissement de sa gamme de production et l'amélioration de leur qualité à des prix compétitifs.

Accords industriels (joint-venture) :

Ils portent sur la réalisation, en commun avec des laboratoires étrangers et locaux, d'usines pour la fabrication des médicaments de leur gamme en Algérie.

Ces accords concernent les laboratoires suivants : Pfizer(USA), SANOFI Aventis (France), Groupement Pharmaceutique Européen, Spimaco (Arabie Saoudite)/JPM (Jordanie)/Acdim (ligue Arabe) et Dar Al Dawa (Jordanie) et Solupharm (Algerie).

Synthèse Générale :

Catégorie	Coût Global (Millions DA)	Production (10 ⁶ UV)
Joint venture en production	2.412 soit 45,50%	15 soit 50%
Projets en voie de réalisation	1.740 soit 32,83%	10 soit 33,33%
Projet propre à SAIDAL	1.148 soit 21,66%	5 soit 16,66%

Joint venture

	Joint Venture	Dénomination	Localisation	Coût Investissement (Millions DA) et en %
Joint Venture en Activité	Pfizer – SAIDAL Manufacturing	PSM	Dar El Beida	912 soit 22,73%
	Winthrop – Pharma SAIDAL	WPS	Oued Smar	400 soit 9,97%
	SAIDAL – Groupement Pharmaceutique Européen >	SOMEDIAL	Oued Smar	980 soit 24,42%
	SAIDAL – DAR EL DAWA	JORAS	Gué de Constantine	120 soit 2,99%
Projets en Réalisation	SAIDAL – ACDIMA – SPIMACO-JPM-DIGROMED	TAPHCO	Rouiba	1.100 soit 20,75%
	SAIDAL – SOLUPHARM	SOLUPHARM	Sidi Kaci (El Tarf)	500 soit 12,46%

Investissement Propre à SAIDAL :

Produits	Coût de l'investissement (Millions DA)	Capacité (Millions UV)
Insuline	1.148	5

Synthèse par type de médicaments :

Produits	Coût de l'investissement (Millions DA)	Capacité (Millions UV)	
Formes sèches (Spécialités Pfizer)	912	30	En Production
Formes Sèches (Spécialités Aventis)	400	20	
Contraceptifs et divers produits	980	27	
Collyres, gouttes (nasales, ophtalmiques et auriculaires)	120	6	
Produits injectables- Formes sèches- Diverses classes thérapeutiques	1.100	17	En Projet
Solutés injectables	500	10	
Antibiotiques (Céphalosporines)	140	8	
Insuline	1.148	5	

Accords de façonnage

- Accords avec les Laboratoires étrangers

L'activité façonnage porte sur la fabrication des produits des partenaires, pour leur compte, dans les ateliers de SAIDAL.

*Avec les firmes étrangères, elle concerne des laboratoires de renommée mondiale à savoir : Pfizer (USA), Sanofi Aventis (France), Novo Nordisk (Danemark), Dar Eddawa (Jordanie), Ram Pharma (Jordanie), Eli Lilly (USA)...

Avec les laboratoires algériens, elle concerne les partenaires suivants :

Partenaires	Nombre de produits	Volume annuel (millions uv)	Type de médicaments
Généric Lab	7	5	Ant-ihypertenseurs, Ant-ireflux, Gastro-oesophagiens, Neuroleptiques.
UNILAB	2	5	Anti-infectieux
SOLUPHARM	5	6	Antirhumatismaux, antiallergique et hypertenseurs
LAD PHARMA	2	1	Anti-épileptique - Anti-Tussif
LAM	5	1.5	Antidiabétiques Oraux – Vasculoprotecteurs
BK LAB	7	3	Anti-Infectieux - Anti-hypertenseurs - Anti-Inflammatoires - Acides aminés

8- Les exportations

Le groupe Sidal exporte vers 15 pays

- **10 Marchés en Afrique :**

L'Afrique du sud, Le Cameroun, Le Mali, Le Tchad, Le Soudan, La Tanzanie, Le Sénégal, Le Burkina Fasso, Madagascar et Le Niger.

- **03 Marchés arabes :**

Le Yémen, L'Irak, et La Libye.

- **02 Marchés en Europe :**

L'Italie et L'Allemagne.

9- Portefeuille de Sidal

Partenaire	Parts de Sidal en %
- Aldaph	30 %
- Pfizer Sidal Manufacturing	10 %
- Somedal	17,5 %
- Aventis Pharm. Sidal	20 %
- Joras	30 %
- Taphco	35 %
- Solupharm	35 %

L'entrée en bourse de Sidal :

La Bourse a connu sa première OPV (Offre publique de vente). Entre le 15 février et le 15 mars 1999, la société publique de produits pharmaceutiques Saïdal a ouvert son capital aux privés à grand renfort de spots publicitaires diffusés sur les ondes. Deux millions d'actions, d'une valeur de 800 dinars chacune, ont ainsi été proposées au public. « Saïdal a connu un beau succès, explique un conseiller chargé des émissions auprès de la Cosob (Commission d'organisation et de surveillance des opérations de Bourse). 90 % des titres ont été souscrits par des privés, entreprises ou particuliers, et 800 000 demandes n'ont pu être satisfaites. »

- Bulletin sur les titres de Saidal en Bourse

Bulletin Officiel de la Côte

N° de la séance: 755
Date : 17/03/2008

	Cours acheteur	cours vendeur	Volume transigé	Cours de Clôture	Variation du Cours	Valeur transigée	Nombre de transaction
TITRE SAIDAL	-	-	2 498	410	-	1 024 180	4

Dividende 2006: 23 DA

Organismes payeurs:

- Banque Extérieur D'Algérie (BEA) : Pour titres dématérialisés
- Caisse Nationale D'épargne et de Prévoyance (CNEP)
- Banque Algérienne du Développement Rural (BADR)
- Banque du Développement Local (BDL)
- Banque National D'Algérie(BNA)
- Crédit populaire D'algerie (CPA)

* Source : site Internet Saidal : www.saidalgroup.dz

III- Questionnaire relatif aux projets de partenariat.

Entretien avec Mme F. AKACEM
Directrice du Partenariat et du développement Industriel

1- projets de partenariat réalisés :

Joint-venture

- Pfizer – Sidal manufacturing
- Sanofi Aventis – Pharma Sidal
- SAIDAL – Groupement Pharmaceutique Européen
- SAIDAL – DAR EL DAWA

Accords de façonnage

- Pfizer (USA)
- Sanofi Aventis (France/Allemagne)
- Novo Nordisk (Danemark)
- Dar Eddawa (Jordanie)
- Ram Pharma (Jordanie)
- Eli Lilly (USA)
- Généric Lab (Algérie)
- UNILAB (Algérie)
- SOLUPHARM (Algérie)
- LAD PHARMA (Algérie)
- LAM (Algérie)
- BK LAB (Algérie)

D'autres projets très intéressants n'ont pas vu le jour, notamment ceux relatifs à l'usine d'insuline, lequel projet était prévu avec le laboratoire danois Novo Nordisk, ensuite Sidal et pour le compte du même projet est entrée en négociation avec le laboratoire Eli Lilly, en vain. Finalement le projet d'unité de fabrication d'insuline a été réalisé à 100% par le Groupe Sidal avec une collaboration technique de Sanofi-Aventis.

2- Les éléments déterminants fixés par Sidal en vue d'un partenariat :

Avant l'ouverture du marché et l'avènement des FMN pharmaceutiques en Algérie, Sidal avait pour vocation la fabrication de médicaments à forte demande (à large consommation et pas très rentable), et un projet de partenariat est l'occasion pour que le Groupe Sidal puisse se développer et atteindre des niveaux internationaux notamment en matière de recherche & développement et technologie de fabrication.

Les éléments que s'est fixés Sidal en vue d'un partenariat sont les suivants :

- opter pour des produits à forte valeur ajoutée ;
- opter pour des produits d'avenir ;
- transfert de technologie (aussi minime soit-il) ;
- formation locale de cadres et techniciens de fabrication ;
- acquisition de nouvelles techniques managériales qui s'imposent pour les marchés mondiaux.

3- comportement du marché en Algérie :

Ce marché est en fait régi par un dispositif réglementaire assez fourni, à commencer par l'importation, la fabrication obligatoire après 03 années d'importation, ensuite la libération des importations sous les conditions fixées par les lois 2005 et le dispositif de remboursement de la CNAS .ces éléments, combien importants appliqués en si peu de temps ont rendu le marché du médicament en Algérie très instable, fluctuant et toujours entièrement dépendant d'une intervention de l'Etat.

Les intervenants, en l'occurrence les fabricants et importateurs, sont très attentifs aux changements et ce comportement les empêche de mener des politiques de développement et de planifier sur le moyen terme.

4- Avantages relatifs offerts par Sidal :

- une technologie intermédiaire (suffisante pour la fabrication) ;
- des installations complexes ;
- l'outil de production ;
- une main d'œuvre qualifiée ;
- une connaissance du marché ;
- une facilitation de procédures d'enregistrement de nouveaux produits au niveau des instances spécialisées.

5- Avantages offerts par les FMN

Avant d'énumérer les avantages offerts par les FMN, il est à signaler que ces firmes ont été forcées à investir en Algérie pendant les années 90 après 03 ans d'importation de leurs produits, tout en préservant leur statut d'importateur distributeur ; a ce titre nous pouvons dire que l'attractivité se situe ailleurs que dans la fabrication elle est en fait dans la forte distribution, dans le marché algérien ;

aussi nous pouvons nous permettre de dire que ce ne sont pas les avantages liés directement a la fabrication qui ont laissé les FMN investir en Algérie, c'est plutôt le marché algérien avec sa forte demande et la réglementation en vigueur qui ont crée la possibilité de l'investissement direct étranger des FMN, la preuve en est qu'elles ont opté pour la stratégie de partenariat.

- haute technologie (cas de l'usine d'insuline) ;
- formation de personnels spécialisé dans toutes les fonctions de l'entreprise, notamment ceux de la distribution (l'apparition des délégués médicaux et commerciaux) ;
- recherche & développement (produits d'avenir) ;
- possibilité d'exportation ;

6- qui sont les personnes en charge des négociations

Le premier concerné est le PDG du Groupe, qui signe un protocole d'accord qui ouvre le champ d'une plate forme, et sur laquelle démarrent les négociations. A ce stade il existe un intérêt commun entre les deux parties ; sur cette base les différents services (direction de partenariat et du développement industriel pour Sidal) rentrent en négociation abordant tous les aspects d'un éventuel partenariat à savoir : les installations, le personnel, le montant à investir, la distribution, le modèle managérial, à l'issue de ces tractations un rapport est établi et soumis au PDG pour validation.

7- Avantages accordés par l'Etat

Les avantages accordés sont du temps de l'APSI, car tous les projets de partenariats ont été concrétisés avant 2001.

Au titre de la réalisation :

- application du taux réduit (3%) en matière de droits de douane pour les équipements importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- Application du droit fixe en matière d'enregistrement du taux réduit de deux pour mille pour les actes constitutifs et les augmentations du capital ;
- franchise de la TVA pour les biens et services entrant directement Dans la réalisation de l'investissement ;

- réduction du droit de mutation à 5 pour mille pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement concerné.

Au titre de l'exploitation :

- Exonération, pendant une période de dix ans d'activité effective, de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS), de l'IRG sur les bénéfices distribués, du versement forfaitaire (VF) et de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) ;
- Exonération, à compter de la date d'acquisition, de la taxe foncière sur les propriétés immobilières entrant dans le cadre de l'investissement pour la période de dix (10) ans ;
- Octroi d'avantages supplémentaires de nature à améliorer et / ou à faciliter l'investissement tel que le report des déficits et les délais d'amortissements.

8- Commentaires des responsables de Sidal (Février 2008)

L'année 2007 aura été marquée pour le groupe pharmaceutique Sidal par des records en termes de chiffre d'affaires et de production.

La production a été en 2007 de plus de 135 millions d'unités vente, marquant une évolution de plus de 10% par rapport à 2006 et dépassant ainsi l'objectif fixé. Une production qui offre à Sidal 42% des parts de marché du volume des médicaments mis sur le marché national, estimé à 450 millions d'unités vente. Quant au chiffre d'affaires du groupe, il a enregistré une évolution de 12% pour atteindre 8,03 milliards DA répartis à hauteur de 35% pour la filiale Biotic, 32% pour la filiale Pharmal, 26% pour la filiale Antibiotical et seulement 7% pour le partenaire.

Sidal a effectué la réalisation d'un audit de maintien du certificat ISO 9001 version 2000 pour l'entreprise, tout en relevant que Sidal doit « s'assujettir à des exigences universelles en matière de bonnes pratiques de fabrication et de laboratoire BPF/BPL ». Et a obtenu le prix international de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (WIPO) pour la mise au point du procédé de l'orodispersible : un comprimé qui se désagrège en quelques secondes dans la bouche, sans avoir à l'accompagner d'un liquide.

Il est à signaler également l'obtention durant la même année 2007 d'un sixième brevet d'invention ainsi que le dépôt de 10 autres demandes de brevet. Il a été introduit sur le marché du médicament 45 nouveaux produits en 2007 tout en enregistrant durant l'année une première exportation de l'insuline en Afrique. Avec quelque 250 produits enregistrés, les responsables de Sidal ont affirmé avoir au niveau du ministère de tutelle un portefeuille d'une cinquantaine de produits à enregistrer mais qui n'ont pas dépassé les délais requis pour leur

enregistrement. « Nous pensons qu'en 2008, nous aurons le maximum de ces produits enregistrés. ».

A propos de l'ouverture de capital du groupe qu'il dirige, le PDG de Sidal a indiqué que l'opération est toujours en cours. « Si nous avons commencé à mettre 20% du capital de l'entreprise en Bourse, ce n'est pas pour s'arrêter en si bon chemin. Nous sommes en train de faire l'évaluation et l'Etat qui en est le propriétaire va lancer les appels d'offres.».

IV- Conclusion Générale

1- Résultat du parcours

L'information que contient ce travail consiste à mettre en exergue

- les IDE en définitif ;
- les méthodes et stratégies utilisées par les FMN dans le but d'investir dans un pays ;
- les méthodes d'attraction des pays d'accueil ;
- la politique menée par l'Algérie dans le but de dynamiser l'industrie pharmaceutique ;
- les performances du groupe Sidal, conséquence directe de la politique adoptée par les différents gouvernements Algériens.

Cette démarche permet de constituer une suite de notions afin de mieux cerner la question de l'industrie pharmaceutique en Algérie.

Avant de tirer la conclusion et se référant aux interrogations faites au tout début, nous constatons que les mesures prises par les pouvoirs publics n'ont pas atteint les objectifs fixés, savoir :

Nous n'avons assisté à aucun grand investissement, sérieux et prometteurs après l'instauration de l'instruction qui oblige les sociétés à fabriquer le médicament au bout de 03 ans d'importation ;

Ouvrir l'importation tout azimut en 2005 est une mesure antinomique par excellence à la première... ?

Rares sont les sociétés qui ont effectué des investissements avant 2005, la majorité s'est contentée à faire de la sous-traitance pour disparaître en tant que producteur après 2005 ;

Les joint-ventures de Sidal lui ont permis de pénétrer le marché des génériques, et effectuer des exportations, mais cela reste en deçà des espérances, car les partenaires ne verront pas d'un bon œil le développement de Sidal notamment en matière de générique, ceci réduira leur part de marché.

2- conclusion

La libéralisation de l'économie nationale décrétée au lendemain du premier rééchelonnement de la dette extérieure, a poussé l'Algérie à entamer un plan d'ajustement structurel, lui permettant de réformer l'espace économique national en l'orientant vers un modèle d'économie de marché. Ce modèle devenu l'unique ticket d'entrée dans la sphère de la mondialisation, prône une ouverture vers les autres marchés et la possibilité d'attirer l'investissement direct étranger.

Un code d'investissement a été élaboré justement pour pouvoir attirer ces IDE, le but premier était d'offrir des avantages aux entreprises étrangères afin qu'elles viennent s'installer sur le territoire national ; imitant les pays ayant de l'expérience en matière de promotion des IDE, une agence de promotion et de suivi d'investissements (APSI) a vu le jour en 1997, sa mission était de faire notamment la promotion auprès des entreprises étrangères au moyen de symposiums et de colloques, expliquant les avantages du marché Algérien et les avantages qu'offrait le pays d'accueil. Il faut dire qu'en tout début ces entreprises étrangères ne se bousculaient pas devant nos portes, et ce en raison du risque-pays qu'affichait l'Algérie et le climat d'insécurité qui régnait, à l'exception de quelques unes, telles que COCA-COLA, PEPSI et celles du secteur pharmaceutique, pour qui le marché était relativement vierge, donc des taux de rentabilité extrêmement juteux.

Le code d'investissement a plutôt fait développer les investissements nationaux jusqu'à arriver parfois à saturation sur certains secteurs, résultat : l'agence n'est pas parvenue à atteindre ses objectifs « attirer les IDE ».

une autre mouture de ce même code a été élaborée en 2001 (l'ANDI), avec moins d'avantages dans le cadre de l'exploitation que le précédent, prétextant que les avantages du marché algérien pourraient à eux seules attirer les IDE ; jusqu'au jour où les pouvoirs publics ce sont mobilisés en ayant compris que seuls les avantages fiscaux, parafiscaux et le marché, n'étaient pas en mesure d'appâter les IDE, qu'il faut préparer tout un environnement économique avec des technologies intermédiaires, susceptibles d'intéresser les entreprises étrangères à s'installer.

Les actions les plus urgentes à mon avis consiste à procéder à des réformes d'une manière effective au niveau notamment :

- des banques, évoluer et développer leurs prestations et se mettre au diapason de la globalisation ;
- du secteur secondaire, élaborer une stratégie industrielle afin de booster ce secteur qui était resté figé par le fait qu'il a été conçu dans le cadre d'une économie dirigée, et l'invasion des produits manufacturiers issue de l'importation, cela a commencé à s'opérer ... !

Les assises industrielles ont eu lieu en février 2007, préconisant les mesures suivantes : libérer le foncier industriel ; éradiquer la bureaucratie et se doter d'une législation claire et stable, avec un appareil judiciaire juste et équitable.

Dans notre cas précis, en l'occurrence le secteur pharmaceutique, les IDE ont pratiquement fui le marché depuis que la législation n'impose plus la concomitance du type obligation d'investir dans la fabrication au bout de trois années d'importations et surtout à cause de l'instabilité juridique régissant le secteur et les agissements déloyaux de certains opérateurs. Les joint-ventures concrétisés pendant la fin des années 90 et début 2000 entre SAIDAL et notamment PFIZER et SANOFI-AVENTIS se portent bien, mais le marché demeure beaucoup plus intéressant pour les FMN en se contentant d'importer et de distribuer.

En 2007 l'Algérie a importé pour 1,8 Md \$ de médicaments dont 1,4 Md \$ de médicaments génériques, en 2008 il existe 50 entreprises fabriquant 90% de produits génériques ; n'étant pas encore membre de l'OMC, qu'est-ce qui empêche les autorités compétentes de se pencher sur le problème, en élaborant une véritable politique capable de dynamiser le secteur à l'image de l'Inde qui à travers le 2^{ème} Indian patent pact a offert la possibilité aux fabricants nationaux de se développer et par la même de bénéficier d'un secteur pharmaceutique concurrentiel à l'échelle mondiale, ensuite d'ouvrir le droit à la propriété intellectuelle juste avant son adhésion à l'OMC.

A mon avis nous sommes en droit de se demander et de s'interroger sur cette léthargie et ce désengagement affichés par le gouvernement à l'adresse de ce secteur, oh combien sensible et important pour la population ; en avançant toujours le fait que l'Algérie est tenue par ses engagements vis-à-vis de l'OMC, alors que nous en sommes pas encore membre.

BIBLIOGRAPHIE :

Ouvrages :

- M.Boudehane (2000), Les nouveaux fondements et cadres de l'investissement en Algérie, Ed El Malakia .
- Jacques Léonard, Charles P Kindelberger, Henri Bernard, Hami Hamond, Jean Malpas, (1997), Les mouvements internationaux de capitaux, Ed Economica
- Bertrand Bellon, Ridha Gouia (1998), IDE et développement industriel méditerranéen, Ed Economica
- Bernard Guilhon (1998), Les firmes globales, Ed Economica
- Charles Levison (1974), Les trusts du médicament, Ed du Seuil
- Vélasquez, L'industrie du médicament et le tiers monde, Ed. L'ARMATON
- H Lindert et A Pugel (1997), Economie international, 10ed Economica
- M.Z Brook, H Lee Remmers, M. Lutafalla, (1973) La stratégie de l'entreprise multinationale, Ed Sirey
- Vladimir Andref, (1996), Les multinationales globales, Ed La Découverte
- Willy Dimeglio, (1995), Pour un partenariat industriel avec le Maghreb et les PECO (pays d'Europe centrale et orientale), Ed, La Documentation française
- J.L Mucchielli, (1998), Multinationales et Mondialisation, Ed. Seuil
- P.Krugman (1991), Geography and Trade, MIT Press, Cambridge (Passages traduits en Français)

- J.Dunning, (1997), The European Internal Market Programme and Inbound Foreign Direct Investment, (Passages traduits en Français)

Revue, études et articles:

- OCDE, 2005, Annuaire des Statistiques d'Investissement Direct International
- Fontagné L. & Pajot M., (1999), "Investissement Direct Etranger et Echanges Extérieurs: un impact plus fort aux Etats-Unis qu'en France", Economie et Statistique n°326-327
- Mayer T., 2000, "Comportements stratégiques de localisation des firmes multinationales", Thèse de Doctorat, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne
- R. Baldwin, P. Martin (2001), Ottaviano.G "Global Economic Divergence, Trade and Industrialisation" : the Geography of Growth Takeoffs Journal of Economic Growth
- C. Berthomieu, 12 et 13 novembre 1998, « La prospérité des pays du Maghreb passe –t –elle par l'intégration économique régionale » 2èmes rencontres EU - Méditerranéennes. Université de Nice
- B. Abel Andrew, David Neumark, Gary Gorton, J. David Richardson, John Enrico DiNardo, Kathleen McGarry, Paul R. Krugman, Robert C. Merton, Robert J. Shiller, Sebastian Edwards, Anthony Venables, Janice C. Eberly, National Bureau of Economic Research, Nicole M. Fortin, Pamela J. Smith, Richard Joseph Rosen, Robert F. Schoeni, Stefano Athanasoulis, William L. Wascher, Thomas Lemieux, (1995) "Optimal Investment with Costly Reversibility", revue d'études économiques
- E. Asiedu, (2002), "On the determinants of foreign direct investment to developing countries: Is Africa Different?", World Development,
- Restatement and Some Possible Extensions, Journal of International Business Studies,
- J. Markusen, R. James (2004), "*Multinational Firms and the Theory of International Trade*" Cambridge, MA: MIT Press.

- J. Markusen, JR and AJ Venables (2000), "The theory of endowment, intra-industry and multinational trade" *Journal of International Economics*,
- Markusen, J. (1995), "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of Rodrik, D. (1991), "Policy uncertainty and Private Investment in Developing Countries", *Journal of Development Economics*,.
- F. Schneider, BS. Frey, (1985), « Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment », *World Development*,
- Rapport Banque mondiale 2004, 2005 et 2006
(Site www.banquemondiale.org)
- OCDE publications et documents (www.ocde.org)
- MOCI n° 1754 du 11-05-2006, relancer l'industrie lorgne sur l'Inde
- MOCI n° 1727 du 03-11-2005, Industrie pharmaceutique ; l'Inde se met aux normes ; l'aventure indienne d'une PME Strasbourgeoise ; Protéger la propriété intellectuelle ; le point sur la législation indienne régissant les brevets pharmaceutiques.
- MOCI n° 1770 du 28-09-2006, industrie pharmaceutique : la ruée vers l'eldorado chinois de la R&d ; obtenir une licence pharmaceutique en chine , contrefaçon, Pékin tente de renforcer énergiquement ses moyens de lutte.
- Bulletin du Statec N°3/1999 - Les investissements directs étrangers du Luxembourg (1995 à 1997)
- Bulletin du Statec N°7/2000 - Les relations économiques extérieures du Luxembourg à la fin du XXe siècle
- Cahier économique N°94 (Mars 2003) - Les relations économiques extérieures du Luxembourg de 1995 à 2001
- Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux, troisième édition, 1996
- World Investment Report (1991-), United Nations, New York

- Bulletin du Statec N° 3/1999 - Les investissements directs étrangers du Luxembourg (1995 à 1997)
- Bulletin du Statec N° 7/2000 - Les relations économiques extérieures du Luxembourg à la fin du XXe siècle
- Cahier économique N° 94 (Mars 2003) - Les relations économiques extérieures du Luxembourg de 1995 à 2001
- Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux, troisième édition, 1996
- World Investment Report (1991-), United Nations, New York
- Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux, troisième édition, 1996
- World Investment Report (1991-), United Nations, New York

- Faouzi BOUJEDRA, Laboratoire d'économie d'Orléans, document « Risque pays et Investissement Direct Etranger dans les pays en développement. « Analyse théorique et étude empirique »

- La Pharmacie Mondiale : une restructuration en marche
Nicolas Delzent, directeur de la recherche, membre du directoire ;
Sophie allegot, arbitre responsable de branche ;
Laika Keller, arbitre ;
Yann Lacroix, responsable des études sectorielles ;
Marc Livinec, conseiller sectoriel.

- Analyse Socio-économique : Industrie Pharmaceutique Mondiale
Pr. Paul Lauzon, Titulaire de la chaire d'étude Socio-économique, Université de Montréal ;
Marc Hasbani, chercheur à la chaire Socio-économique, Université de Montréal ;

- « Modèle théorique de l'IDE avec la prise en compte du risque pays »,
laboratoire d'économie d'Orléans, document de recherche n° 2007-05,
Faouzi Boudjedra

- statistique du commerce international 2007 , OMC
- ANIMA , réseau Euro-méditerranéen d'agences de promotion des investissements, note et étude n° 22, Avril 2007

Annexe

Annexe 1

Évolution de certains indicateurs de l'IED et de la production internationale, 1982-2006
(En milliards de dollars et en pourcentage)

Indicateur	Valeur en prix courant (en milliards de dollars)				Taux de croissance annuel (en pourcentage)						
	1982	1990	2005	2006	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2003	2004	2005	2006
Entrées d'IED	59	202	946	1 307	21,7	22,0	40,0	-9,3	31,6	27,4	38,1
Sorties d'IED	28	230	837	1 216	24,6	17,3	36,4	3,6	56,6	-4,6	45,2
Stock intérieur d'IED	637	1 779	10 048	11 993	16,9	9,4	17,4	20,6	16,9	5,0	19,4
Stock extérieur d'IED	627	1 815	10 579	12 474	17,7	10,6	17,3	18,1	15,6	4,2	17,9
Revenu de l'investissement direct intérieur	47	76	759	881	10,4	29,2	16,3	37,5	33,2	28,9	16,0
Revenu de l'investissement direct extérieur	46	120	845	972	18,7	17,4	11,8	38,0	38,4	24,7	15,1
Fusions-acquisitions internationales ^a	..	151	716	880	25,9	24,0	51,5	-19,7	28,2	88,2	22,9
Chiffre d'affaires des filiales étrangères	2 741	6 126	21 394	25 177	19,3	8,8	8,4	26,6	15,0	3,0	17,7
Produit brut des filiales étrangères	676	1 501	4 184	4 862	17,0	6,7	7,3	21,1	15,9	6,3	16,2
Total des actifs des filiales étrangères	2 206	6 036	42 637	51 187	17,7	13,7	19,3	26,0	-1,0	9,3	20,1
Exportations des filiales étrangères	688	1 523	4 197	4 707	21,7	8,5	3,3	16,1	20,5	10,7	12,2
Effectifs des filiales étrangères (en milliers)	21 524	25 103	63 770	72 627	5,3	5,5	11,5	5,7	3,7	16,3	13,9
<i>Pour mémoire:</i>											
PIB (en prix courants)	12 002	22 060	44 486	48 293	9,4	5,9	1,3	12,3	12,4	7,7	8,6
Formation brute de capital fixe	2 611	5 083	9 115	10 307	11,5	5,5	1,0	12,6	15,5	4,8	13,1
Droits et redevances	9	29	123	132	21,1	14,6	8,1	12,4	19,2	9,6	7,2
Exportations de biens et de services non facteurs	2 124	4 329	12 588	14 120	13,9	8,4	3,7	16,1	20,5	10,7	12,2

Source: CNUCED, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, tableau I.4.

^a Données disponibles à partir de 1987 seulement.

^b 1987-1990 seulement.

^c Données provenant du résultat de la régression suivante: chiffre d'affaires/stock intérieur d'IED (en millions de dollars) pour la période 1980-2004: chiffre d'affaires = 1 853 + 1,945* stock intérieur d'IED.

^d Données provenant du résultat de la régression suivante: produit brut/stock intérieur d'IED (en millions de dollars) pour la période 1982-2004: produit brut = 679 + 0,349* stock intérieur d'IED.

^e Données provenant du résultat de la régression suivante: actifs/stock intérieur d'IED (en millions de dollars) pour la période 1980-2004: actif = -1 523 + 4,395* stock intérieur d'IED.

^f Pour 1995-1997, les données proviennent du résultat de la régression suivante: exportations des filiales étrangères/stock intérieur d'IED (en millions de dollars) pour la période 1982-1994: exportations = 285 + 0,628* stock intérieur d'IED. Pour 1998-2006, la part des exportations des filiales étrangères dans les exportations mondiales en 1998 (33,3 %) a été utilisée pour obtenir ces montants.

^g Données provenant du résultat de la régression suivante: effectifs (en milliers)/stock intérieur d'IED (en millions de dollars) pour la période 1980-2004: effectifs = 18 021 + 4,55* stock intérieur d'IED.

^h D'après des données du FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2007.

Annexe 2

<u>indicateurs socio-économiques de 2000 à 2006</u>	2003	2004	2005	2006
Taux de croissance en %				
de la PIB (en volume)	7,2	5,3	5,3	1,6
du PIB (en volume)	6,9	5,2	5,1	1,8
de l'indice des prix à la consommation	2,6	3,6	1,6	2,5
de la production industrielle (public national)	1,1	0,41	1,6	-0,3
des prix à la production industrielle (public national)	3,8	4,41	3,5	2,4
des prix à la production industrielle (Secteur privé)	0,6	1,5	2,2	1,9
des prix de gros des fruits et légumes	4,2	2,1	1,7	5,9
des prix de gros des fruits frais	8,8	7,1	-3,3	-1,8
des prix de gros des légumes frais	14,7	-14,2	25,4	2,3
de la production agricole (en volume)	19,7	3,11	1,9	4,9
PNB / Habitant (en USD)	2 051,8 ¹	2 522,41	2 985,91	3 346,3
Solde de la balance commerciale (FOB/FOB en 10 ⁶ \$ US)	11 138	14 271	26 470 ¹	34 060
Solde de la balance des paiements (en 10 ⁶ \$ US)	7 469	9 251	16 940	17 670

Taux de change moyen pondéré (1USD = ... DA)	77,3947	72,0603	73,35961	72,6466
Taux de change moyen pondéré (1Euro = ... DA)	87,4291	89,6198	91,3179	91,2231
Solde global du Trésor (en milliard de DA)	489,61	439,01	896,61	895,8
Monnaie et quasi-monnaie M2 (en 10⁹ DA)	3 354,4	3 738,00	4 157,61	5 015,3
Encours de la dette extérieure/ recettes d'exportations	0,9	0,64	0,35	0,1
Service de la dette extérieure / recettes d'exportations (en %)	16,8	16,6	12	23,3
Taux d'accroissement naturel de la population en ‰	15,8	16,3	16,9	17,8
Population au milieu de l'année (en 10³)	31 848	32 364	32 906	33 481
Taux d'activité en % ²	27,811	29,641	29,18	30,51
Taux d'activité en % ³	39,81	42,13	40,98	42,46
Taux de chômage en %	23,72*	17,65**	15,26***	12,27****

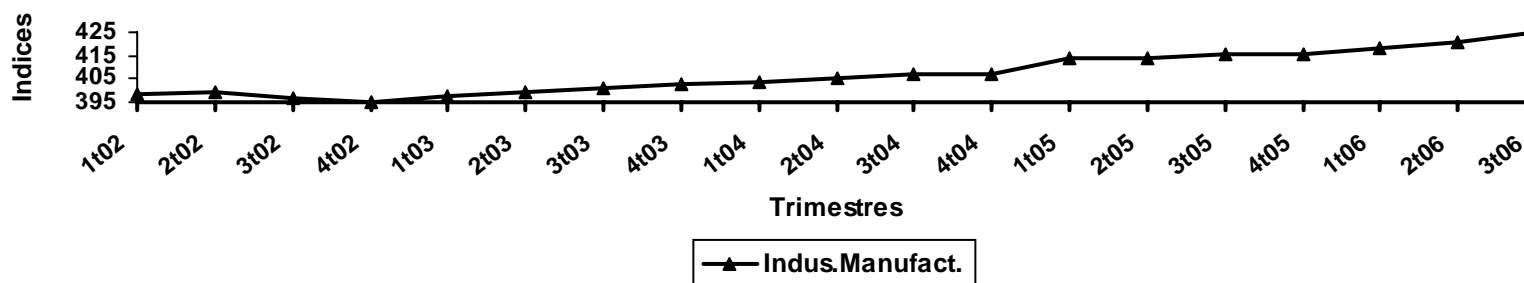
Produit Intérieur Brut (SCN) et son affectation En Million de DA

	2000	2001	2002	2003	2004	
Consommation Finale Individuelle des Ménages	1 684 862,8	1 817 277,4	1 954 242,0	2 089 319,2	2 319 678,3	2 474 848,5
Consommation Finale des Administrations Publiques	156 835,4	173 334,5	218 828,7	243 281,0	260 310,7	251 126,9
Consommation Finale Affaires Immobilières	2 025,4	2 103,7	2 168,5	2 247,0	2 372,7	2 624,1
Consommation Finale des Institutions Financières	5 770,1	7 332,4	14 053,3	13 872,3	15 767,1	17 387,3
Accumulation Brute des Fonds Fixes	852 628,7	965 462,5	1 111 309,3	1 265 164,5	1 476 902,6	1 675 244,6
Variations de Stocks	117 032,4	199 073,8	295 237,3	344 219,0	559 794,3	690 870,2
Exportations de Biens et Services	1 734 750,7	1 550 898,4	1 605 789,6	2 008 951,3	2 462 919,6	3 569 649,3
(-) Importations de Biens et Services	855 221,9	930 677,5	1 159 170,2	1 254 041,2	1 577 137,7	1 820 427,1
Emplois de la Production Intérieure Brute	3 698 683,7	3 784 805,3	4 042 458,5	4 713 013,1	5 520 607,6	6 861 323,9
Rémunération des Salariés	479 700,3	521 788,5	540 241,0	576 046,9	648 619,7	689 892,4
Consommation des Fonds Fixes	257 183,3	284 454,9	304 681,8	346 879,1	403 561,2	459 284,8
Impôts Indirects Nets de Subventions	737 499,6	744 451,3	840 460,3	923 314,0	1 070 341,1	1 297 823,2
Excédent Net d'Exploitation	2 224 300,5	2 234 110,6	2 357 075,4	2 866 773,1	3 398 085,6	4 414 323,6
Production Intérieure Brute	3 698 683,7	3 784 805,3	4 042 458,5	4 713 013,1	5 520 607,6	6 861 323,9

PRIX A LA PRODUCTION INDUSTRIELLE (Prix TTC)
INDICE TRIMESTRIEL
 (Privé) Base et référence 1989

	INTITULÉ GRÉGATION	Poids 1989	1°Tri 2005	2°Tri 2005	3°Tri 2005	4°Tri 2005	Année 2005	1°Tri 2006	2°Tri 2006	3°Tri 2006	2T06/1T06	1S06/2S05	1S06/1S05	3T06/2T06	3T06/3T05	9M06/9M05
Nomenc.	INDICE GENERAL	100	415	415	416	416	415,4	419	422	426	0,6	1	1,3	1	2,4	1,7
	INDUSTRIES MANUFACTURIERES	99.76	414.2	414	415.2	415.5	414.8	418	421	425	0,6	1	1,3	1	2,4	1,7
NSA 05	Mines et Carrières	0.24	682	682	682	682	682,4	686	692	692	1	1	1	0	1,4	1,1
NSA 06	ISMMEE	14.95	336	336	349	349	342,3	366	383	391	4,5	7,3	11,5	2,2	12,1	11,7
NSA 07	Mat. Const/ Ceram/Verres	5.16	271	271	271	273	271,4	273	273	273	0	0,5	0,8	0	0,8	0,8
NSA 09	Chimie/caoutchou/Plastiq	20.73	470	470	470	470	469,9	470	470	470	0	0	0	0	0	0
NSA 10	Ind./Agro.Alim.Tab.Allumette	15.52	568	568	568	568	567,9	570	570	591	0,1	0,4	0,4	3,6	4	1,6
NSA 11	Ind.Text.Bonnet.Confect.	18.11	267	267	267	265	266,2	265	264	263	-0,1	-0,5	-0,8	-0,4	-1,3	-1
NSA 12	Ind.Cuirs et Chaussures	9.02	235	235	235	235	235,2	236	236	236	0	0,3	0,3	0	0,3	0,3
NSA 13	Ind/Bois/Lièg/Pap/Imprim	10.15	708	708	708	714	709,5	714	714	712	0	0,4	0,7	-0,2	0,6	0,7
NSA 14	Divers	6.13	360	360	344	344	352,1	344	344	344	0	0	-4,3	0	0	-2,9

Evolution trimestrielle de l'indice des prix à la production industrielle
 - Secteur privé -



LES INDICATEURS MONETAIRES (En %)

Désignation	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Croissance de la masse monétaire M2	15,3	10,5	15	18,2	19,1	13,6	12,99	22,30	17,30	15,61	11,44	10,9
Croissance des crédits à l'économie	38,9	84,9	36,5	7,8	1,2	13,7	-16,99	8,52	17,47	8,95	11,22	15,9
Liquidité de l'économie	45,5	38,7	34,4	-4,6	-1,4	32,2	38,3	58,05	63,82	63,72	61,01	52,6
Part de la circulation fiduciaire dans M2	30,8	31,2	31,6	36	42,3	43,2	29,22	23,34	22,91	23,30	23,39	22,2

Source : O.N.S

Annexe 3

Les principales agences de promotion dans le monde et leur site Internet :

Europe de l'ouest

- > AT Austrian Business Agency <http://www.aba.gv.at/english/main.asp>
- > BE Invest in Belgium
Http://mineco.fgov.be/investors/why_invest_in_belgium/index.htm
- > CH Location Switzerland <http://www.swissemb.org/ls>
- > DE Invest in Germany <Http://www.invest-in-germany.de/en/>
- > DK Invest in Denmark <Http://www.investindk.com/>
- > ES Trade Commission of Spain <http://www.investinspain.org>
- > FI Invest in Finland <Http://www.investinfinland.fi/>
- > GB Invest UK <Http://www.invest.uk.com/>
- > GR Invest in Greece <Http://www.invgr.com/>
- > IR Ind. Dev. Agency of Ireland <http://www.idaireland.com/>
- > IT Invest in Italy <http://investinitaly.com/>
- > LU Invest in Luxembourg <http://www.invest-in-luxembourg.org/>
- > NL Netherlands Foreign Investment Agency <http://www.nfia.com/>
- > NO The Norwegian Trade Council <http://www.eksport.no/>
- > PT Portuguese Trade Commission (ICEP)
<http://www.portugal.org/investing/index.html>
- > SE Invest in Sweden <http://www.isa.se/>

Europe de l'est

- > CZ CzechInvest <http://www.czechinvest.org/>
- > HU Invest in Hungary <http://www.aries.hu/invest/index.html>
- > LT Lithuanian Development Agency <http://www.lida.lt/>
- > LV Latvian Development Agency <http://www.lida.gov.lv/>
- > PL Polish Agency for Foreign Investments in Poland
<http://www.paiz.gov.pl/indexm.html>
- > RO Invest Romania <http://www.investromania.ro/>
- > RU Investment guide to Russia <http://www.fipc.ru/fipc/>
- > SI Invest in Slovenia <http://www.investslovenia.org/>
- > SK Doing business in Slovakia
<http://www.slovakemb.com/business.shtml>

Amérique

- > BR Brazilian Foreign Trade Association <http://www.aeb.org.br/>
- > CA Invest in Canada <http://www.investincanada.org/>
- > MX Invest in Mexico <http://www.ampip.org.mx/Invest.htm>

Asie

- > AU Invest Australia <http://www.isr.gov.au/invest/>
- > KR Korea Investment Service Center <http://www.investkorea.org/>
- > HK Invest Hong Kong <http://www.investhk.gov.hk>
- > IN India Trade Promotion Organisation
<http://www.indiatradepromotion.com/>
- > JP JETRO (Japan External Trade Organization) <http://www.jetro.org/>
- > SG Singapore Trade Development Board <http://www.tdb.gov.sg/>
- > TW World Trade Database
<http://www.wtdb.com/information/twgen/invest.htm#1>

Régions

- > IT Sviluppo Italia Mezzogiorno <http://www.sviluppoitalia.it/>
 - > GB Advantage West Midlands <http://www.advantagewm.co.uk/>
 - > DK Copenhagen Capacity <http://www.copcap.dk/>
 - > GB London First <http://www.london-first.co.uk/lf/default.asp>
 - > GB Manchester Calling
<http://www.manchestercalling.com/website/index.htm>
- FR Provence Promotion <http://www.investinprovence.com/>

Annexe 4

Politique Pharmaceutique en Algérie.

a- Législation et réglementation :

Les dispositions législatives et réglementaires sont des éléments déterminants de toute politique pharmaceutique. Elles doivent prendre en compte non seulement les objectifs stratégiques mais aussi l'infrastructure administrative, sociale et sanitaire ainsi que les disponibilités en personnel et autres ressources. La formulation d'une politique pharmaceutique doit être suivie immédiatement de l'adoption d'une législation appropriée et d'une réglementation que lui apportent un cadre juridique et en assurent l'exécution.

La fonction première d'une Loi est d'opérer une distinction entre ce qui est permis et ce qui ne l'est pas. Ainsi la Loi sur les produits pharmaceutiques définit qui a le droit d'importer, de fabriquer les médicaments ou encore d'en prescrire. Plusieurs secteurs doivent intervenir dans l'exécution d'une politique pharmaceutique. Le législateur doit définir clairement leurs pouvoirs, leurs obligations et leurs responsabilités.

La législation et la réglementation pharmaceutiques précisent donc les droits et les devoirs des diverses parties prenantes en matière de produits pharmaceutiques, notamment les médecins, les pharmaciens, les importateurs les fabricants et les distributeurs. Chacune d'elles a un rôle à jouer dans la satisfaction des besoins des consommateurs. La Loi a déterminé les qualifications exigées des personnes autorisées à intervenir dans ce domaine, ou indiquer qui aura le pouvoir de les définir.

La législation a un rôle important à jouer pour que les produits pharmaceutiques soient d'une qualité d'une innocuité et d'une efficacité acceptables. Elle doit aussi régir leur disponibilité et leur distribution.

Par ailleurs, la législation doit prévoir les sanctions applicables en cas de violation d'une quelconque disposition d'une Loi. L'application de ces sanctions conditionne le bon fonctionnement de la politique pharmaceutique.

Les éléments indispensables :

*Dispositions générales: Intitulé, Objets, Portée, Application.

*Dispositions spécifiques: Contrôle de l'importation de l'exportation et de la fabrication des médicaments ainsi que de leur distribution, de leur acquisition, de leur stockage et de leur vente ;

- *Autres dispositions: Autorité responsable de la réglementation applicable à l'étiquetage, à l'information et à la publicité ;
- *Homologation des médicaments, établissement, les Substances Vénéneuses réglementées, l'imposition des droits et taxes et du contrôle des prix ;
- *Administration responsable du contrôle des médicaments: Organisation et fonction, mécanismes d'appel contre les décisions) ;
- *Interdiction, infractions, sanctions et procédures légales ;
- *Attribution du pouvoir d'émettre des règlements ;
- *Abrogation de lois existantes, conflits avec la Loi et dispositions transitoires ;
- *Dérogation aux dispositions de la Loi.

Ces éléments sont suffisamment complets et variés par leur portée pour répondre à la plupart des objectifs d'une politique nationale pharmaceutique. Lorsqu'une Loi est adoptée, l'autorité compétente doit établir les règles applicables aux normes et procédures d'exécution de ses dispositions. Cette réglementation constitue le deuxième stade de la procédure législative, elle sera spécifiquement conçue pour créer les mécanismes juridiques propres à assurer la réalisation des objectifs administratifs et techniques.

- contrôle réglementaire :

Administration responsable du Contrôle des Médicaments :

Le Ministère chargé de la santé (La Direction de la Pharmacie et du Médicament) est l'administration chargée du Contrôle. Il s'agit des cadres réglementaires régissant l'utilisation, la distribution et la production des médicaments. Elle définit les fonctions et les pouvoirs en recourant à la voie législative.

La direction de la Pharmacie et du médicament est chargée entre autres aspects, du contrôle réglementaire des médicaments de l'évaluation, de l'homologation ou de l'enregistrement, de la révision, et du renouvellement de l'autorisation sur le marché, du suivi du contrôle de la qualité et de l'inspection. Elle assure par ailleurs le contrôle des normes opposables et pratiques en matière de fabrication, de l'importation, de l'exportation, de la distribution, de l'étiquetage, de la fixation des prix des médicaments, de la diffusion de l'information et de la promotion et de la publicité.

Il lui appartient de définir les conditions d'octroi du certificat d'enregistrement et le type d'information du produit à fournir ainsi que la surveillance du contenu de l'information.

Le personnel de la Direction de la Pharmacie et du Médicament doit être convenablement formé. La direction doit disposer de fonctions et de pouvoirs clairement définis, et assumer la responsabilité de l'inspection. Elle doit pouvoir faire appel à des experts extérieurs en cas de besoin ou créer des comités ou commissions consultatives chargés des questions relatives à la Pharmacie et au médicament.

- Homologation et enregistrement des médicaments en vue de leur mise sur le marché :

Le processus d'agrément des produits pharmaceutiques appelé "Homologation" ou "Enregistrement", comporte une série de procédures différentes mais complémentaires. Un système complet d'homologation des médicaments suppose la disponibilité de données adéquates sur les investigations pharmaceutiques, pharmacologiques, toxicologiques, thérapeutiques et cliniques, ainsi que d'un personnel capable de les analyser. En raison des progrès des sciences médicales et pharmaceutiques ainsi que du caractère strict des exigences en matière de sécurité et d'efficacité, la documentation dans ces domaines est nécessaire. La Direction de la Pharmacie et du Médicament peut s'inspirer des décisions prises en matière réglementaire par d'autres pays. Certaines autorités nationales publient des évaluations sommaires de certains médicaments et/ou de brefs exposés des motifs du rejet des demandes d'homologation de tel ou tel produit pharmaceutique.

La procédure d'homologation comprend l'évaluation minutieuse des données soumises pour attester l'innocuité, l'efficacité et la qualité d'un produit pharmaceutique et permet aussi de déterminer ses indications. Cette procédure comporte aussi bien l'évaluation produit pharmaceutique que des procédés et des installations de fabrication.

La Procédure d'Enregistrement vise à éviter qu'un produit pharmaceutique ne puisse être commercialisé dans le pays avant l'octroi d'une autorisation délivrée à cet effet. Ce type de procédure peut être plus ou moins strict, mais il comporte presque toujours une inspection plus ou moins poussée des installations du fabricant et la vérification de la qualité du produit notamment dans le cas des produits génériques ou des produits destinés à l'exportation.

- Le coût et le prix.

Les prix à la consommation sont administrés. Ceux-ci sont généralement établis en fonction du coût calculé et de la situation du marché. On doit tenir compte de la portée santé publique du produit étudié.

Le calcul du coût généralement comporte les éléments suivants :

*Coût de la production: matière premières, formulation conditionnement, assurance de la qualité, la publicité et la promotion directe et indirecte, frais administratifs généraux et rémunération du capital investi ;

* Coût de la découverte, de la recherche et du développement (y compris les redevances afférentes aux brevets et au savoir faire) ;

*Coût de la distribution (y compris le stockage, le transport, la promotion, le service lié à la clientèle et les frais administratifs généraux) ;

*Coût de la fourniture (y compris les dépenses techniques administratifs et relatives du stockage et les frais accessoires pour services à la clientèle).

Les principaux éléments des coûts suscités peuvent être calculés sous la forme de montants fixés ou, dans des limites acceptables, en pourcentage du prix. Les comparaisons du prix des médicaments les plus difficiles à évaluer sont les coûts de la production des matières premières et ingrédients, généralement connu des seuls producteurs. Pour calculer le prix des médicaments, il faut connaître:

Si les produits pharmaceutiques finis sont importés;

S'ils sont fabriqués localement;

Si les matières premières et /ou ingrédients sont importées en vue de leur transformation dans le pays.

Pour pouvoir s'approvisionner en médicaments, sans dépasser les ressources financières et permettre à l'état de réduire ses dépenses en devise et maintenir le pouvoir d'achat des consommateurs, il est nécessaire d'envisager différents mécanismes de contrôle des prix.

Le contrôle des prix des médicaments se pratique avec des résultats variables. L'une des approches possibles consiste à établir une réglementation pour fixer un prix plafond pour les médicaments, une autre à intégrer les produits pharmaceutiques dans le mécanisme général de

réglementation des prix. Une solution retenue consiste à faire du prix du médicament l'une des conditions d'homologation en tenant compte, de son importance thérapeutique, du prix sur le marché national, de préparations équivalentes et de celui du même produit dans d'autres pays.

Les prix de vente sont régis par la réglementation applicable au remboursement des services de sécurité sociale. Ainsi le remboursement sur la base d'un prix de référence de l'équivalent thérapeutique le moins cher constitue un mécanisme visant la réduction des prix des médicaments conjugué à l'application des marges multiples encourageant la prescription des produits les moins chers au vu des marges inversement proportionnelles.

Par ailleurs une meilleure évaluation des éléments qui entourent l'approvisionnement médicaments ainsi sur les facteurs liés, par exemple, au coût des matières premières de la recherche et du développement, de la fabrication et de la promotion, permettrait des comparaisons valables.

- Homologation des produits pharmaceutiques.

L'innocuité, la qualité et l'efficacité d'un produit pharmaceutique sont des conditions préalables à son homologation.

Listes des médicaments inscrits à la Nomenclature:

Le premier de ces objectifs est la mise en place d'un système d'approvisionnement en médicaments qui répond aux besoins sanitaires de la consommation sans renoncer à ceux de l'individu. Quelle que soit la sévérité des limites imposées à la liste des médicaments, il faudra prévoir les modalités de la délivrance de tout produit pharmaceutique homologué exclu de la liste, mais nécessaire pour répondre à des problèmes médicaux peu courants.

La liste des produits pharmaceutiques sélectionnés servira à assurer un approvisionnement approprié qui ne dépasse pas les possibilités du pays, compte tenu des ressources humaines et financières disponibles pour surveiller efficacement le fonctionnement du système.

- Sélection des médicaments vitaux et essentiels.

Le choix des médicaments indispensables pour répondre aux besoins sanitaires de la population est un élément important d'une politique pharmaceutique nationale. Il constitue une base rationnelle non seulement pour l'approvisionnement pharmaceutique national, est aussi pour la fixation et la satisfaction de besoins en médicaments à divers échelons du système de soins. Dans un premier temps, on arrêtera une procédure de

sélection des produits à inclure dans la liste des médicaments vitaux et essentiels. La pratique la plus répandue consiste à créer une commission comprenant des experts cliniciens, en pharmacologues, et pharmacien.

Comme le succès d'une politique pharmaceutique nationale dépend invariablement de son adhésion générale, il sera utile d'établir des mécanismes de consultation avec les parties intéressées dont les associations professionnelles, l'industrie pharmaceutique et les groupements de consommateurs et de malades. Des consultations formelles et informelles avec les représentants des parties prenantes s'imposent pour que le choix des médicaments reflète les objectifs des grandes orientations politiques. Néanmoins, les experts devront opérer leur sélection en toute indépendance.

Les catégories et les médicaments vitaux et essentiels choisis seront fonction des conditions de leur utilisation future. Ce choix devrait toutefois s'inspirer du concept des médicaments essentiels de l'O.M.S. et s'opérer suivant les modalités ci-après :

- * La sélection des médicaments doit reposer sur une évaluation de leurs avantages et de leur innocuité fondée sur des essais cliniques contrôlés et/ou sur des études épidémiologiques d'où la relation avec la direction de la prévention ;
- * Les Substances pharmaceutiques devraient être choisies en fonction de leur dénomination commune internationale. Le cas échéant, on fournira aux personnes habilitées à prescrire et à délivrer des médicaments un index à entrées multiples des dénominations communes et des appellations commerciales pour encourager la prescription du médicament générique ;
- * Il conviendra d'établir des règles garantissant que les produits pharmaceutiques sélectionnés répondent à des normes adéquates de contrôle de la qualité, y compris celles concernant leur stabilité et dans le cas des génériques, leur biodisponibilité. Les fabricants devront fournir des preuves de la conformité du médicament aux normes opposables ;
- * Le coût constitue un critère de sélection de première importance. En comparant le prix de plusieurs médicaments, on prendra en compte les facteurs suivants:

Le coût du schéma complet de traitement plutôt que de la forme galénique ;

Une comparaison entre le coût du traitement et l'économie réalisée, par exemple, du fait de la réduction du nombre des opérations chirurgicales ou des hospitalisations nécessaires ;

Les taux de succès thérapeutiques obtenus grâce à une meilleure observance de la part des malades ;

La réduction des pertes ou des gaspillages grâce à l'emploi de produits plus stables.

*Les autorités sanitaires compétentes devront préciser aussi bien le niveau du système de soins que les qualifications des personnels de santé requis pour la prescription d'un ou plusieurs médicaments relevant des catégories thérapeutiques précises. L'aptitude du personnel de santé à poser un diagnostic correct doit être impérative. On pourra parfois avoir besoin d'un personnel plus qualifié pour diagnostiquer l'affection et entreprendre le traitement ;

*La prévalence d'une maladie pourra parfois faire préférer un type de médicament à un autre. Aussi, la malnutrition ou une maladie hépatique sont susceptibles de modifier l'absorption, la distribution, le métabolisme ou l'excrétion de certaines substances médicamenteuses ;

*Quand plusieurs médicaments ont les mêmes indications ou que deux produits pharmaceutiques ou davantage sont équivalents du point de vue thérapeutique, on devrait s'efforcer de choisir la substance et la forme galénique présentant le meilleur rapport avantage/risque.

Il y aura lieu de privilégier :

*Les médicaments soumis aux investigations les plus poussées ;

*Les médicaments possédant les propriétés pharmacocinétiques les plus favorables, par exemple ceux qui améliorent l'observance ou qui minimisent le risque dans divers états physiopathologiques ;

*Les médicaments et les formes pharmaceutiques pour lesquels il existe des installations de stockage appropriées ;

*la préférence aux médicaments et aux formes pharmaceutiques pour lesquels des opportunités de fabrication existent sur place.

Il convient de n'introduire de nouveaux produits dans une liste de médicaments vitaux ou essentiels que s'ils offrent de nets avantages par rapport aux médicaments précédemment choisis. Si des éléments nouveaux d'informations sur des médicaments figurant déjà dans la liste montrent qu'ils ne présentent plus un rapport avantage/risque favorable, on les supprimera au profit de produits plus sûrs. Il faut se rappeler que des thérapeutiques non pharmaceutiques ou l'absence de tout traitement peuvent être préférables pour certaines pathologies.

La Nomenclature des médicaments devrait être mise à jour au moins tous les deux ans, et plus souvent en cas de besoin. En général, cette révision est nécessaire en raison des progrès de la pharmacothérapie et pour répondre aux besoins de la pratique médicale à la lumière de l'expérience clinique.

- Place des remèdes traditionnels dans la politique pharmaceutique algérienne

L'Algérie à l'instar de nombreux pays a accumulé des données d'expérience sur l'usage de remèdes d'origine naturelle disponibles sur place. Le plus souvent des plantes médicinales dont certains ont été utilisés avec succès sur la foi d'une longue expérience. Cependant, ces remèdes ne sont pas nécessairement sans dangers du simple fait qu'ils sont naturels certains ont donné lieu à des effets secondaires sérieux, ils contiennent parfois des substances chimiques susceptibles d'exercer à long terme des effets cancérogènes, hépatotoxiques ou autres. Cependant, les structures organisés de soins auraient avantage à utiliser un certain nombre de médicaments traditionnels. Le traitement des symptômes s'impose fréquemment dans le cadre des soins de santé primaires, dans ce cas, le recours aux remèdes traditionnels se justifie souvent sous l'angle tant médical qu'économique. Le Ministère de la Santé et de la Population souhaite prévoir des médicaments traditionnels dans la politique pharmaceutique nationale. Il y a lieu d'évaluer l'utilisation de ces médicaments et de renforcer simultanément la recherche fondamentale et appliquée dans le domaine de la pharmacie traditionnelle. Lors de l'introduction de remèdes familiaux dans nos structures de soins, on doit :

- * Recenser les pathologies que la médecine traditionnelle peut traiter efficacement, en tenant en compte des aspects pathologiques et psychosomatiques de leurs symptômes ;
- * Mettre au point des méthodologies et des technologies appropriés pour l'identification, la production et le développement de remèdes traditionnels, afin d'accroître leurs avantages et leur acceptation du

point de vue médical, économique et socioculturel. Pour exemple le scillarène A ou B est un cardiotonique retiré d'une plante de cueillette (scille rouge) qui pousse sur les côtes algériennes et est exploité par une firme internationale et non reconnu en Algérie ;

*Entreprendre des études scientifiques pour évaluer l'efficacité clinique et l'innocuité de ces médicaments ;

*Mener des recherches pharmacognosiques pour identifier et isoler les principes actifs qu'ils contiennent et qui pourraient servir la médecine moderne ;

*Encourager les malades, les pharmaciens et les médecins à signaler les réactions indésirables, particulièrement lorsque des remèdes phytothérapeutiques sont utilisés à des doses non exonérés pendant de longues périodes.

- les approvisionnements.

Les produits pharmaceutiques sont importés, fabriqués sur place ou obtenus par l'une et l'autre.

* les achats.

Les produits pharmaceutiques représentent un élément important des achats publics ou privés. Ils constituent un des biens dont le pays a le plus besoin. Il est important, lorsque les ressources économiques sont limitées, que les opérateurs mettent en place un système d'achats auprès de sources multiples nationales ou internationales d'approvisionnement. Pour exemple un système efficace d'approvisionnement peut permettre à la Pharmacie Centrale des Hôpitaux de réaliser des économies substantielles si elle dispose des informations nécessaires sur le marché et d'un système d'assurance de la qualité, il suffira pour cela d'un personnel qualifié relativement restreint.

La connaissance du marché national et international est d'une importance pour l'achat de médicaments elle renforce le pouvoir de négociation de la Pharmacie Centrale des Hôpitaux. Pour ce faire, il faudra procéder à une étude analytique soutenue des éléments suivants :

Les producteurs, leurs pratiques de fabrication et les capacités de leur production;

Les tendances des prix, sans perdre de vue la spéculation et d'autres influences opérant sur le marché;

La fiabilité de l'assurance de la qualité, par un système de garantie de la qualité ;

L'information sur les équivalents thérapeutiques eu égard à leur biodisponibilité.

L'installation de la Pharmacie Centrale des Hôpitaux suppose l'existence d'entrepôts (y compris d'une chambre froide), le conditionnement, le reconditionnement, le transport, un contrôle optimum de la qualité et souvent la production de certaines formes galéniques telles que les poudres, les pommades, et les solutions. Son administration nécessite les compétences techniques et financières de professionnels tels que les pharmaciens et les agents de services comptables et statistiques. En général, la Pharmacie Centrale des Hôpitaux se procure non seulement les produits pharmaceutiques et les vaccins, mais aussi le consommable (instrumentation médico-chirurgicale).

Les procédures d'achat sont fondées sur le principe des appels d'offres et, dans le cas de certains médicaments et/ou produits pharmaceutiques en vrac, sur la négociation des prix en conformité avec la réglementation en vigueur. La première étape du processus d'acquisition consiste à préparer une prévision, par catégories de produits et par quantités, satisfaisant aux besoins des services de santé. L'idéal serait que cette estimation repose sur une information sanitaire à jour et prenne en compte les enveloppes budgétaires disponibles pour la santé. Dans le cas des campagnes de lutte contre des maladies, les chiffres estimatifs sont aisés à obtenir.

Pour maintenir le prix des médicaments aussi bas que possible, la Pharmacie Centrale des Hôpitaux peut les acheter en vrac et les reconditionner dans le pays en utilisant un emballage et un étiquetage normalisés, tout en gardant présente à l'esprit la nécessité de distinguer clairement les divers produits pharmaceutiques et leur consommation. A cette fin, la Pharmacie Centrale des Hôpitaux aura besoin de personnel technique spécialisé dans le conditionnement, la gestion des stocks et le contrôle de la qualité, ainsi que de locaux pour le stockage et l'emballage. On pourra réduire dans des proportions considérables le prix unitaire des médicaments et/ou des produits pharmaceutiques en vrac en les commandant par quantités importantes. Il sera donc bon de lancer à intervalles annuels ou prolongés les appels d'offres pour les produits de conservation longue et dont les prix sur les marchés internationaux sont stables. Le prix des produits protégés, par un brevet ou fabriqués par un petit nombre de firmes, doit être négocié.

- la production locale :

La production pharmaceutique comprend trois étapes:

- * La fabrication de matières premières et ingrédients;
- * La production de formes galéniques finies à partir de matières premières ou produits semi-finis;
- * Le conditionnement de produits finis ou le reconditionnement de produits finis achetés en vrac.

La création progressive d'une industrie pharmaceutique viable dont l'objectif est l'assurer l'autonomie en matière d'approvisionnement pharmaceutique dépend de plusieurs facteurs dont les suivants :

Effectif de la population et revenu par habitant;

Disponibilités en personnels techniques et infrastructure d'appui existante;

Conditions géographiques et climatiques;

Approvisionnement en eau et en énergie;

Réseau de distribution;

Existence de matières première.

Ces éléments constituent des facteurs limitatifs. Il est fréquemment impossible de produire en terme de calcul économique la totalité des produits pharmaceutiques nécessaires à un pays. La coopération inter-pays est donc tout à fait souhaitable. Certains pays envisageront peut-être de participer à des regroupements régionaux avec les pays voisins, afin de réaliser des économies d'échelle et d'obtenir un meilleurs rapport coût efficacité. A long terme les producteurs nationaux devraient s'efforcer de se doter de moyens de fabriquer les formes galéniques, afin d'éviter les pénuries dues à des événements politiques et économiques imprévus, et de s'assurer une autonomie aussi large que possible. Avant de décider de créer des usines de fabrication de produits pharmaceutiques finies on procédera à une planification à long terme en prenant en compte les besoins sanitaires de la population et les ressources financières et techniques disponibles. Lorsqu'il est décidé de procéder à la fabrication sur place de médicaments, il importe de s'assurer que les produits répondent à des normes de qualité appropriées. Avant de se lancer dans la production

locale, il faudra procéder à des études objectives de faisabilité fondées notamment sur les facteurs suivants :

*La taille du marché intérieur, la capacité de produire les possibilités d'exportation de médicaments vers d'autres pays, voisins ou non. Pour les déterminer on étudiera seulement le marché d'exportation, mais aussi l'existence d'unités similaires de production à l'étranger et le degré d'exploitation de leur capacité ;

*Les coûts réels en devises, compte tenu des coûts cachés des matières premières, du conditionnement, des machines et pièces détachées, des services d'entretien, de réparation et de maintenance, d'autres formes d'assistance technique, des technologies et des licences, du matériel et des services de contrôle de la qualité du réseau de distribution, de la publicité et de la promotion de la production d'énergie et de traitement de l'eau ;

*Les impacts sur l'emploi, la disponibilité sur place de personnels hautement qualifiés et le nombre prévu des personnels qualifiés.

Les analyses de marché et autres études financières devront porter ne attention particulière au prix des produits importés qui concurrencent les médicaments fabriqués sur place. Dans certains cas, les prix des produits génériques sur le marché international pourront être inférieurs à ceux des médicaments de fabrication nationale. Néanmoins, il y a lieu de protéger la production nationale à travers des mécanismes incitatifs à la fabrication locale.

Les autorités du pays pourront penser que l'existence d'une ou de plusieurs usines de fabrication résoudra le problème d'importation, réduira les besoins en devises, créera des emplois et contribuera grâce aux exportations cas échéant, à améliorer la balance des paiements. Toutefois, comme tous les pays en développement qui envisageraient d'entreprendre une production locale l'Algérie doit tenir compte des considérations suivantes:

*Une parfaite connaissance de la technologie appropriée est essentielle , mais les techniques de gestion moderne sont tout aussi importantes ;

*Le secteur public ne dispose souvent que d'un budget strictement limité d'où la complémentarité avec le secteur privé source d'apports de capitaux ;

*Les exportations vers les pays étrangers, voisins ou non, ne sont possibles que s'il existe une demande suffisante ou dans le cadre d'une coproduction ;

*La production locale doit viser, dans un premier temps, la fourniture à grande échelle en médicaments de vitaux et essentiels des services de soins de santé de base.

Il est peut-être souhaitable que dans le cadre maghrébin chaque pays fabrique un certain nombre de médicaments. Mais avant de décider d'entreprendre la production de matières premières et intermédiaires, il faudra prendre en compte le caractère avancé de la technologie requise et la nécessité de disposer d'autres industries telles que la pétrochimie souvent indispensable à ce type d'activité industrielle.

Certaines catégories de médicaments ou de produits pharmaceutiques tels que les pommades, les liquides pour perfusion et l'eau pour les injections se prêtent particulièrement bien à une production locale en Algérie. Les matières premières nécessaires existent généralement sur place.

Les vaccins constituent un cas particulier. Avant de décider de les fabriquer, on tiendra compte des facteurs tels que les progrès rapides de la biotechnologie et la disponibilité sur le marché national de vaccins de haute qualité à bas prix.

- La distribution et le stockage.

La distribution est l'un des maillons de toute la chaîne d'approvisionnement pharmaceutique. Il faudra concevoir et mettre en œuvre un système permettant d'atteindre du moins l'ensemble de la population, particulièrement dans les zones reculées du Sud du pays. Souvent, la meilleure formule consiste à associer les initiatives du secteur privé et celles du secteur public. Les fabricants, les grossistes et les pharmaciens peuvent faire appel à leur expérience et à leurs compétences pour développer la distribution des médicaments et la rendre plus efficace.

Toute politique de distribution des produits pharmaceutiques a pour but de placer en tout temps les médicaments appropriés à la disposition de ceux qui en ont besoin.

En matière de distribution et de stockage, comme pour les autres aspects du système d'achat de médicaments, la compétence professionnelle du pharmacien joue un rôle essentiel.

Pour planifier ou réorganiser un système de distribution comportant des dépôts centraux, intermédiaires et périphériques, on prendra en compte les impératifs ci-après:

- * Installation de stockage selon des normes ;
- * Contrôle adéquat des stocks (stock de sécurité compris) ;
- * Moyens de transport suffisants et appropriés et service de maintenance ;
- * Matériaux d'emballage - normalisation et étiquetage ;
- * Surveillance de la qualité ;
- * Éducation et formation périodique du personnel ;
- * Système informatique ;
- * Enquêtes sur la consommation de médicaments.

Dans la création d'un système de distribution, le principal facteur de succès est l'éducation et la formation appropriée du personnel: pharmaciens, préparateurs, personnel administratif, inspecteurs, comptables, magasiniers, pointeurs, transporteurs, etc. L'éducation et la formation peuvent contribuer à éviter le gaspillage et le coulage des médicaments en cours de distribution et améliorer l'utilisation des médicaments pour les soins de santé. La tenue périodique de séminaire, d'ateliers et de réunions sur la gestion pharmaceutique sont des facteurs déterminant dans l'amélioration de la distribution des produits pharmaceutiques.

- L'assurance de qualité et la préparation pharmaceutique

L'assurance de la qualité est un système de surveillance de l'ensemble des circuits des médicaments, depuis l'achat d'une matière première pharmaceutique jusqu'à sa transformation en produit fini mis à la disposition du consommateur. Elle a pour objet d'assurer à l'utilisateur un produit qui répond à l'ensemble des spécifications et des normes établies.

Le système d'approvisionnement en produits pharmaceutiques doit garantir la qualité de tous les produits pharmaceutiques, ce qui se traduit par une série d'opérations complexes comportant à tous les niveaux des vérifications, des tests et des inspections.

- Les éléments d'un système d'assurance de la qualité des produits pharmaceutiques :

Tout système d'assurance de la qualité comprend trois facteurs fondamentaux: juridique, réglementaire et technique.

* La Base juridique:

La législation doit conférer l'autorité nécessaire pour établir des règlements spécifiques concernant l'assurance et l'évaluation de la qualité aux stades de la fabrication, de l'importation et de la distribution des Substances et produits pharmaceutiques d'où les bonnes pratiques de fabrication et de production.

* Les Éléments réglementaires :

Ces éléments doivent comprendre un organe administratif central: Des dispositions pour l'inspection et le retrait ou le rappel de médicament (y compris le retrait d'urgence).

* Les Éléments techniques :

Les éléments techniques d'un système d'assurance de la qualité devraient englober des normes de qualité pharmacopée nationale), des tests simplifiés et des règles de bonne pratique de fabrication (B.P.F.).

En attendant que le système de certification de l'Organisation Mondiale de la Santé couvre également les matières premières, les certificats de libre vente conservent leur utilité.

Le système de certification de l'Organisation Mondiale de la Santé ne saurait remplacer les systèmes de délivrance du certificat d'enregistrement ou d'homologation. Il est conçu pour les renforcer, non pour en tenir lieu, et les systèmes nationaux de contrôle et d'assurance de la qualité demeurent indispensables.

- Règles de bonne pratique applicables a la fabrication des médicaments et au contrôle de leur qualité :

Un contrôle général de la qualité s'impose en matière de fabrication des médicaments, afin d'assurer aux consommateurs des produits pharmaceutiques qui répondent aux normes requises.

- Laboratoire national de contrôle de la qualité.

Le Ministère de la Santé et de la Population a mis en place un laboratoire national de contrôle de la qualité. Il a pour tâche de s'assurer de la réalité des essais mentionnés dans le dossier d'autorisation de mise sur le marché, ainsi que du respect effectif des conditions de fabrication et de contrôle pendant toute la durée de vie du produit. Les actions sont menées en étroite collaboration avec l'Inspection de la Pharmacie.

- La stabilité des médicaments.

Les études de stabilité doivent porter sur l'ensemble des préparations pharmaceutiques, notamment les produits biologiques. La stabilité de toutes les substances et produits biologiques dans des conditions climatiques critiques des régions du Sud est également importante. Les études de vieillissement accéléré doivent être entreprises en laboratoire. Leur validité devrait être confirmée par des études in situ dans les zones du Sud sujets à des ruptures de températures brusques.

- Le développement des ressources humaines.

Pour mettre en place les diverses composantes d'une politique pharmaceutique et assurer son fonctionnement il y a lieu de disposer de personnels techniques et administratifs bien formés. Il est opportun de prendre les dispositions nécessaires pour la formation initiale et permanente des agents tant gestionnaires que techniques. Les programmes de formation des pharmaciens, médecins et autres personnels de santé sont élaborés en fonction des exigences de la politique pharmaceutique. Il faudra adapter la formation du pharmacien aux techniques modernes de gestion, aux progrès de la pharmacothérapie. Des pharmaciens sont formés pour les hôpitaux (Pharmacie clinique) mais aussi pour l'assurance de la qualité, pour des fonctions législatives et réglementaires inhérents à l'homologation, au contrôle des médicaments, pour le laboratoire national de contrôle de la qualité, pour les unités de fabrication des médicaments et pour les approvisionnements et la gestion des médicaments. Il faudra penser à la formation des pharmacologues cliniciens qui contribueront à l'évaluation des médicaments.

A tous les niveaux de l'assurance de la qualité, il faudra exiger un personnel de qualité. Une formation dans le domaine du contrôle de la qualité et des règles de bonne pratique concernant la fabrication des médicaments est nécessaire avec le concours des institutions officielles de contrôle de la qualité, les services d'inspection pharmaceutique ou d'autres services concernés par le système de garantie de la qualité des médicaments.

- Les problèmes juridiques :

a- Les brevets :

La protection de la propriété intellectuelle doit être prise en compte dans l'élaboration d'une politique pharmaceutique nationale. Les problèmes qui se posent en la matière sont complexes et touchent à l'ensemble des activités commerciales et industrielles. L'I.N.A.P.I. doit collaborer à l'élaboration d'une politique nationale globale en matière de propriété intellectuelle notamment celle qui intéresse le transfert de la propriété des autorisations de mise sur le marché.

b- Les politiques relatives aux appellations commerciales et aux noms génériques.

Depuis les années 1950, l'Organisation Mondiale de la Santé assume la responsabilité de l'attribution de dénomination commune internationale (D.C.I) aux Substances pharmaceutiques. Il s'agit de noms génériques utilisés pour faciliter l'identification des médicaments.

Les sociétés qui s'occupent de recherche et de développement commercialisent généralement leurs produits sous des noms de marques (appellations commerciales). Dans de nombreux pays, les produits pharmaceutiques nouveaux sont protégés par un brevet, un nom de marque ou l'un et l'autre pendant un nombre d'années. A l'expiration du brevet, la fabrication et la vente du produit pharmaceutique peuvent être ouvertes aux concurrents. D'une manière générale la société mère continue de vendre le produit sous la désignation commerciale originale. Les nouveaux fabricants peuvent commercialiser produit sous un nom de marque. Lorsque ce dernier est utilisé pour un produit provenant de sources diverses, on emploie l'expression "générique de marque".

Les produits pharmaceutiques peuvent être commercialisé soit sous un nom de marque spécifique (désignation commerciale), soit sous leur nom générique (dénomination commune internationale, DCI). Un nom générique n'est pas la propriété exclusive d'une personne physique ou morale. Par contre, les noms de marque constituent une forme de propriété commerciale. La question des marques doit donc être examinée à la lumière de la politique générale du pays en matière de propriété commerciale. Politique qui portera aussi sur des produits commerciaux et industriels autres que pharmaceutiques. Pour arrêter une politique pharmaceutique nationale vis à vis des appellations commerciales notamment en ce qui concerne l'autorisation de faire figurer la marque sur le conditionnement. Les dispositions régissant l'utilisation des noms de

marque doivent prendre en compte les objectifs nationaux et sociaux à long terme tout en encourageant l'investissement et la recherche.

Les praticiens médecins pourront être autorisés à prescrire les médicaments sous leur nom de marque ou leur nom générique, en indiquant au fabricant si deux produits ou davantage sont disponibles pour une même indication. Divers pays et leurs structures de santé usent d'une variété de moyens pour favoriser la prescription et la délivrance des médicaments sous leur nom générique. Un produit pharmaceutique vendu sous sa dénomination commune est généralement meilleur marché qu'un produit de marque identique ou équivalent. La prescription de médicaments génériques peut donc permettre de réaliser des économies substantielles. La réglementation algérienne reconnaît le droit au pharmacien, la substitution d'un nom de marque par un médicament générique. La délivrance de produits génériques moins coûteux doit obéir à un mécanisme qui permet d'égaliser les utilités marginales de tous les intervenants. Il faut se doter d'un formulaire constamment mis à jour des médicaments génériques interchangeables.

c- L'information pharmaceutique

L'information sur les médicaments et la promotion dont ils font l'objet sont susceptibles d'influer fortement sur l'approvisionnement et la consommation pharmaceutique. La surveillance, le suivi et le contrôle de ces deux secteurs sont des éléments essentiels de notre politique pharmaceutique nationale.

En Marge de l'information et du matériel promotionnel fournis par les fabricants il faut aussi disposer de données indépendantes, fiables, loyales et objectives. Celles-ci peuvent être communiquées suivant les modalités ci-après :

- Par la diffusion de textes scientifiques indépendants sur l'usage rationnel des médicaments et sur les progrès thérapeutiques, publiés par des organisations internationales telles que l'Organisation Mondiale de la Santé et les organismes nationaux de réglementation ;
- Par un bulletin national d'informations pharmaceutiques ;
- Par la voie de formulaires nationaux ;
- Par l'organisant des programmes de formation, des séminaires, colloques ou des conférences à l'intention des diverses catégories de personnels de santé ;

- Par le biais de directives et de matériels pédagogiques sur le bon usage des médicaments.

d- Les activités promotionnelles

Afin que les praticiens et les professionnels de la santé, de même que les consommateurs, puissent disposer de données exactes - scientifiques et autres - sur les médicaments, la politique pharmaceutique nationale a prévu une réglementation sur l'information pharmaceutique.

C'est le Ministère de la Santé qui pourra exercer l'impact le plus puissant sur l'information et la promotion pharmaceutique en concevant, en mettant au point et en surveillant des mesures visant à assurer l'usage rationnel des médicaments et de bonnes pratiques en matière de prescription. L'apparition périodique de nouvelles données étant probable, même au sujet des produits existants, il faudra prévoir une mise à jour officielle.

La Direction de la Pharmacie et du Médicament doit élaborer des techniques de surveillance de la diffusion de l'information. Celle-ci devra porter sur la sécurité d'emploi du médicament, sur ses utilisations et ses indications officielles, sur ses contre-indications, sur les effets indésirables auxquels il peut donner lieu, sur sa posologie et sur d'autres données.

Le principe directeur est que l'étendue et la nature de l'activité promotionnelle soient conformes aux termes et conditions de la décision d'enregistrement du médicament à mettre sur le marché.

e- L'usage approprié des médicaments

Si l'on doit s'orienter vers les bonnes pratiques de prescription et une bonne utilisation fondée sur l'information pertinente des médicaments par les malades et le public, il faudra que la politique visant à rationaliser l'usage des produits pharmaceutiques mette l'accent sur l'usage approprié des médicaments. Cette politique devra traiter des problèmes posés par la prescription excessive ou inadaptée, par les excès de l'automédication, par le traitement médicamenteux d'affections passagères non justifiables d'une pharmacothérapie et par l'utilisation de médicaments nouveaux et coûteux là où des produits pharmaceutiques efficaces inoffensifs et de haute qualité sont disponibles à moindre coût.

Les mesures ci-après sont susceptibles d'apporter une contribution majeure à l'usage approprié des médicaments :

- Les programmes éducatifs destinés aux professions de la santé pourront mettre l'accent sur les connaissances pharmacologique et les bonnes pratiques en matière de prescription ;
- Les médecins, les pharmaciens et autres personnes habilitées à délivrer des médicaments devraient bénéficier d'une formation appropriée ;
- L'exactitude et la validité des renseignements portés sur les notices d'emploi, les étiquettes et le matériel promotionnel devraient être vérifiées en permanence par la réglementation pharmaceutique ;
- L'industrie pharmaceutique doit s'engager à fournir des matériels promotionnels contenant des indications exactes à l'intention de prescripteurs, des personnes habilitées à délivrer les médicaments au public ;
- Les médias devraient traiter les questions liées aux médicaments de manière responsable dans le souci de bien renseigner le public ;
- L'élaboration et la mise en œuvre de stratégies et de programmes éducatifs grand public sur le bon usage des médicaments.

g- L'éducation sanitaire et les soins pharmaceutiques.

L'éducation sanitaire doit permettre aux populations d'améliorer leur santé et leur bien être, assurer une utilisation aussi équitable et efficace que possible des ressources et favoriser une participation active du public à la définition et à la réalisation des objectifs sanitaires. Il faut bien comprendre que la science et la technologie ne peuvent contribuer à l'amélioration de l'état sanitaire que si la population elle-même y adhère.

Une éducation pour la santé bien assimilée a un rôle capital à jouer dans l'usage sûr et efficace des médicaments, elle doit commencer dès le plus jeune âge. L'influence des établissements scolaires et des familles peut-être importante à cet égard. La bonne utilisation des médicaments est impossible si les consommateurs ne sont pas disposés à respecter les schémas posologiques, s'ils en sont incapables ou s'ils pensent à respecter les schémas posologiques s'ils en sont incapables ou s'ils pensent que les médicaments sont plus sûrs ou plus efficaces qu'ils le sont en réalité. L'éducation en matière de soins pharmaceutiques s'opère avec le concours de chaque individu, de la famille, des enseignants, des professionnels de la santé, des médias et de l'Etat. Elle doit s'articuler autour des éléments ci-après :

- Éducation relative aux principes fondamentaux de l'usage des médicaments ;

- Il importe que tout utilisateur d'un médicament comprenne, par exemple, la notion du rapport avantage/risque et la manière dont il est influencé par la nature et la gravité de la maladie.

h- la pharmacovigilance et la matériovigilance

La surveillance consécutive à la mise à la consommation d'un médicament est un processus de recueil systématique et d'analyse de données sur l'utilisation des produits pharmaceutiques commercialisés et sur leurs effets. Des observations sont effectuées sur leur sécurité d'emploi, leur efficacité et leur qualité grâce à la mise en place d'un système de pharmacovigilance et matériovigilance pour le consommable et l'instrumentation médico-chirurgicales.

Il est admis que les essais thérapeutiques adéquats pour justifier l'homologation d'un médicament pour l'usage général peuvent ne pas révéler des réactions indésirables peu fréquentes. Il était nécessaire de créer un Centre National de pharmacovigilance matériovigilance. L'adhésion du corps médical et des autres professionnels de la santé dans ce domaine est requise.

Aussi est-il nécessaire, notamment en prévision des situations d'urgence où des réactions indésirables graves apparaissant dans un pays et devant être communiquées aux autres, de disposer d'un mécanisme d'échange rapide d'informations entre organismes nationaux de réglementation. Les contacts établis par le biais du système international de pharmacovigilance de l'O.M.S. et des conférences internationales biennales des autorités de réglementation pharmaceutique ont sensiblement encouragé ces échanges de renseignements. Si des effets secondaires graves conduisent à retirer un médicament du marché dans un pays, les raisons et les circonstances exactes de ce retrait doivent être communiquées aux autres.

En effet, les conditions varient suivant les pays et les schémas de morbidité de telle sorte que le retrait du marché d'un produit pharmaceutique peut se justifier dans un pays mais non dans un autre. Chaque pays devrait sensibiliser son personnel de santé à la nécessité de signaler rapidement les effets indésirables au Centre National de pharmacovigilance.

Les observations de pharmacovigilance ont pour principaux objectifs de déceler les réactions indésirables, de réduire au minimum le temps

nécessaire pour les reconnaître et d'en déterminer l'importance globale relative, eu égard à l'usage rationnel du produit pharmaceutique incriminé.

Les principales activités du Centre National de Pharmacovigilance et de matério-vigilance comportent :

- Le recueil d'informations provenant de sources telles que les observatoires régionaux les rapports spontanés des médecins praticiens , la surveillance globale dans les hôpitaux et les données relatives à des populations déterminées ;
- la vérification des données ;
- l'analyse des données. La qualité des résultats de cette analyse dépendra de celle du système de stockage et de traitement des données.

i- Le certificat d'enregistrement en vue de la mise sur le marché

Les données disponibles pour certains médicaments destinés au traitement de maladies spécifiques paraissant comme des avantages particuliers pour certains patients peuvent ne pas suffire pour en autoriser la mise sur le marché pour l'utilisation général. Dans ce cas précis, il est opportun de délivrer une autorisation assortie de conditions restrictives par exemple en vue de leur utilisation exclusive en milieu hospitalier, au vu des dispositions particulières prises pour assurer le suivi des patients.

j- L'utilisation des médicaments.

L'utilisation des médicaments est un élément essentiel de la prise de décision en matière de politique pharmaceutique.

Elle peut servir :

- A décrire les schémas existants d'utilisation des médicaments (par exemple les indications pour lesquelles les produits pharmaceutiques sont utilisés, ou le nombre des patients auxquels ils sont administrés pour traiter ces affections ou à d'autres fins) ;
- A déterminer l'évolution dans le temps de l'utilisation des médicaments ;
- A évaluer les effets impliqués par l'usage d'un médicament ;
- A déceler les utilisations inappropriées de médicaments ;

- A évaluer les besoins en produits pharmaceutiques, à partir des schémas de morbidité, afin de pouvoir prévoir leur sélection, leur achat et leur distribution.

k- Les ressources financières

Le Ministère de la Santé et de la Population doit évaluer les quantités totales de médicaments demandés par les hôpitaux et leur coût. Les prévisions des besoins par la Pharmacie Centrale des Hôpitaux doivent en être établies une fois par an et les appels d'offres lancés, le cas échéant, ou moment de l'année où l'opportunité de disposer des devises se présente. Faute de planifier l'opération en temps voulu selon ces critères, on pourra être forcé d'acheter les médicaments plus chers sur le marché national et à supporter les frais de transport supplémentaires ainsi que les autres coûts de ruptures de stocks pour répondre à des besoins urgents. Si les offres sont compétitives mais que les devises nécessaires ne sont pas disponibles, les fournisseurs ayant proposé des prix intéressants pourront se trouver dans l'impossibilité de livrer les médicaments commandés et le pays risquera de devenir tributaire d'un même fournisseur.

Lorsque les crédits sont limités, la priorité doit être consacrée à l'approvisionnement en médicaments vitaux et essentiels. Ceux-ci devraient être achetés au prix le plus bas pour une quantité suffisante. Il faudra aussi prendre en compte les autres produits nécessaires pour répondre à des besoins médicaux de première urgence.

l- La recherche et développement

La recherche et développement sont des éléments essentiels des stratégies nationales de la santé aussi les formes qu'ils pourraient prendre, ainsi que les modes de définition des priorités feront l'objet de discussions au sein des Ministères de l'Enseignement et de la recherche Scientifique, de l'industrie, le Ministère de la Santé et de la Population. La recherche et le développement pharmaceutiques constituent une composante importante de la stratégie nationale de recherche dans le domaine de la santé. Les investissements dans ce secteur peuvent apporter des avantages à court et à long terme en permettant de mettre au point de nouveaux médicaments et d'améliorer des produits existants.

La nature et la portée de la recherche et du développement pharmaceutiques varient naturellement en fonction des problèmes sanitaires, des intérêts et des moyens propres ainsi que des problèmes sanitaires, des défis et des opportunités au plan international. La recherche et le développement pharmaceutiques comportent, entre autres, la

recherche fondamentale en biologie en chimie moléculaire, en immunologie et en biotechnologie.

La recherche industrielle vise à convertir les connaissances scientifiques en technologies pratiques. La recherche sur les systèmes de santé est destinée à évaluer:

- L'impact des politiques pharmaceutiques nationales ;
- L'accessibilité aux médicaments vitaux et essentiels ;

La recherche comporte aussi les études sur les médicaments dans l'optique de la pharmaco-économie :

- Les études sociologiques ;
- Les prescriptions aux différents échelons des systèmes de soins de santé et l'analyse des aspects sociaux et culturels de l'usage de médicaments, de l'automédication et de l'utilisation des services.

L'identification des études à mener pour servir de base aux décisions sur les priorités dans ce domaine de la recherche revêt une importance particulière. Les besoins concernent notamment les médicaments et vaccins nouveaux plus efficaces, moins toxiques et plus stables pour lutter contre les affections existantes, les médicaments contre les affections "mal aimées" c'est à dire celles qui atteignent un nombre relativement restreint de personnes et dont les ventes sont, de ce fait, quantitativement limitées, et les médicaments nouveaux pour des problèmes de santé d'apparition récente tels que le syndrome d'immunodéficience acquis.

La recherche est effectuée par une vaste gamme d'entités publiques et privées dont l'industrie pharmaceutique fondée sur la recherche, les universités, les établissements de recherche biomédicale et les instituts de recherche économique et sociale.

On pourrait encourager les associations de consommateurs à participer aux études sur l'attitude des individus à l'égard des médicaments délivrés sur ordonnance et de l'automédication, afin d'inculquer à la population les principes d'un usage rationnel des médicaments.

On ne possède pas suffisamment de données sur les coûts de la recherche pharmaceutique et particulièrement de la mise au point de médicaments nouveaux. Il est toutefois certain que cette recherche est coûteuse et pose beaucoup d'incertitudes. Avant de se lancer dans la recherche

pharmaceutique, il faut donc en peser avec soin les coûts et les modes de financement.

En raison de leur nature même, il est difficile d'orienter les recherches sur la santé dans un sens déterminé d'avance, la recherche pharmaceutique ne fait pas exception à cette règle. Il est toutefois possible de promouvoir et dans une certaine mesure, de coordonner cette recherche à l'aide d'une variété de moyens dont la stimulation intellectuelle, la compétition scientifique et technologique et les incitations financières, qu'elles soient d'origine privée ou publique.

L'une des grandes fonctions de la politique pharmaceutique nationale consiste à appeler l'attention de tous les intéressés, dans le secteur tant public que privé, sur la nécessité de recherches pharmaceutiques pertinentes pour les principaux problèmes sanitaires du pays. Une politique nationale de la recherche pharmaceutique devrait favoriser la participation des institutions de recherche des sciences de la santé et de l'industrie pharmaceutique nationales, là où elles existent, à la recherche pharmaceutique internationale.

m- La coopération technique entre pays

Afin de renforcer les politiques nationales et régionales et d'utiliser au mieux nos ressources, il faut recourir à la coopération technique tant entre pays développés et pays en développement qu'entre les pays en développement.

L'expérience a montré que les domaines suivants se prêtaient à ce type de coopération :

- Évaluation des médicaments ;
- Échanges d'informations techniques et scientifiques ;
- Notification des effets indésirables des médicaments ;
- Assurance de la qualité et collaboration entre laboratoire de contrôle de la qualité, régionaux et autres ;
- Système O.M.S. de certification de la qualité des produits pharmaceutiques entrant dans le commerce international ;
- Pharmacopées et normes régionales de référence ;
- Inspection des usines de produits pharmaceutiques ;

- Transferts et production de technologies ;
- Recherche et développement ;
- Achats groupés de médicaments (Pour exemple le C.M.A.C) ;
- Formation des personnels ;
- Études sur l'utilisation et l'évaluation des médicaments ;
- Informatisation de l'information en matière de réglementation pharmaceutique.

D'importantes actions de coopération technique bilatérale, particulièrement profitables pour les pays en développement, ont été menées dans les domaines du transfert des technologies, de la création de laboratoires de contrôle de la qualité des médicaments et des réseaux de distribution ainsi que de la formation des personnels. Le pays peut trouver dans les contacts et les consultations au plan international l'information et l'aide nécessaire pour lui éviter de répéter les erreurs commises ailleurs.

Source : ministère de la santé et de la réforme hospitalière