



Université d'Oran 2

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de  
Gestion

**THESE**

Pour l'obtention du diplôme de Doctorat en Sciences En Sciences  
économiques

**Spécialité**

Économie internationale

# **Les PME et l'attractivité des IDE en Algérie**

Présentée et soutenue publiquement par :

Mme ZALATOU NAIMA

Devant le jury composé de :

Mme Mihoub-Ait Habouche Ouahiba	professeur université d'Oran 02	président
Mr Chouam Bouchama	professeur université d'Oran 02	rapporteur
Mme Benmessaoud Khadidja	MCA université d'Oran 02	Examineur
Mr Chaib Bounoia	professeur université Tlemcen	Examineur
Mr Kerzabi Abdelatif	professeur université Tlemcen	Examineur
Mr Cherif Touil Nouredine	Professeur université Mostaganem	Examineur

Année 2020/2021

## **Remerciements :**

Je remercie chaleureusement mon directeur de recherche, monsieur CHOUAM BOUCHAMA pour avoir accepté d'encadrer ce travail, et d'avoir été patient tout au long de ces années. Je lui suis également reconnaissante pour sa disponibilité, sa confiance, j'ai beaucoup appris à ses côtés et je lui adresse toute ma gratitude.

Je tiens à remercier l'ensemble des membres du jury qui ont accepté d'évaluer cette thèse.

Je tiens à remercier très sincèrement et tout particulièrement mes amis et collègues : Mr Rouabeh Abderrahman , Mr Amar Chadli.

Que tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'édification et la mise sur pieds de cette Thèse trouvent ici ma profonde gratitude.

## Dédicaces

Je tiens tout d'abord à remercier le bon Dieu tout puissant de m'avoir guidé vers la réalisation de ce modeste travail.

Par ailleurs, Je ne pourrais jamais oublier le soutien et l'aide des personnes chères de ma merveilleuse famille, en particulier mes parents à qui je dois ce résultat.

Je dédie ce travail à l'âme purifiée de ma défunte mère. Je ne peux évidemment pas oublier l'appui de mes frères, qui m'ont toujours encouragé dans les moments très difficiles de mon parcours.

Enfin je tiens à exprimer mes vifs remerciements et ma gratitude à mes amis qui m'ont soutenu et qui se sont toujours intéressés à l'avancement de mes travaux.

## Résumé

Aborder aujourd'hui le thème de l'attractivité des investissements directs étrangers (IDE) par les PME relève d'une préoccupation essentielle d'un pays comme l'Algérie. Depuis l'indépendance, l'état algérien n'a cessé de traiter le problème de l'investissement par un ensemble de textes législatifs et réglementaires, et il lui a donné une grande importance dont l'investissement est le moteur du développement national. Les PME par leurs investissements et par leurs emplois jouent un rôle désormais indiscutable dans le dynamisme et le développement économique d'une région (d'un pays). Les PME ne se caractérisent par aucune définition unique. La définition statistique de la PME varie d'un pays à l'autre. PME est devenue le moteur principal de la croissance économique et un puissant levier sur lequel s'appuient les politiques publiques qu'il s'agisse de création d'emplois, de développement des régions, de création d'agglomérations ou de pôles de compétitivité, ...etc.

En effet, L'investissement direct étranger joue un rôle efficace dans le développement économique, notamment les PMI/PME, qui constituent un facteur déterminant pour la croissance économique, les réussites réalisées par les autres pays l'attestent. C'est la raison pour laquelle, nous avons choisis ce thème, qui traite des effets des PMI/PME sur l'attractivité de l'investissement direct étranger. Dans ce cadre, nous allons traiter des différents concepts de PME/PMI. Nous aborderons par la suite, l'évolution des IDE en Algérie (2000- 2015), et enfin nous essaierons de démontrer l'impact des PMI/PME sur la l'attractivité des IDE en Algérie. L'étude a conclu que les petites et moyennes entreprises jouent un rôle important dans le processus de l'attirer de l'investissement.

**Mots clés :** attractivité, IDE, PME, croissance économique, développement économique.

### الملخص:

تناول اليوم موضوع جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) من خلال الشركات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر أهمية بالغة . فهدد الاستقلال، واصلت الدولة الجزائرية لعلاج مشكلة الاستثمار من خلال مجموعة من القوانين واللوائح، وأعطت أهمية كبيرة للاستثمار والذي هو محرك التنمية الوطنية. إن الشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال استثماراتهم وأعمالهم الآن تلعب دورا لا يمكن إنكاره في الحركية والتنمية الاقتصادية من منطقة (بلد). ولا تتميز الشركات الصغيرة والمتوسطة بتعريف واحد , فللتعريف الإحصائي للشركات الصغيرة والمتوسطة يختلف من بلد إلى آخر. كما أصبحت الشركات الصغيرة والمتوسطة المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي ورافعة قوية التي تدعم السياسات العامة سواء خلق فرص العمل، والتنمية الإقليمية، وإنشاء التجمعات أو التكتلات، ... الخ . وبالفعل، يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا فعالا في التنمية الاقتصادية، ولا سيما بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، التي تشكل عاملا حاسما للنمو الاقتصادي، والنجاحات التي تحققت في بلدان أخرى. هذا هو السبب في اختيارنا لهذا الموضوع، الذي يتعامل مع آثار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر. في هذا السياق،

سنعامل مع المفاهيم المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة . سنناقش بعدها تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر (2000- 2015)، وأخيرا سنحاول إظهار أثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر. خلصت الدراسة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور وأهمية في عملية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

**الكلمات المفتاحية :** الجذب, الاستثمار الأجنبي المباشر, المؤسسات الصغيرة والمتوسطة, التنمية الاقتصادية, التطور الاقتصادي.

**Abstract :**

Today, tackling the issue of the attractiveness of foreign direct investment (FDI) by SMEs is a key concern of a country like Algeria. Since independence, the Algerian state has continued to treat the problem of investment with a set of legislative texts and regulations, and it has given great importance to investment being the engine of national development. SMEs by their investments and their jobs play an indisputable role in the dynamism and the economic development of a region (of a country). SMEs are not characterized by any single definition. The statistical definition of SMEs varies from country to country. SME has become the main engine of economic growth and a powerful lever on which public policies are based, whether it be job creation, regional development, creation of agglomerations or competitiveness clusters, etc. Indeed, foreign direct investment plays an effective role in economic development, especially SMIs / SMEs, which is a determining factor for economic growth, as the successes achieved by other countries attest. This is why we have chosen this theme, which deals with the effects of SMIs / SMEs on the attractiveness of foreign direct investment. In this context, we will discuss different concepts of SME / SMI. We will then discuss the evolution of FDI in Algeria (2000-2015), and finally we will try to dismantle the impact of SMIs / SMEs on the attractiveness of FDI in Algeria. The study concludes that small and medium-sized companies play an important role in the process of attracting investment.

**Key words:** attractiveness, FDI, SMEs, economic growth, economic development.

## Table des matières

	i
Remerciements	
Dédicaces	ii
Résumé	iii
sommaire	v
Index des tableaux	vii
Index des figures	iv
Index des graphes	x
Index des annexes	v
<b><u>Introduction générale</u></b>	01
<i>Partie une : les généralités sur les PME et sa réalité en Algérie</i>	10
<b>Introduction partie une</b>	11
<b>Chapitre 01 : Les fondements conceptuelles de la PME</b>	13
Introduction	14
Section 01 : Tentative de définition générale de la PME	15
	29
Section 02 : Typologies et Classification des PME	34
	37
Section 03 : Importance de la PME dans l'Economie	
Conclusion du chapitre 01	
<b>Chapitre 02 : Explications Théoriques Relatives à la création des Petites et Moyennes Entreprises</b>	38
<b>Introduction</b>	39
Section 01 : Revue de la Littérature de Création d'Entreprise.	40
Section 02 : Approches Théoriques de la PME	50
Conclusion du chapitre 02	61
	62
<b>Chapitre 03 : Réalité des PME en Algérie</b>	
Introduction	63
Section 01 : Présentation de la PME Algérienne	64
Section 02 : Les PME au cœur du développement en Algérie	85
Section 03 : Place et Rôle des PME dans l'Economie Nationale	101
Conclusion du chapitre 03	107
<b>Conclusion partie une</b>	108
<i>Partie deux : Les IDE face à l'attractivité du territoire, aux implantations des FMN et à la politique de promotion en Algérie.</i>	109
<b>Introduction partie deux</b>	110
<b>Chapitre 04 : Les fondements théoriques et conceptuelles des IDE</b>	112
introduction	113

Section 01 : L'IDE : Concepts clés, aperçu sur les firmes multinationales	114
Section 02 : Vision de la littérature sur les déterminants de la localisation des IDE	123
Section 03: Principales théories explicatives des IDE	134
Conclusion du chapitre 04	149
<b>Chapitre 05: Croissance de l'Investissement Direct Etranger dans le monde</b>	150
introduction	151
Section 01 : L'importance de la croissance de L'IDE.	152
Section 02 : Les flux d'IDE et création d'emplois dans le monde.	159
Section 03 : les Firmes Multinationales, principaux vecteurs des IDE.	165
Conclusion du chapitre 05.	167
<b>Chapitre 06: L'investissement Direct Etranger en Algérie, réalité et politique de promotion</b>	168
introduction	169
Section 01 : L'IDE en Algérie, réalités et perspectives	171
Section 02 : L'IDE en Algérie, en chiffre.	176
Section 03 : La politique de promotion des Investissements Directs Etrangers en Algérie	181
Conclusion du chapitre 06	190
<b>Conclusion Partie Deux</b>	191
<b><i>Partie Trois : Les PME et l'attractivité des IDE en Algérie.</i></b>	192
<b>Introduction du partie trois</b>	193
<b>Chapitre 07 : PME et engagement mondiale</b>	194
Introduction	195
Section 01 : La PME Face à La Mondialisation.	196
Section 02 : Internationalisation Et PME	207
Section 03 : Les Stratégies D'internationalisation Des PME	220
Section 04 : Exemples d'internationalisation de PME dans le monde	228
Conclusion du Chapitre 07	232
<b>Chapitre 08 : petites et moyennes entreprises et l'attraction des investissements étrangers en Algérie, quelle réalité ?</b>	233
Introduction	234
Section 01 : L'attractivité territoriale s'exerçant sur les IDE.	235
Section 02 : l'attractivité territoriale des IDE en Algérie.	245
Section 03 : Mesure de l'attractivité des IDE à travers les indicateurs institutionnels	262
Section 04: L'impact des petites et moyennes entreprises sur l'attraction des investissements étrangers	273
Conclusion du chapitre 08	301
<b>Conclusion partie trois</b>	302
<b>Conclusion générale</b>	303
<b>Bibliographie</b>	309
<b>Annexes</b>	317

## Index des tableaux :

Numéro du tableau	Titre de tableau	Page
01	Définition européenne des PME selon les seuils	17
02	Définitions de la PME dans le monde.	18
03	Définition officielle des PME dans quelques pays (nombre d'employés)	22
04	Définitions des PME dans les pays sous-développés et les pays développés	23
05	La prévalence des micro-entreprises dans l'économie Maghrébine (%)	23
06	les spécificités des PME	26
07	Définition des PME aux USA	26
08	typologie duale de la PME : PME classique et managériale	31
09	typologie ou échelle de définition des PME selon la taille	33
10	synthèse de la typologie de croissance par étapes	33
11	La typologie des PME/PMI.	65
12	Projets d'investissements privés (1982-2000)	75
13	l'évolution du PIB HH national depuis 2007 Unité : Milliard de Dinars	102
14	l'évolution du nombre des PME, taux de chômage.	102
15	part des PME dans l'emploi global durant la période 2001-2013	103
16	Evolution de la valeur ajoutée (2006-2010) MDS	103
17	flux mondiaux d'IDE (1980-2000) en Mds USD.	154
18	répartition sectorielle des projets d'IDE (en milliards de dollars et en pourcentage)	157
19	Top 10 des principaux investisseurs en Europe	161
20	Top 5 des entreprises du Maghreb en France en termes d'emplois	162
21	Répartition par pays d'origine	163
22	Répartition sectorielle des projets d'investissement.	163
23	Répartition des projets par région d'accueil.	164
24	le classement de l'Algérie selon le GCI en 2010.	175
25	Evolution des flux d'IDE à destination des pays d'Afrique du Nord (Mds USD, 2009-2015)	176
26	Evolution du stock d'IDE dans les pays d'Afrique du Nord (Mds USD, 2009-2015)	177
27	Evolution des flux d'IDE français à destination des pays d'Afrique du Nord (MEUR, 2009-2015).	177
28	Evolution du stock d'IDE français en Afrique du Nord (MEUR, 2009-2015).	177
29	les flux d'investissements directs étrangers en Algérie dans la période (1998-2013) (millions USD)	178
30	la répartition des projets d'investissement déclarés étrangers	180



	par secteur d'activité durant la période (2002 - 2017) (montant millions DA)	
31	Agences de promotion de l'investissement dans le Maghreb	187
32	les avantages concurrentiels respectifs des entreprises mondiales et des PME	199
33	Les différentes options stratégiques envisageables pour les PME	201
34	Les solutions à la mondialisation	206
35	L'internationalisation-innovation de (Bilkey et Tesar,1977)	216
36	Les facteurs clés de succès selon les stades de développement d'une alliance stratégique internationale entre PME.	224
37	Critères d'attractivité régionale par les institutions internationales	246
38	L'indice risque pays selon l'OCDE	248
39	Indice de facilité de faire des affaires en Algérie, Egypte, Maroc et Tunisie 2020.	251
40	Evolution de classement de l'Algérie	263
41	Indice de la liberté économique de l'Algérie et de certains pays arabes	266
42	Indice de la liberté économique de l'Algérie et de certains pays arabes	267
43	Le classement général: la facilité à faire des Affaires	269
44	L'indice de l'établissement de l'entité juridique pour les affaires en Algérie et dans certains pays arabes 2020/2019	270
45	Indice de paiement des impôts en Algérie et dans certains pays arabes 2020/2019	271
46	Indice du commerce transfrontalier en Algérie et dans certains pays arabes 2020/2019	271
47	Indice d'Exécution des contrats en Algérie et dans certains pays arabes 2020/2019	272
48	Petites et moyennes entreprises en Algérie	273
49	Investissements directs étrangers dans les petites et moyennes entreprises Algérie	274
50	Formalités nécessaires à accomplir pour entreprendre une affaire au Maghreb	280
51	Obtention du crédit au Maghreb	280
52	Protection des investisseurs au Maghreb	281
53	Gestion des permis administratifs au Maghreb	281
54	Paiement des impôts au Maghreb	282
55	Enregistrement d'une propriété au Maghreb	282
56	Economie informelle au Maghreb	283
57	Exécution des contrats au Maghreb	283
58	Indicateur de gouvernance	285
59	Procédures d'établissement en Algérie, Tunisie, Maroc.	286
60	les exonérations fiscales en Algérie, Tunisie.	288
61	les Dispositions douanières en Algérie	291
62	Récapitulatif des incitations financières en Algérie.	292

## Index des figures

Numéro de la figure	Titre de figure	Page
01	Le modèle de Shapero d'après Krueger	40
02	3 Modèle de coïncidence factorielle (Watkins)	41
03	Modèle itératif généralisé (Watkins)	42
04	Les facteurs influençant la décision entrepreneuriale (Cooper)	42
05	La période de libre choix d'un entrepreneur potentiel (Liles)	43
06	Initiation à la nouvelle entreprise (Martin)	44
07	Préférence pour une carrière entrepreneuriale (Pleitner)	46
08	Motivation à créer une nouvelle entreprise (Pleitner)	46
09	Le processus de création d'une entreprise viable (Le Marois)	47
10	Processus d'identification des opportunités (Long et McMullan)	49
11	Le courant de la spécificité	51
12	le courant de la diversité	54
13	Les antagonismes de la recherche en PME	55
14	Le courant de la synthèse	57
15	Le courant de la dénaturation (diversité et contingence de la spécificité)	58
16	Degré de généralisation et autonomie de recherche des divers courants en PME	60
17	Top 10 des principales économies d'accueil 2016 en termes de flux d'IDE (en milliards de dollars US)	160
18	Les caractéristiques des trois écoles de pensée dans la théorie de l'internationalisation	214
19	le processus d'internationalisation de la firme selon Johanson et Vahne (1990).	215
20	Caractéristiques d'un système de réseaux industriel	217
21	Complémentarité entre trois approches de l'attractivité	241
22	Classement des pays arabes, l'IGC mondiale	263
23	Évolution de la compétitivité dans le monde arabe, 2007-2017	264
24	Forces comparatives du monde arabe par rapport à la moyenne de l'OCDE et facteurs de force relative	264

## Index des graphes

Numéro de graphe	Titre de graphe	Page
01	Les 10 premiers récipiendaires de flux d'IDE sur le continent africain.	130
02	flux mondiaux d'IDE (1980-2000) en Mds USD.	154
03	flux mondiaux d'IDE en Milliards de dollar par secteur économique	158
04	Répartition des projets d'investissement par pays d'origine	163
05	le nombre de répartition sectorielle des projets d'investissement	164
06	le nombre de répartition des projets de l'investissement par région d'accueil.	164
07	Petites et moyennes entreprises en Algérie	274
08	Nombre de projets de l'investissement direct étranger dans les petites et moyennes entreprises Algérie	275
09	Nombre de l'emploi dans les petites et moyennes entreprises Algérie	275
10	montant des IDE entrants pour la période 2012-2019 (en milliards de dollars	277
11	Indice de Contrôle de Corruption (ICC) ,Score des pays maghrébins (2018-2019)	283

## Index des annexes

<b>Numéro d'annexe</b>	<b>Titre d'annexe</b>	<b>page</b>
01	Convention relative aux conditions d'utilisation des aides accordées au titre du compte d'affectation spécial N°302-124, intitulé « fonds national de mise à niveau des PME »	318
02	Annexe 02	321
03	Annexe 03	323

# Introduction générale

# Introduction

## 1. Importance économique de la PME et l'attractivité des IDE

La PME est apparue pour la plupart des économistes et chercheurs comme «forme d'organisation la plus apte à relever le défi de la compétitivité suite à la crise du monde de la grande entreprise au plan de l'efficacité, de la nécessaire flexibilité, de l'innovation ou encore de la qualité » (Romano Joseph, 1995).

Pour Olivier Torres (1998) «ces entités de production se reconvertissent plus facilement et résistent mieux aux pressions exogènes par leurs capacités à mobiliser leurs ressources locales disponibles et ou accessibles».

Considérant que l'intérêt pour les petites et moyennes entreprises est un phénomène mondial (Torrès, 1999). Elles sont une source fondamentale de croissance économique de mouvement international pour tous les pays industriels avancés (OCDE, 2007) et les économies en développement (Todd et Javalgi, 2007). Elles sont des acteurs majeurs de la mondialisation et leur développement international représente les enjeux économiques en termes de l'innovation, des emplois et du dynamisme international d'un pays.

Dans la même importance, les investissements directs étrangers (IDE) apparaissent la plupart du temps comme des facteurs du transfert de richesse, de savoir et ... d'un pays à l'autre, attractif la croissance dans les pays d'accueil qui voient souvent leur niveau de développement s'accroître du fait des bienfaits des IDE.

Les effets positifs des investissements directs étrangers expliquent l'intérêt des pays développés et des pays en développement. Les investissements directs étrangers sont représentés par les firmes multinationales (société mère et filiale) ou les entreprises qui ont des accords de participation. Il existe plusieurs liens entre les filiales étrangères et les entreprises locales dont le lien d'approvisionnement et de distribution ; plus ils sont denses, et plus ils peuvent tirer parti des effets positifs.

En vue du rôle positif des IDE sur la croissance et le développement économique, les pays en développement cherchent par tous les moyens à les attirer. Pour cela, ils cherchent à améliorer les conditions d'attractivité qui sont les principaux éléments qui influencent sur le choix d'installation des firmes.

L'attractivité des pays est une composante importante de la politique économique en termes de politiques de promotion, de planification et de développement. A l'effet de mondialisation de l'économie, elle a entraîné une réduction des coûts de transport et de télécommunications, la destruction des distances et le choix de l'emplacement pour établir des entreprises à l'étranger. Les pays se trouvent dans une situation de concurrence et font tout leur possible pour non seulement attirer mais aussi retenir les investissements. Ainsi, les pays attirant les entreprises multinationales se multiplient car les projets d'investissement sont en nombre limité et la liste des zones candidates pour les accueillir s'allonge.

De ce fait, la problématique de l'attractivité est devenue au centre des préoccupations centrales dans les pays développés ainsi que dans les pays en développement.. On entend par politique d'attractivité des IDE toute action qui a pour but d'attirer les investisseurs étrangers sur le territoire national. Ces investissements sont censés créer des postes d'emplois supplémentaires, transférer des nouvelles technologies et des nouveaux modes de gestion, générer de nouvelles explorations. Une autre définition de l'attractivité aux IDE peut être

avancée comme suit : c'est l'ensemble des différentes politiques économiques, financières, fiscales, douanières et institutionnelles que les autorités ont mises en place le but de rendre leurs régions plus attractives aux investissements directs étrangers.

## 2. L'objet de recherche

La mondialisation de l'économie est pour une très large part le fruit d'un développement à l'international des entreprises surtout les PME. L'expansion internationale s'est concentrée dans un premier temps sur la conquête de marchés, plutôt en exportant qu'en s'implantant dans les pays cibles. Aujourd'hui, le développement des filiales à l'étranger est devenu essentiel, tant comme relais commerciaux que comme filiales productives, à la fois pour conquérir des marchés qu'organiser et optimiser la production. Le développement des technologies de l'information et de la communication, les facilités de transport et l'organisation mondiale du commerce ont favorisé un éclatement de la chaîne de production : il est devenu possible d'organiser la production d'un bien à partir de plusieurs usines ou sites situés à des milliers de kilomètres les uns des autres. Il n'est plus nécessaire que les fonctions transversales (activités support notamment) se situent au même endroit que l'unité productive. L'expansion internationale peut favoriser le partage de coûts communs, souvent fixes, sur une vaste échelle (Markusen,2002),mais cela rend l'analyse plus complexe à l'échelle d'un seul pays : d'une part, la vision des facteurs de production est tronquée ; d'autre part, l'imputation localisée des coûts communs, correspondant à des facteurs globalisés dans l'ensemble de la firme, génère un autre effet d'optique dans les statistiques nationales (Boccaro, 2000).

Néanmoins, en dépit de l'ouverture croissante de marchés émergentes, ils n'en sont pas pour autant un bloc homogène et présentent des spécificités qui leur sont propres (Hoskisson et al.,2000). D'autre part, peu de recherches sont menées sur les stratégies adoptées par les petites entreprises issues de pays émergents à destination de pays développés (Yamakawa et al.,2008). Considérant l'augmentation du taux d'internationalisation des PME européennes sous la forme d'investissements directs à l'étranger (European Commission, 2010), la présente recherche examine le flux des entreprises étrangères implantées dans les PME algériennes sous différentes formes.

Parmi les raisons qui ont motivé le choix de notre thème :

1. L'importance des PME dans la dynamique de relance économique et leurs caractéristiques en terme : de créativité, de réactivité, de compétitivité et de performance, elles constituent une grande partie du tissu économique algérien ;
2. L'importance accrue donnée aux PME en raison du rôle joué par ce secteur d'entreprise dans le développement économique et social ;
3. Le nombre limité des recherches dédiées à la PME, sachant bien que 90% des entreprises au monde sont des PME et que parmi tous les travaux de recherche sur les entreprises sauf 10 % de ces travaux concernent la catégorie des PME ;
4. Le climat de la grande entreprise qui a prévalu durant les années 70 et 80, et l'influence de celui-ci sur l'environnement universitaire a donné peu de chance à l'intéressement aux PME.
5. Le rôle important que joue l'investissement direct étranger dans l'économie, l'IDE peut avoir des retombées technologiques, contribuer à la formation du capital humain, faciliter l'intégration aux échanges internationaux, favoriser la création d'un climat plus compétitif en complémentarité avec les entreprises locales et servir à leur développement. L'ensemble de ces facteurs a une influence positive sur la croissance économique. De plus, l'IDE peut aider à améliorer les conditions environnementales et sociales dans les pays d'accueil, en amenant les entreprises à avoir des politiques socialement plus responsables.

6. Présenter les conditions et les facteurs qui ont poussé à souscrire à la perspective de l'IDE, et examiner son rôle dans l'économie.
7. La question de l'investissement direct étranger est le sujet de l'heure pour l'Algérie, qui connaît des transformations économiques et la tendance à l'économie de marché.

### **3. La problématique de la recherche**

Les PME jouent un rôle majeur dans le développement de l'économie algérienne en contribuant à la production nationale, la création des emplois, les investissements et l'export.

L'Algérie a connu une profonde mutation économique en passant de l'économie administrée à l'économie de marché à partir de la fin des années quatre-vingt. Tout au long de la première période, l'économie algérienne a vécu sous l'emprise de l'entreprise publique de grande dimension sur laquelle s'appuyait les plans de développement. Ce n'est qu'à partir du début des années quatre-vingt-dix et dans le cadre des réformes visant la libéralisation de l'économie algérienne que les pouvoirs publics ont commencé à accorder un intérêt particulier aux PME. Cet intérêt s'est traduit par la refonte de tout le cadre institutionnel à commencer par le code de l'investissement adopté en 1993. Si tôt né, le secteur de la PME doit évoluer dans un cadre institutionnel instable et en même temps faire face au phénomène de la mondialisation.

L'adhésion à l'OMC et à la zone de libre-échange avec l'Union Européenne implique de raisonner en dynamique afin de minimiser voire éliminer le déterminisme environnemental. En effet, répondre aux exigences du libre-échange se traduit pour les PME algériennes par une double ambition, devenir performantes et maîtriser l'évolution de l'environnement. En Algérie, comme dans d'autres pays, les PME constituent la grande partie du tissu économique, bien que l'importance accordée à celle-ci ne soit pas récente. Ainsi, les résultats ne sont apparus qu'à partir des années 2000, après une série de mesures d'accompagnement des entreprises pour les amener à acquérir une capacité suffisante de compétitivité. En effet, les PME algériennes ont connu ces dix dernières années une croissance très importante (environ 700 000). Elles ont tendance à doubler dans les trois prochaines années selon les objectifs du programme national de mise à niveau. Ceci étant, le reflet de «la forte implication de l'Etat en matière d'encouragement pour le développement de ce secteur» (Abdelmadjid Messbah, 2012). Toutefois, en dépit de ces efforts et cette volonté de renforcement du secteur de la PME, L'Algérie perd annuellement entre 15000 et 20000 PME. En outre, la capacité d'innovation et la technologie des entreprises Algériennes est restée très faible. Néanmoins, nous devons souligner que par le passé, des efforts importants en R&D ont été consentis par quelques groupes industriels publics tels que SIDER, SONATRACH, SONELGAZ.

A cet effet, l'objectif de la plupart des pays qui ont opté, pour l'implantation des PME à l'étranger sous forme de filiales « sous-traitance, alliance » réside dans le choix des investisseurs stratégiques qui contribuent au transfert de nouvelles technologies et facilitent l'accès aux nouveaux marchés pour l'exportation et la création d'emplois. De même, ils participent à la promotion d'une gestion professionnelle des PME. Autrement dit les investisseurs étrangers ont plus participé au processus de gestion des PME à l'espoir de bénéficier sur le plan économique (de technologies nouvelles, changements de processus, capitaux financiers, compétences managériales, compétences marketing en vue d'un meilleur accès au marché global) et aussi pour bénéficier sur le plan politique d'une meilleure intégration internationale du pays hôte.

Dans ce contexte, le but de ce travail de recherche est de définir les principaux facteurs d'attractivité des IDE et le rôle principal des PME dans l'attractivité des IDE en Algérie.



Notre problématique va traiter la question suivante : « *les PME algériennes sont-elles stimulantes des investissements étrangers ?* »

La réponse à cette problématique nous ramène à poser les questions suivantes :

1. *Comment les PME algériennes stimulent-elles les investissements étrangers ?*
2. *Quel est l'impact des PME dans l'attractivité des IDE ?*

#### **4. Les hypothèses formulées a propos de notre sujet de recherche**

Afin de répondre à notre problématique, nous avons fait un certain nombre d'hypothèses sont:

- Premièrement : les PME algériennes sont stimulées positivement, ce qui mène à l'augmentation des investissements étrangers, à la fois sous forme de l'investissement direct étranger et autrefois sous forme de partenariat par sa contribution à l'augmentation de la capacité de production et à son accès aux marchés étrangers et à la diversification et à l'accroissement des exportations hors du secteur des hydrocarbures.
- Deuxièmement: les PME algériennes ne sont pas attractives des investissements étrangers et la diminution du nombre de PME engendre la faiblesse des flux des investissements étrangers sous forme d'IDE et de partenariat aussi en raison de l'absence d'un climat d'investissement approprié aux niveaux économique, politique et juridique.

#### **5. L'importance de la recherche**

Les organisations des petites et moyennes entreprises diffèrent des grandes entreprises sur plusieurs critères. Selon Julien et Marchesnay (1988), les principales caractéristiques des PME peuvent se résumer comme suit :

- La structure organisationnelle d'une petite entreprise se caractérise par la centralisation de la gestion entre les mains du propriétaire. Les relations entre employés sont un peu informelles par rapport à une grande entreprise où les rapports sont très anonymes et hiérarchisés.

Manque de spécialisation des tâches, le gestionnaire effectuant les tâches commerciales et techniques.

- La force de la proximité interne entre le manager et ses collaborateurs et la mise en place de stratégies intuitives. Cette proximité se manifeste également dans les relations de l'entreprise avec son environnement, car elle prend la forme de contacts directs et fréquents avec les clients, les fournisseurs, voire les distributeurs, et permet aux PME d'allouer des informations précieuses de la part des salariés et partenaires.
- Concernant les petites et moyennes entreprises, d'une part, en tant qu'acteur du développement économique et social, et d'autre part, la reconnaissance de ces petites entités comme sujets de recherche spécifiques.
- L'importance de l'étude dans le fait que l'investissement direct étranger est considéré comme un phénomène économique constitue l'encouragement et la protection du processus de la manifestation des économies ouvertes et leur intégration dans l'économie mondiale, et sa capacité à promouvoir l'intégration mondiale et un facteur dans l'activation des facteurs internationaux en matière de relations économiques, et compte tenu de l'importance que sont devenus les Etats arabes qui leur sont rattachés, en vertu de ce qu'ils considèrent comme en tant qu'opportunité de croissance et de développement, la question des investissements directs étrangers (IDE) est l'un des problèmes économiques qui continuent d'attirer l'attention sur les études économiques et financières et les rapports annuels publié par organismes internationaux spécialisés.

- (1) *Les petites et moyennes entreprises en tant qu'acteur du développement économique et social*

Les PME représentent environ 95% des entreprises des pays de l'OCDE, selon le rapport de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) publié par la deuxième Conférence des ministres responsables des petites et moyennes entreprises. Cette constatation reflète les politiques de développement économique des pays développés comme des pays en développement qui ont longtemps favorisé le développement des grandes entreprises.

En fait, depuis des décennies, on s'intéresse de plus en plus aux petites et moyennes entreprises, pour leur contribution à la création d'emplois et aux nouvelles dynamiques régionales. Ils représentent le noyau dur des parcs industriels et même des Systèmes de Production Locaux (SPL) et le leader du développement régional.

(2) *Les petites et moyennes entreprises comme objet de recherche spécifique en sciences de la gestion*

Des politiques économiques des pays: la communauté universitaire s'intéresse de plus en plus à la recherche sur les PME. Tenir des conférences annuelles et des sociétés de recherche et des revues consacrées spécifiquement aux petites et moyennes entreprises en tant qu'objet de recherche spécifique. Nous citons comme exemples: «La Conférence internationale francophone sur les petites et moyennes entreprises (CIFPME) de l'Association internationale de recherche sur l'entrepreneuriat et les petites et moyennes entreprises (AIREPME), la Revue internationale des petites et moyennes entreprises, le Journal of Small Business and Entrepreneurship et le Journal of International Small Business.» Cette particularité forme le cœur du programme de recherche d'une communauté de chercheurs appelée PMISTE qui s'est intéressé à prouver que les petites et moyennes entreprises ne sont pas une forme miniature de grande taille.

## **6. La démarche méthodologique**

Pour répondre à notre problématique, nous utilisons dans notre recherche la méthode descriptive, en présentant l'évolution de la notion des PME et l'investissement direct étranger ainsi que la situation de la PME et des IDE en Algérie. Sur le plan pratique, nous choisissons l'approche qualitative et nous allons effectuer une étude analytique auprès des petites et moyennes entreprises sont affectées par le flux des investissements directs étrangers en Algérie.

La démarche méthodologique est décrite dans les étapes suivantes :

- (a) Le développement d'un modèle théorique constitué d'un ensemble de relations qui propose une explication théorique d'un phénomène. À ce stade, nous avons adopté une démarche scientifique. Nous avons donc posé la première question sur les pratiques qu'elle pourrait promouvoir l'attractivité des IDE au sein des entreprises algériennes, en particulier dans les petites et moyennes entreprises
- (b) L'interprétation de l'étude dépendra sur l'analyse des tableaux de l'Excel aux prés des statistiques de Ministère de l'Industrie et des Mines de différentes années à partir de l'année 2005 jusqu' à l'année 2017.

Pour réaliser ce travail on va s'appuyer sur :

- Les ouvrages, les articles de revues scientifiques, les communications aux colloques, les thèses de doctorat, et les mémoires du magister ayant une relation avec notre thème ;
- Les journaux officiels de l'état ;
- Les rapports tels que, ceux ministère de l'industrie, de la petite et moyenne entreprise et de promotion de l'investissement, et celui du conseil national économique et social (CNES) et l'office national des statistiques (ONS) ;

## 7. Les Études et Recherches Antérieures

Au cours de notre travail, nous nous sommes inspirées d'une revue de littérature assez complète sur le sujet de recherche en nous appuyant sur certains travaux de recherches notamment du contexte algérien s'inscrivant en thèses de doctorats. Dans leur ordre temporel, nous citerons les travaux des auteurs :

- **Lakhef Othman** à travers sa thèse de Doctorat en sciences économiques de l'Université d'Alger-3, soutenue en 2004 et portant sur «La réalité des petites et moyennes entreprises et les moyens de leur soutien et développement: une étude de cas en Algérie» et qui note que les PME sont devenues l'un des constituants dynamiques essentiels de l'investissement en Algérie et dans les différentes économies mondiales et qui soulève l'intérêt du rôle qu'elles jouent dans le développement économique et social.
- **Korichi Youcef** dans sa thèse Doctorat en sciences économiques de l'Université d'Alger-3 en 2005 abordant les «Politiques de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie: Une étude empirique» suggérant d'identifier des variables liées aux dirigeants et propose même à comprendre comment construire les structures de financement des petites et moyennes entreprises induisant et affectant la décision des dirigeants d'emprunter ce qui est vital à la survie de l'entreprise.
- **Lachachi Wassila** rajoute encore dans sa thèse de Doctorat de l'Université Abou Baker Belkaïd, Tlemcen en 2006, par «l'influence des valeurs et de l'environnement sur l'orientation stratégique de l'entrepreneur privé Algérien – étude exploratoire» a essentiellement tenté d'étudier l'environnement économique et social de l'entrepreneur, pour comprendre la validité en ce qui concerne l'entrepreneur Algérien et qui a décelé les valeurs et les attitudes auxquelles adhère l'entrepreneur. La famille, la religion, la société, restent quand même les valeurs les plus significatives car elles exercent une grande influence dans les comportements entrepreneuriaux. Ses valeurs le protège des agressions externes et lui assure une certaine longévité et un pouvoir dans son entreprise et lui permettent de contrôler le développement et la croissance de son entreprise.
- **Haddad Bakhta** dont la thèse de Doctorat en économie et sciences de gestion de l'Université d'Alger-3 en 2008 traite de la «Dynamique de création des entreprises en Algérie et émergence des petites et moyennes entreprises dans le domaine économique algérienne: étude de cas des PME de la wilaya d'Alger» où elle explore les activités entrepreneuriales et dynamismes qui les ont caractérisées au fil du temps. Tout en se penchant sur les circonstances de l'entrepreneur qui représente l'acteur essentiel dans le développement économique au niveau local et sur l'intérêt de son activisme qui se concrétise dans la création de PME qui rejoint les auteurs de la politique économique en Algérie sur l'idée que c'est le moyen le plus important pour aborder certains problèmes socio économiques que connaît l'Algérie.
- **Hamidi Youcef** dans la thèse de Doctorat en sciences économiques, de l'Université d'Alger-3 en 2008, s'inquiète sur «L'avenir des petites et moyennes entreprises algériennes dans le contexte de la mondialisation» et se concentre sur une étude de terrain basée sur 16 variables et 60 entreprises et démontre que la mondialisation a des effets positifs et induit des politiques sur les entreprises qui peuvent former un des piliers de l'économie nationale à l'heure actuelle. Mais son rôle peut se retrais à cause d'une concurrence intense et l'ouverture des marchés nationaux aux produits étrangers, il devient opportun qu'elles se basent sur un seuil de niveau technologique et organisation particulière mener par son dirigeant qui lui permettent de l'internationalisation son activité et que toutes les stratégies peuvent risquer sa survie à l'exception de l'alliance stratégique avec les grandes entreprises

étrangères ou locales ou même les petites et moyennes entreprises spécialisées qui peuvent garantir la possibilité de leur survie et leur expansion.

- **Amokrane Mustapha** dans sa thèse de Doctorat en analyse économique du département de sciences commerciales de l'Université d'Alger en 2011 réunit dans «Les petites entreprises. Concepts, environnements et expériences cas : de l'Algérie » et de manière générale, comme un phénomène sociale, économique et qui devient un véritable marché d'expansion économique.
- **Zouita Mohamed Salah** sur sa thèse Doctorat en finance du département de gestion de l'Université d'Alger-3 en 2011 donne un aperçu sur les «Réalités du développement et financement des PME en Algérie et essais de sa promotion à travers les expériences des pays en développement (2000-2010)» où il considère les PME comme l'un des modèles les plus engagés à assurer un développement économique. S'inspirant des expériences des pays développés à suivre ce modèle, il tente d'exposer les réalités du secteur des PME en Algérie et les moyens de son développement en regard des pratiques entrepreneuriales de réussite dans les pays développés.

D'un autre côté, nous avons consulté d'excellentes publications scientifiques et très pertinentes du CREAD, du CNAM, LISE-CNRS sur les profils types d'entrepreneurs en Algérie par Abedou, Bouyacoub, Lallement et Madoui(2004) ainsi que le travail pionnier de Bouyacoub (1997) et Gillet (2002) sur l'entrepreneur algérien. Madoui (2003) met en évidence l'hétérogénéité des trajectoires et des profils par un essai de typologie des entrepreneurs par défaut, reconvertis et entrepreneurs-cadres et trace des profils types d'entrepreneurs algériens. Nous citons aussi, l'œuvre «Entrepreneurs maghrébins» de Denieuil et Madoui (2011). Nous avons également étudié un nombre d'articles notamment ceux de Hammouda&Lassassi (2007), Kerzabi et Tabet (2009) et Bouyacoub et Madoui (2003) qui traitent tous de l'entrepreneur dans le contexte des PME en Algérie et parcouru un vaste éventail de travaux de recherches exposés lors de différents séminaires et colloques sur la thématique.

## 8. Déroulement de la recherche

Notre travail de recherche se structure en trois parties. Les deux parties premières sont divisées chacune en trois chapitres et la dernière partie est composée en deux chapitres. Les première et deuxième parties portent le cadre général de référence qui s'inscrit dans cette thèse. L'objectif est de retracer les caractéristiques des développements théoriques et conceptuels. La troisième partie est analytique et explicative. Il consiste à mettre en évidence la démarche, l'analyse et les résultats obtenus. Notre travail sera présenté de cette manière.

Suivant la logique de nos développements, cette recherche est structurée en huit chapitres.

Le premier chapitre s'interroge sur les concepts de la recherche, les PME, ainsi que ses typologies et leur rôle dans l'économie. Les PME occupent une place particulière dans l'économie. D'une part, elles génèrent un volume important de production et d'emplois et d'autre part elles ont une grande capacité d'innovation et de création, et ont aussi un impact sur la croissance économique.

Le deuxième chapitre de notre travail est basé sur une revue critique de la littérature sur la création des petites et moyennes entreprises.

Le troisième chapitre précise la définition et les caractéristiques spécifiques de la PME en Algérie où le critère de la taille ne l'empêche pas d'avoir ses propres stratégies et structure qui correspondent à la culture et au choix du dirigeant.

Dans le quatrième Chapitre, nous allons d'abord passer en revue les définitions des IDE suggérées par plusieurs auteurs, et d'autre part, nous nous intéresserons aux différentes théories économiques relatives aux investissements directs étrangers.

Le cinquième chapitre traitera du climat et de l'évolution de l'investissement direct étranger dans le monde. Nous essayerons de montrer la croissance mondiale des IDE, les expansions étrangères et l'implantation des entreprises européennes depuis 1970 jusqu'à nos jours.

L'objectif du sixième chapitre est d'étudier la politique d'investissement en Algérie afin de lui permettre d'améliorer sa capacité à attirer les investissements directs étrangers.

Le chapitre sept représente l'internationalisation, en particulier l'investissement direct à l'étranger, qui est souvent considéré comme une option stratégique importante permettant aux PME de se développer.

Dans le chapitre huit, nous aborderons l'impact des petites et moyennes entreprises sur l'attraction des investissements étrangers, et aussi une étude analytique de la relation entre les PME et les IDE.

Enfin, la conclusion rappellera le processus de construction de la recherche, récapitulera les résultats obtenus dans le cadre de cette thèse doctorale et présentera également les recommandations de la recherche.

# **Partie une : Généralités sur les PME et leur réalité en Algérie**

---

## Introduction Partie une

Ces dernières décennies ont vu des changements radicaux dans l'environnement des entreprises. La mondialisation passe en effet par une diminution des barrières commerciales, une accélération des opportunités d'affaires et une concurrence croissante. En réponse à cette pression de l'environnement, les échanges internationaux ont commencé à changer. Des accords commerciaux ont été signés entre les pays pour éliminer les barrières à l'entrée, sur les marchés. Le résultat a été un processus d'intégration croissante et de mondialisation. Désormais, un nombre croissant d'entreprises est à la recherche de marchés plus vastes, pour réaliser des économies d'échelle, développer de nouveaux produits, réduire les coûts de production, conquérir de nouveaux marchés, etc. Les PME n'échappent pas à cette logique. L'attention qui est portée à leur internationalisation est proportionnelle à leur contribution à l'activité et à la création de croissance économique. Les PME sont en effet considérées comme l'une des principales forces du développement économique en raison de leur contribution à la création de richesses et d'emplois.<sup>1</sup>

D'autre part, La diversification économique est une stratégie de développement mise en œuvre par des entreprises qui souhaitent prendre position sur de nouveaux marchés pour à la fois développer leur chiffre d'affaire, mais aussi, pour diminuer le risque de volatilité de leurs résultats associés à des activités concentrées. Elle est souvent difficile à réussir, dans la mesure où elle implique la prise en compte de la gestion de nouveaux produits, de nouveaux clients et des marchés différents.

Les PME représentent une cible privilégiée des politiques de sensibilisation des pouvoirs publics notamment en matière d'innovation et de dépôts de brevets. Cependant, il n'est pas toujours facile de définir statistiquement ce groupe: c'est pourquoi, en particulier, il est difficile pour les petites et moyennes entreprises déposantes de brevets d'exécuter systématiquement des bases de données des brevets. .

Selon J-C. Barthelemy, une économie est dite diversifiée si sa structure productive est dispersée en un grand nombre d'activités différentes les unes aux autres par nature de biens et services produits. A cet effet, il est nécessaire de mettre de plus en plus l'accent sur la question de la diversification dans le débat économique et sur la nécessité de réorienter les politiques commerciales et industrielles. A cet effet, on peut dire que les PME est apparu pour beaucoup comme mode de diversification de l'économie permet de diminuer les instabilités macroéconomiques d'une part, et de stabiliser les revenus issus des exportations sur le long terme d'autre part.

Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle fondamental dans le processus du développement économique et social d'un pays. Pour cela, de nombreuses études ont été réalisées sur cette catégorie d'entreprises ces dernières années. Les petites et moyennes entreprises (PME) sont considérées comme un moyen efficace pour créer et renouveler le tissu industriel par la flexibilité de leurs structures, leur capacité à s'adapter aux pressions multiformes de l'environnement économique, leurs aptitudes à assurer une intégration économique et le développement des régions. Elles contribuent non seulement à la création de l'emploi et à l'innovation mais aussi à la croissance socioéconomique.

En fait, la PME est une catégorie d'entreprise particulière qui diffère fondamentalement des grandes entreprises par ses caractéristiques organisationnelles, managériales et environnementales spécifiques.

---

<sup>1</sup> Nadine Levratto, «Les propriétaires dirigeants de PME face à la croissance par le biais de l'internationalisation: une question d'attitude ? », Colloque international le 03 et 04 mars 2009 : « l'entreprise et la PME algérienne face au défi de la mondialisation : enseignement des entreprises internationales » ; page 27.

C'est pour cela que dans cette première partie, l'objectif est la compréhension des raisons de cet intérêt croissant pour les PME.

Nous allons commencer par définir la notion de PME et expliquer l'intérêt d'une définition claire. Par la suite, nous aborderons les fondements théoriques propres aux PME et nous terminerons en montrant les applications à la PME en Algérie.



# **Chapitre01 : les fondements conceptuels de la PME**

---

## Introduction

La PME constitue une composante primordiale dans l'économie de tout pays. La flexibilité de sa structure, sa réactivité et sa capacité à s'adapter aux pressions multiples de l'environnement, notamment économique, son aptitude à assurer une intégration économique et un développement local des régions, montrent que sa place dans l'économie gagne une importance et mettent à l'abri de toute négligence, son rôle dans le processus de développement économique et social.

Les définitions des PME diffèrent d'un pays à l'autre en fonction des objectifs que visent à réaliser chaque pays sur les plans démographique, économique, financier, etc. D'ailleurs, les spécialistes en PME reconnaissent eux-mêmes la difficulté d'en donner une définition générale, représentative et unanimement reconnue. D'où, s'impose la nécessité d'établir une petite revue des approches utilisées pour mieux cerner ce concept dans la réalité socio-économique.

En effet, Il existe deux grandes familles de critères: les critères quantitatifs et qualitatifs.

Pour cela, l'objet du présent chapitre est d'une part de donner une définition plus au moins précise de la PME en adoptant une approche globale et d'autre part de présenter les différents types de classements et leur place dans l'économie.

## Section 01 : Tentative de Définition Générale de la PME

### 1. La PME prime sur la grande entreprise

Le législateur a distingué plusieurs types d'entreprise (Eurl, Sarl, Spa, SA, ...) selon le critère de la nature juridique de la propriété. La relation n'est pas explicite mais la nature de la propriété détermine dans une grande mesure la taille de l'entreprise.

On peut supposer que l'entreprise est née comme entreprise unipersonnelle ou familiale. C'est au fur et à mesure de son expansion, qu'il devint de plus en plus nécessaire de faire appel à des capitaux extérieurs à la famille, puis carrément étrangers.<sup>2</sup>

La règle est, donc, pour l'entreprise d'être petite, la grande et la très grande taille étant l'exception,<sup>3</sup> sauf qu'à un moment quelconque la conjoncture a mis en valeur la grande taille qui devient le critère d'optimisation des profits. L'organisation scientifique du travail, la recherche d'économies d'échelle, la nature de certaines activités, etc. ont milité pour l'émergence de l'entreprise de grande taille dont le capital social est si grand qu'il est impossible pour un seul individu de le financer sur ses seuls fonds personnels. D'ailleurs même s'il le pouvait, il ne le voudrait pas, tant il est plus prudent de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier et de diversifier ses placements. Le XX<sup>e</sup> siècle a été celui de la grande entreprise qui a agi comme l'arbre qui cache la forêt (de petites entreprises). Ce n'est qu'avec l'essoufflement du modèle de croissance fordiste/tayloriste que la PME commence à apparaître au grand jour puis rapidement à imposer sa personnalité et son style, jusqu'à devenir la locomotive de la croissance.

L'expérience pratique qui a remis la PME sur le devant de la scène est incontestablement celle de l'Italie, pays au développement très contrasté, avec un nord industrialisé, un sud sous-développé et entre les deux une zone grise qui doit sa prospérité à la petite et moyenne entreprise et fournit au monde l'une des expériences les plus originales en matière de développement local. D'autres succès suivront au fur et à mesure, en Allemagne, aux Etats-Unis, au Canada, en Chine, au Japon, ..., poussant les chercheurs à s'intéresser à ce phénomène. Ceux-ci réalisent presque à l'unanimité que la PME n'est pas une grande entreprise provisoirement petite, ni une petite entreprise qui va être grande, mais une entreprise adulte et pleinement réalisée. Elle n'est pas non plus en creux ce que la grande entreprise qu'on commettrait une erreur à essayer d'analyser avec le même outillage théorique. La PME doit son succès à des attributs inhérents à l'espèce, dont les plus remarquables sont :

- La petite entreprise se définit par « son » homme (le propriétaire-gestionnaire) plutôt que par « son » capital. Elle appartient à un seul individu ou à une seule famille qui en assure l'intégralité du financement et veille à son renom.
- C'est une entreprise profondément ancrée sur son territoire, mettant en valeur quelques-unes des ressources de celui-ci et participant à sa valorisation.
- Sa gestion est de type familial, où les ressources du bon sens suppléent avantageusement à une organisation scientifique complexe.
- C'est une structure légère qui a des capacités phénoménales de réaction et d'adaptation aux changements qui interviennent dans son environnement (changement de goût des

---

<sup>2</sup> M, Kheladi Mokhtar : « Le développement local », Office des Publications Universitaires édition : n° 5379 [www.opu-dz.com](http://www.opu-dz.com), p 62.

<sup>3</sup> Dans tous les pays, les petites entreprises représentent de 95 à 99 % de la population des entreprises.

consommateurs, apparition de produits concurrents ou de substitution, évolution de la technologie ou de la législation, ...).

- La PME est un « animal social » qui ne peut se développer qu'en troupeau, en l'occurrence un réseau de petites entreprises juxtaposées et interconnectées, vivant dans un climat de mi-concurrence, mi-coopération optimisé au bénéfice de tous. Elle tire l'essentiel de sa force, non pas d'elle-même mais de son environnement, élevant la solidarité au rang d'outil de gestion.

## 2. PME : histoire et définition

L'histoire de la PME se trouve en partie liée à celle de l'économie industrielle. Le Moyen-âge connaît déjà la forte présence de la «petite entreprise » par l'activité des ateliers et des échoppes, lesquels ont contribué à façonner les formes traditionnelles de la PME, dont on trouve aujourd'hui la trace dans le petit commerce et l'artisanat classique. L'époque de la renaissance voit aussi la montée d'un système de production plus industrialisé qui, à partir du XVIIIème siècle, marque l'avènement des grands groupes industriels qui ne cesseront de se développer. Il faut attendre la période récente pour voir les PME connaître des évolutions majeures qui contribuent à leur renouveau.

A partir de la fin des années 60, le modèle de développement économique qu'on qualifie souvent de "fordiste" entre en crise, un peu partout dans les pays développés. Les ouvriers spécialisés se révoltent contre les conditions de travail dans les grandes usines taylorisées, tandis que les consommateurs, et particulièrement les jeunes, boudent de plus en plus les produits standardisés que fabriquent ces firmes géantes. Du côté académique, un certain nombre d'auteurs ont déduit que la logique d'économie d'échelle, qui pousse à la concentration des entreprises (un phénomène très ancien dans le capitalisme), n'opère plus. Dans ce contexte nouveau, les petites entreprises redeviendraient la forme d'organisation la plus adaptée à l'activité économique ; c'est en particulier le message que diffusa en 1973 l'économiste Fritz Schumacher, dans le livre **Small is beautiful**. Ces thèses vont durablement influencer les intellectuels et les décideurs publics et vont les convaincre que " les PME, c'est l'avenir ". Une conviction forte qui résistera et qui résiste encore à une réalité pourtant bien différente.

On a commencé à rencontrer quelques articles concernant les PME (Cole, 1942 ; Evans, 1949) depuis des années 40. Dans les années 50 et 60, l'intérêt de recherche dans le domaine des PME a augmenté tandis qu'on trouve principalement les études de (Churchill, 1955), de (Gross, 1958), de (Cooper, 1964) et de (Hollander, 1967).

Cependant, la fin des années 80, il y a eu une augmentation exponentielle du nombre d'articles scientifiques s'intéressant à la PME tandis qu'il y a un intérêt à étudier cet aspect des affaires presque partout. Plusieurs organisations internationales ont fourni des services de recherche permanents liés aux PME. Tels que la Banque mondiale, le Fonds américain de développement, l'Organisation de coopération et de développement économiques, le Bureau international du travail, etc. Donc comment identifier les PME ?

Le concept de PME semble a priori être une notion courante et généralement claire. Par contre, la littérature spécialisée montre que les chercheurs ne sont pas tous d'accord quant à la définition de la PME. Cette divergence des avis résulte de l'inexistence des définitions universelles. Différentes définitions s'appliquent à la PME, Parmi les plus rencontrées, nous citons :

Selon (Julien,1997) : « La PME est une entité propre où les fonctions sont toutes intégrées ou du moins fortement reliées et où le propriétaire-dirigeant en contrôle la plupart des aspects, et pour quelques-unes, y participe directement ».

La définition que le GREPME\* (1994) donne du concept de PME est la suivante<sup>4</sup> :

- la petite taille,
- Centralisation de la gestion
- Manque de spécialisation
- des systèmes d'information interne et externe simples ou peu organisés,
- une stratégie intuitive ou peu formalisée.

Selon Julien et Marchesnay : « La petite entreprise avant tout est une entreprise financièrement indépendante opérant dans le domaine initial, manufacturier ou des services dont les responsabilités incombent le plus souvent à une personne, sinon à deux ou trois personnes, qui sont généralement l'unique propriétaire du capital »<sup>5</sup>, quant à Churchill et Lewis, ils définissent la PME comme une « étape avant de devenir grande. »<sup>6</sup>.

Une autre définition énonce : « Les petites et moyennes entreprises sont celles dans lesquelles les chefs d'entreprise assument personnellement et directement les responsabilités financière, technique et sociale de l'entreprise, quelle que soit la forme juridique de celle-ci. »<sup>7</sup>.

Plus précisément, (Julien, 1994) propose de retenir au moins cinq caractéristiques pour mieux cerner le concept de PME : la centralisation de la gestion, une faible spécialisation des tâches, peu de stratégie intuitive ou formelle, système d'information interne un peu ou un peu compliqué organisé et un système d'information externe simple.

La définition de la Commission européenne (2003) considère que sont considérées comme moyennes entreprises, celles qui emploie moins de 250 personnes et qui ne dépasse pas 50 millions d'euros de chiffre d'affaires ou dont le bilan annuel total qui ne dépasse pas 43 millions d'euros. La définition des petites entreprises est définie comme une entreprise qui emploie moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires ou le bilan annuel ne dépasse pas 10 millions d'euros. Les micros-entreprises sont définies comme des entreprises qui emploient moins de 10 personnes et qui n'excèdent pas 2 millions d'euros de chiffre d'affaires ou de bilan annuel total. La classification des trois types de PME se fait selon les seuils du tableau ci-dessous.

**Tableau N°1 : Définition européenne des PME selon les seuils**

Catégorie d'entreprise	Effectif	Chiffre d'affaires	Total du bilan
Entreprises moyennes	< 250	≤ 50 millions €	≤ 43 millions €
Petites entreprises	< 50	≤ 10 millions €	≤ 10 millions €
Micro-entreprises	< 10	≤ 02 millions €	≤ 02 millions €

Source : Commission européenne (2003).

Selon la confédération générale des petites et moyennes entreprises, les PME se répartissent de la façon suivante : les petites entreprises sont celles qui regroupent de 5 à 50

\* GREPME : Groupe de Recherche en Economie et Gestion des PME.

<sup>4</sup> Torres O (1999) «Du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de gestion des PME», Université Paul Valéry, Montpellier III Route de Mende, 34 199, Montpellier, Cédex 05, p 04.

<sup>5</sup> M. Marchesnay et A. Julien, «La petite entreprise», édition Vuibert Gestion, 1989, p. 56.

<sup>6</sup> N. Churchill et V. Lewis, «A typology of small business: preliminary stud», Working paper n°82 103 - 1990, p. 11

<sup>7</sup> A. Borderie : « Financer les PME autrement », édition Maxima, Paris, 1998, p. 18.

salariés; les moyennes entreprises se définissent de façons variables suivant le pays et le secteur d'activité, avec un maximum généralement fixé à 500 salariés.

Par ailleurs, il n'existe pas de définition unitaire (Storey,1994) et universelle (Bouazzaoui, 2001) des PME. Les définitions de la PME se répartissent en deux approches distinctes: celles basées sur des critères quantitatifs (nombre d'emplois, chiffre d'affaires, total du bilan, montant des investissements, etc. ), et celles fondées sur des critères qualitatifs, reposant sur une analyse du fonctionnement de l'entreprise en détail (technique utilisée, indépendance juridique, etc. ). En outre, la définition statistique de la PME varie d'un pays à un autre à cause de la non-conformité de la taille de l'économie à l'échelle internationale et le degré de croissance et la diversité des activités économiques, et selon les différents programmes gouvernementaux et types de contrôle.

Les différences entre les définitions rendent les travaux de recherche difficiles et les comparaisons délicates<sup>8</sup>. Le tableau ci-après identifie les critères de pays de différents continents :

**Tableau N° 2 : Définitions de la PME dans le monde.**

Pays	Année	Taille	Effectif	Chiffres d'affaires	Bilan Total
<b>Algérie</b>	2000	ME PE	50-250 10-49	200 millions à 2 milliards DA < 200 millions DA	100 à 500 millions DA 100 millions de DA
<b>Canada</b>	1990	PME	< 500	-	25 millions de dollars
<b>Corée du sud</b>	1995	PME	< 300	-	-
<b>Danemark</b>	1990	PME	< 500	-	-
<b>U.E</b>	1996	ME PE	< 250 < 50	< 50 millions d'euros < 10 millions d'euros	< 43 millions d'euros < 10 millions d'euros
<b>japon</b>	1991	PME	< 300	100 million de yen	-
<b>Malaisie</b>	1990	PME	< 75		-
<b>Maroc</b>		<200	< 200	3à 175 millions de DA	-
<b>Suède</b>	1990	PME	< 200	-	-
<b>France</b>	1994	PME	< 500	-	-
<b>Tanzanie</b>	2002	PME	< 50	-	-
<b>USA</b>	1994	PME	< 500	-	-
<b>Vietnam</b>	1990	PME	< 200	-	-
<b>Singapour</b>	1990	PME	< 100	-	-
<b>chine</b>	1990	PME	< 100	-	-
<b>Inde</b>	1991	PME			< 30 millions d'INR d'investissement et équipements.
<b>Belgique</b>	-	PE ME	1 à 50 51 à 200	-	-
<b>Finlande</b>	-	PE ME	1 à 50 51 à 200	-	-
<b>Gr-Bretagne</b>	-	PE ME	1 à 50 51 à 200	-	-
<b>Suisse</b>	-	PE ME	1 à 20 21 à 100	-	-

Source : Wignaradja.Ganeesh (2003).

Finalement, chaque pays adopte sa propre définition. On retiendra que la PME est au carrefour de formes et conceptions très contrastées. Dans les pays avancés, la conception

<sup>8</sup> Quel sens donner à une comparaison des PME Allemandes et des PME Algériennes ?

traditionnelle apparaît comme le symbole de l'esprit d'indépendance (du commerçant, de l'artisan, etc.) à l'égard du grand capital. L'esprit qui anime le patron d'une PME est conservateur et traditionnaliste. Cette conception est celle des pays de l'Europe du sud (Italie, Espagne, France, Portugal). Dans cette conception, l'image de la PME est celle d'une entreprise « archaïque », cantonnée dans des activités en déclin. Dans l'autre conception plus moderne, la PME est l'unité de base de l'économie de marché et le fondement du libéralisme.

Le (Small Business Act, 1953) définit la PME « comme une entreprise possédée et dirigée de manière indépendante et non dominante dans son secteur d'activité ». Cette conception est véhiculée dans les pays Anglo-saxons et de l'Europe du nord. Ici, la PME est associée au dynamisme, à l'innovation, au goût du risque, à l'initiative privée. C'est la High Tech stéréotype de l'entreprise moderne par excellence. Bien entendu, il ne s'agit là que de tendance, les deux conceptions coexistent dans tous les pays occidentaux. Les définitions de la PME dans ces pays sont fortement empreintes de l'idéologie libérale car la PME est fondamentalement liée à un type de marché et une forme de concurrence (la concurrence parfaite). La PME, c'est l'économie privée et le libéralisme. Autrefois, dans les économies planifiées, la propriété privée était limitée. La plupart des économies d'Etat ont délaissé la PME et lui ont substitué les entreprises de grande taille. Aussi, la grande usine prédomine dans le tissu industriel et le nombre de PME est faible. Le pouvoir Soviétique n'a pas de stratégie de création d'un secteur autonome de petites entreprises et la tendance dominante consistait plutôt en une privatisation spontanée. Après l'éclatement de l'Union Soviétique (1991) et l'effondrement du mur de Berlin (1989), les anciennes économies planifiées entrent dans une phase de transition qui se traduit par de profondes restructurations des entités étatiques, leur privatisation et l'introduction du marché. La mise en place d'un nouveau modèle d'entreprises petites et flexibles est considérée comme une clef de passage de l'économie planifiée à l'économie de marché. Avec des différences dans les politiques de restructuration, toutes les économies autrefois étatisées de l'Est, avaient un trait commun : attribuer aux PME un rôle primordial dans le processus de transition vers la privatisation et l'économie de marché. En Chine, depuis la révision de la constitution de (1988) et l'expérimentation du socialisme de marché, il est reconnu l'existence du secteur privé comme une composante complémentaire du secteur d'Etat. Ces transformations spectaculaires des systèmes industriels en Chine jouent également un rôle social et politique. En effet, le fonctionnement des PME repose sur le principe d'une gestion indépendante par rapport à l'Etat.

Le développement des PME implique une plus grande démocratisation du système politique. La PME est un vecteur de libéralisation économique et de démocratisation du système politique et social. Dès le début des années 70, on assiste à une prise de conscience dans le Tiers-Monde de l'existence d'un secteur informel, à côté d'unités modernes qui connaissent des difficultés, alors que le secteur informel résiste mieux. La PME dans ce contexte n'a plus rien à avoir avec son homologue des pays riches ou des ex-pays de l'Est. La conception occidentale de l'entreprise individuelle cède le pas à l'entreprise communautaire. Au départ, la taille de l'entreprise n'a pas particulièrement intéressé les économistes. La finalité de toute entreprise (quelle que soit sa taille) est de maximiser le profit favorisant la croissance selon le principe de la « main invisible » chère à Adam Smith. Aussi, pour certains économistes, entre autres (Machlup, 1971), il n'est nul besoin d'aller plus loin. L'entreprise est une « boîte noire » qu'on n'a pas intérêt à étudier plus attentivement.

Les premières recherches sur les PME obtiennent des crédits de chercheurs qui n'ont jamais travaillé directement sur les PME mais indirectement en travaillant sur la grande entreprise à propos de certains problèmes comme l'importance des économies d'échelle (Berle et Mean, 1934), la taille optimale (Pigou, 1920 ; Gould, 1921 ; Pratten, 1971),

l'influence de la taille sur les organisations (Pugh et Alii,1968). Les PME ne peuvent être vues que comme une phase transitoire, soit pour disparaître, ce qu'illustre le taux de mortalité de 70% dans les dix premières années (Philipps et Kirchhoff,1989 ; Baldwin et Gorecky, 1991) soit pour grandir et devenir efficace (Pratten, 1971) soit encore pour être au service des grandes entreprises ou absorbées par elles (Harrisson, 1994). Seules certaines d'entre elles, moins de 1 %, réussissent à devenir grandes et à régner sur le marché. Les économistes favorables aux PME renverseront les arguments : critique des économies d'échelle (Pigou, 1921 ; Austin, Robinson, 1934 ; Gould, 1969 ; Walsh, 1970, etc.), critique du Fordisme, etc. Mais c'est avec la théorie des interstices (Ansiaux, 1926, Tilton Penrose, 1959,etc.) qu'est donnée la justification de la présence permanente des PME dans divers secteurs de l'économie, en dépit de l'absence d'économies d'échelles. C'est l'existence de nombreuses productions de faibles demandes qui explique les nombreuses PME dans les structures productives industrielles ou autres. Dans son traité d'économie politique de (1926), Ainsi aux ajoute « qu'un des avantages des PME sur les grandes entreprises malgré l'absence d'économies d'échelles est que les coûts de contrôles sont à peu près absents ».Le bien fondé de l'existence des PME (comme toutes les entreprises grandes ou petites) a été démontré par Coase. Le marché, dira l'auteur de *Nature of the Firme*, agit comme un mécanisme régulateur déterminant les cas où les entreprises, quelles qu'elles soient, sont économiquement le moyen le plus efficace d'organiser la production et le cas où elles ne le sont pas. De son côté, (Julien,1996) pour justifier les PME dans l'économie française parle de Baby-boom (après la crise et le chômage, c'est l'arrivée de l'entrepreneur). Chacun veut créer sa propre entreprise. L'auto-emploi est la clé du chômage. Cette controverse (la PME transitoire ou permanente) comme celle de la Terza Italia « modèle à essaimer »<sup>9</sup> reste encore sans conclusion.

On peut, en résumé, décliner les rôles et justifications des PME dans une économie quelle qu'elle soit en trois dimensions : organisation optimale du système productif, organisation optimale du système socio-politique, organisation spatiale optimale. Le consensus sur les PME est au départ problématique et a divisé les économistes. On ne trouve pas de théorie de la « petite entreprise »comme il existe une théorie de la firme. Ceci dit, s'il ne se trouve pas de théorie de la petite entreprise dans la littérature économique, de nombreux économistes ont, par contre, fourni de nombreuses explications sur l'émergence et la survivance de la PME dans les économies développées ou en développement : le rôle de l'entrepreneuriat, la théorie des interstices, Les critiques d'économies d'échelle ou de gamme, le besoin de flexibilité et les changements dans nos systèmes de production sont autant de justifications théoriques qui plaident en faveur d'un renouvellement de la théorie économique sur la base de l'instabilité plutôt que sur la recherche d'équilibre. La prise de conscience n'est pas la même partout et l'idée de l'intérêt puis de la défense des PME ne progresse que lentement. Cependant, dans certains pays, les pouvoirs publics ont très tôt pris conscience de l'utilité et du rôle important que peuvent jouer les petites entreprises, à côté des grandes, dans l'économie. C'est le cas de l'Allemagne<sup>10</sup> où l'idée de promouvoir et de développer des relations de partenariat, avec les grandes entreprises, remonte aux années 20 avec la création du « Centre d'Innovation et de Productivité » (RKW,1921), un organisme à but non lucratif chargé du soutien et de la promotion de la petite et moyenne entreprise pour la rendre compétitive à l'exportation. Aux USA, des mesures spécifiques aux petites entreprises sont prises à partir de la crise de 1929/1930 avec la création d'un « Bureau Spécialisé » (Small Business Unit). Mais ce n'est

---

<sup>9</sup> L'étude de l'entrepreneuriat de la troisième Italie a générée un filon de recherche sur les temps long du développement ou encore ce que certains appellent les structures lourdes du territoire (densité urbaine, rôle de la matrice rurale, données sociopolitiques,...).Certains ont voulu voir là un modèle possible de développement.

<sup>10</sup> Aujourd'hui l'une des forces de l'économie Allemande, tient à l'existence de son tissu industriel très dense, son " Mittelstand ", constitué de " grosses PME " très dynamiques à l'export.



qu'en 1953 qu'est promulgué le Small Business Act<sup>11</sup> (SBA) qui affirme le rôle majeur des petites entreprises dans l'économie américaine : la petite entreprise, fondement du capitalisme américain, doit être aidée par le gouvernement pour favoriser les PME dans le tissu économique. La petite entreprise est présentée comme une composante du rêve américain. Il faut rappeler que l'intérêt<sup>12</sup> actuel pour les PME n'a pas toujours été aussi unanime et l'engouement puis l'encouragement à leur promotion aussi général. (J.K.Galbraith,1957) voyait dans la grande entreprise la solution à l'efficacité économique et la disparition corollaire de la PME<sup>13</sup>. La décennie suivante vit resurgir les théories de J.Schumpeter avec la reconnaissance de l'entrepreneur et de la petite taille comme élément clef de l'économie. En France, l'intérêt et le soutien aux PME est venu assez tard. D'après Marchesnay, les années 60 furent plus glorieuses en termes de modernisation que de légitimité pour les PME. Dans la seconde moitié des années 70, le processus de concentration s'essouffle et se fatigue. Ce qui annonce un retour de balancier vers les PME et l'émergence de l'entrepreneur en quête de légitimité. L'intérêt, les politiques de soutien<sup>14</sup> et de promotion des PME se manifestent et se multiplient un peu partout après la deuxième guerre mondiale : Japon(1948), Inde(1954), Tanzanie(1966), Turquie(1976), etc. Par le passé, l'Algérie<sup>15</sup> a elle aussi mis en œuvre des stratégies basées sur le gigantisme et accessoirement sur les PME avec l'espoir d'un décollage rapide. Les Sociétés Nationales (entreprises publiques géantes intégrées), devenues, vers la fin des années 70, « des Etats dans l'Etat » selon la formule employée par un ancien premier ministre de l'Algérie pour justifier la restructuration (déstructuration), sont passées à la trappe au profit d'entreprises moins intégrées et de taille plus modeste mais « humainement gérables ».

Depuis le début de la dernière décennie du XXI siècle l'intérêt, la promotion et la défense des PME sont des politiques qui se sont généralisées à l'échelle mondiale. Elles trouvent leur aboutissement dans la Charte de Bologne. Les dispositifs de soutien aux PME sont de plus en plus nombreux et variés et leur objectif n'est pas seulement de résoudre les problèmes mais de construire les cadres d'interprétation du monde. L'économie du développement<sup>16</sup>, mise à mal par des échecs répétés, le modèle de l'entreprise à taille humaine

---

<sup>11</sup> Les principales dispositions du Small Business Act voté en 1953 : faciliter l'accès aux prêts bancaires, faciliter l'accès aux marchés publics, organiser la défense et soutenir les PME.

<sup>12</sup> L'intérêt prêté aux PME a beaucoup évolué. On est passé du « soutien critique » (les PME sont utiles, jouent un rôle économique, sociale, politique, ... etc.) à leur défense, leur promotion, leur développement puis enfin carrément leur protection (politique de soutien à leur création à leur croissance, à leur développement à l'international et la multiplication et diversification des dispositifs d'aides). L'intérêt croissant aux PME s'est accompagné d'une remise en question de l'entreprise géante multinationale. La « world company » de demain sera, selon (Y. Gattaz) sans doute « un réseau de PME reliées par un nouveau ciment à prise rapide, l'informatique en temps réel ».

<sup>13</sup> C'était aussi le cas à l'Est du temps de l'ex-URSS. Le pouvoir soviétique pensait que la Grande Russie serait géré comme une entreprise Unique pour satisfaire tous les besoins .

<sup>14</sup> La notion au soutien du développement des PME et de l'entrepreneuriat est apparue au travers les réflexions sur le développement économique à la fin des années 40. Elle a trouvé son expression concrète dans l'adoption de différentes mesures (aides, prêts bonifiés, régime fiscal préférentiel, etc. ) et organismes de soutien aux PME. Les notions de soutien et de processus de promotion des PME sont aujourd'hui des notions à part entière de l'économie du développement.

<sup>15</sup> Le contexte au développement des PME est de plus en plus favorable : la constitution de 1996 reconnaît la propriété privée et garantit l'héritage (article 52). En juin 2000 l'Algérie adhère à la charte de Bologne ; en 2001 est promulguée la loi sur la promotion des PME.

<sup>16</sup> Les PME devenues acteur majeur de la croissance économique sont des entités structurellement vulnérables. Il faut donc les protéger d'où les programmes d'action à l'échelle mondiale en leur faveur. Citons, entre autres : la déclaration de Doha, le Consensus de Monterrey, la Conférence d'Istanbul, la Charte de la charte de Bologne sur les politiques à l'égard des PME, adoptée en juin 2000 proposait une approche cohérentes des

s'impose comme outil, comme base d'une nouvelle façon de fabriquer de la croissance économique. Le fordisme, prolonge le taylorisme en lui ajoutant, notamment, le principe du travail à la chaîne.

Toutefois, (Hallberg,1999) indique que la limite inférieure de la petite entreprise est généralement fixée à 5 ou à 10 travailleurs et la limite supérieure à 50 ou à 100 travailleurs; la limite supérieure pour la moyenne entreprise est fixée à 100 ou 250 employés. Malgré tout, comme illustré dans le tableau N °2, la différence entre les définitions des PME adoptées par les différents pays de l'Afrique et par les pays hors Afrique est plus une règle plutôt qu'une exception.

**Tableau N°3 : Définition officielle des PME dans quelques pays (nombre d'employés)**

Pays	Entreprises			Année*
	micro	petites	moyennes	
<b>Pays africains</b>				
Botswana	0-4	5-49	50-99	2005
Ghana	1-5	5-29	29-99	2004
Malawi	0-4	5-20	21-50	2000
Tanzanie	1-5	6-10	11-20	2002
Ouganda	1-9	10-49	50-99	2002
Afrique du sud	0-9	10-49	50-100	1997
<b>Autres pays en développement</b>				
Brésil	0-9	10-49	50-99	2002
Costa Rica	1-5	6-30	31-100	2004
Egypte	1-4	5-14	15-49	1998
Honduras	0-10	11-25	26-150	2000
Mexique	1-10	11-49	11-50	2004
Malaisie	<5	5-50	50-99	2005
Pakistan	0-5	6-10	51-150	2005
Thaïlande	1-9	10-49	50-199	2002
Tunisie	<10	10-49	50-99	1999

**Source:** Micro, Small, and Medium Enterprises: A Collection of Published Data (IFC, 2007).

Cependant, les définitions des PME qui sont fondées sur les effectifs du personnel manquant parfois de cohérence, il peut être difficile de comparer les entreprises qui opèrent dans différents pays. (Hallberg,1999) note que le critère du nombre d'employés, pris de façon isolée sans tenir compte de la taille du marché ou de l'économie, peut être trompeur. Par exemple, une entreprise de 50 employés pourrait être considérée comme une «très petite» entreprise dans un pays de l'OCDE, alors que cette même entreprise pourrait être considérée comme une « moyenne ou grande » entreprise dans un marché ou une économie africaine. Par conséquent, tenir compte des autres caractéristiques de l'entreprise telles que le degré de l'informalité, le niveau de sophistication technique ou la nature du secteur d'activité peut parfois se révéler plus pertinent que le nombre d'employés. Par exemple, comme le note (Albaladejo,2002), une PME qui opère dans un secteur à forte intensité capitalistique aura tendance à avoir une plus petite taille que celle qui opère dans un secteur à forte intensité de main-d'œuvre. De cette façon, par exemple, une petite entreprise qui opère dans une industrie pétrochimique aura très probablement un niveau de capitalisation plus élevé qu'une moyenne entreprise dans le secteur du vêtement. Dans ce cas, une définition qui tient compte du secteur d'activité pourrait être plus appropriée parce qu'elle appréhende mieux les éléments

---

politiques à l'égard des PME en vue de stimuler la croissance économique tant dans les pays de l'OCDE que dans le reste du monde. Les cadres de promotion et de soutien des PME se multiplient

\* L'année à laquelle la définition a été statuée.

intrinsèques qui font que telle PME soit différente de telle autre. Mais selon (Frijns et Van Vliet,1999), la taille de l'entreprise, du moins dans les pays en développement, est mieux mesurée par le nombre d'employés.

Des tentatives pour définir le secteur des PME dans les PED ne manquent pas. Par exemple, l'étude de (Mead et Liedlhom,1998) sur les PME et le développement en Afrique est l'une des tentatives qui mérite d'être mentionnée. Ils considèrent les micros et les petites entreprises comme des entreprises qui ont entre 1 et 50 employés. Une autre définition, différente de celle de (Mead et Liedlhom,1998), est celle fournie par (Elaian,1996). Celui-ci définit les limites des PME dans les PED comme suit :

- les micros entreprises sont des entreprises qui ont moins de 5 travailleurs,
- les petites entreprises sont celles qui ont entre 5 et 19 travailleurs,
- les moyennes entreprises sont des entreprises qui ont entre 20 et 99 travailleurs,
- les grandes entreprises sont des entreprises qui emploient plus de 100 travailleurs.

Le tableau N°3, réalisé à partir de (Elaian,1996), résume et permet d'établir une comparaison entre les définitions proposées pour les pays développés.

**Tableau N°4 : Définitions des PME dans les pays sous-développés et les pays développés**

	Nombres de travailleurs	
	Pays sous-développés	Pays développés
<b>Micro entreprises</b>	< 5	-
<b>Petites</b>	5-19	< 99
<b>Moyennes</b>	20-99	100-499
<b>grandes</b>	100 et plus	500 et plus

Source ; établir à partir de la définition d'Elaian (1996).

Selon la classification ci-dessus, une grande entreprise qui opère dans un PED serait considérée comme une petite ou moyenne entreprise dans un pays développé. Néanmoins, cette classification proposée par (Elaian,1996) semble plus appropriée dans le contexte africain où les grandes entreprises ne sont pas nombreuses et où la taille moyenne des PME est beaucoup plus petite que celle des PME que l'on trouve dans les pays développés. Par exemple, dans une enquête effectuée au Ghana entre 1992 et 1994, (Söderbom et Teal,2001) ont trouvé que 81 % des entreprises étaient des PME<sup>17</sup> et 53 % parmi celles-ci avaient moins de 30 employés. Une autre enquête réalisée en 1991 dans six pays africains a révélé que près de 98 % des entreprises avaient moins de 10 employés (Mead et Liedholm, 1998).

En effet, dans les pays émergents, les PME sont aussi beaucoup plus importantes en nombre. Environ 98 % des entreprises en Chine (Harvie, 2004) et 95 % des unités industrielles en Inde (ADB, 2008) sont des PME. (Chen,2001) estime que les PME pourraient représenter 99 % de l'ensemble des entreprises des pays ASS\* si on prend en compte le secteur informel<sup>18</sup>.

Le tableau ci-après illustre l'importance des entreprises de petite taille dans les pays de Maghreb. Il ressort clairement que l'économie Maghrébine est dominée par les entreprises de petite taille qui représentent généralement plus de 90 % de la population totale des entreprises.

<sup>17</sup> Les auteurs définissent les PME comme des entreprises ayant entre 6 et 99 employés.

\* ASS : les pays de l'Afrique subsaharienne

<sup>18</sup> Il est généralement difficile de connaître le nombre des PME dans les PED à cause de manque des données et de l'importance du secteur informel.

**Tableau N°5 : La prévalence des micro-entreprises dans l'économie Maghrébine (%)**

	MPME*	micro	PME
<b>Maroc</b>	93	70	23
<b>Algérie</b>	99.7	96	3.7
<b>Egypte</b>	99.6	95	4.6

Source: World Bank, SME Department (2003).

Ce tableau donne une indication supplémentaire qui montre que si les micros entreprises sont les plus nombreuses, suivies de très loin par les petites entreprises, les moyennes entreprises sont quasiment absentes dans ces pays.

## **2.1 Définition quantitative de la PME**

Le Rapport Bolton (1971), établi dans le but d'analyser la problématique de diminution des PME en Grande-Bretagne, est à l'origine du renouveau de la recherche en économie industrielle consacrée aux PME au Royaume Uni. Il a permis de déterminer les caractéristiques quantitatives en s'appuyant sur les caractéristiques qualitatives. Selon ce rapport, il existe trois caractéristiques principales qui distinguent la petite et la moyenne entreprise ou industrie d'une grande :

- Elle détient une part relativement réduite de son marché ;
- Elle est gérée de manière personnelle par son propriétaire ;
- Elle est indépendante, c'est à dire qu'elle n'appartient pas à une structure plus grande, et ses propriétaires gestionnaires prennent leurs principales décisions sans contrôle extérieur.

Selon cette approche, elle prend en considération des critères mesurables et quantifiables tels que :

- le nombre des effectifs employés,
- le chiffre d'affaire,
- le montant du capital social engagé.

On trouve aussi « le profit, la valeur ajoutée, la part du marché, ... », mais les critères les plus utilisés sont l'effectif et le montant des ventes.

### **2.1.1 Selon le nombre de salariés**

L'effectif employé est un indicateur pertinent, mais en pratique, son évaluation est difficile du fait de la variation des définitions d'un organisme à un autre. L'effectif est un critère initial essentiel pour déterminer dans quelle catégorie s'inscrit une PME. Il couvre le personnel employé à temps plein, à temps partiel ou de manière saisonnière. Selon (R. Wtterwulghé, 1998), le nombre d'effectif employé peut répertorier les PME en trois catégories :

- les *très petites entreprises*: toutes les unités employant moins de dix (10) salariés,
- les *petites entreprises*: le nombre de travailleurs varie entre dix (10) et quarante-neuf (49) employés,
- les *moyennes entreprises*: ils emploient entre cinquante (50) à cinq cent (500) employés.

Une entreprise ayant un effectif de 500 peut être considérée comme moyenne dans un secteur, alors qu'une autre ayant le même effectif peut être considérée comme petite dans un

\* MPME signifie micro et PME.; micro (< 5 employés) et PME (5 - 100).

autre secteur. Toutefois, ce critère est le plus couramment utilisé. Un grand nombre des pays membres de l'OCDE le prennent en considération pour définir la PME.

Ce critère est le plus couramment utilisé par la quasi-totalité des pays développés pour la détermination de la catégorie d'appartenance d'une entreprise.

### **2.1.2 Selon le chiffre d'affaire**

Le chiffre d'affaire appelé aussi « montant des ventes » est un indicateur qui permet l'évaluation du patrimoine de l'entreprise. Il est considéré comme le seul critère financier essentiel reflétant l'importance et le poids de l'entreprise<sup>19</sup>. (R. Wtterwulghé, 1998) souligne l'insuffisance de ce critère car ce dernier a le désavantage d'être soumis aux fluctuations monétaires (inflation). Il peut être manipulé pour des raisons fiscales.

### **2.1.3 Selon le capital social**

Le capital social est constitué par l'ensemble des apports des propriétaires de l'entreprise au moment de sa constitution ou au cours de son existence. Toutefois, cet indicateur ne peut être accessible que si l'entreprise publie son bilan, chose qui n'est pas vérifiée pour toutes les PME en Algérie.

## **2.2 Définition qualitative de la PME**

Au-delà des critères d'effectifs et d'indépendance, il est intéressant d'identifier des caractéristiques communes éventuelles que peuvent avoir les PME. Chaque firme, quelle que soit sa taille ou sa nature (familiale ou pas), peut être analysée selon trois perspectives complémentaires : l'environnement, la configuration organisationnelle et les caractéristiques managériales.

### **2.2.1 Point de vue organisationnel et managérial**

1. La PME est caractérisée par une concentration de la gestion et de la décision de la direction, le dirigeant est contrôlé par la famille<sup>20</sup>, c'est-à-dire le dirigeant assume la responsabilité technique et financière.
2. La petite taille s'accompagne d'une personnalisation de la gestion, c'est-à-dire le propriétaire-dirigeant joue un rôle central dans la gestion et l'organisation. Ses propres aspirations influenceront énormément son style de commandement ainsi que les choix de ses objectifs et ses stratégies.
3. Les objectifs de la PME sont essentiellement ceux du dirigeant qui sont généralement la combinaison des différents buts fondamentaux. Pour (Marchesnay et Julien, 1987) il y a trois buts majeurs pour les dirigeants de ce type d'entreprise : Pérennité (que l'entreprise survive à son créateur) ; indépendance (être son propre patron) ; puissance. Ensuite, à partir de ces buts, il montre qu'il y a deux types d'entrepreneurs qui sont les suivants :
  - a. Entrepreneur PIC (pérennité - indépendance - croissance) : Ce chef d'entreprise cherche à accumuler du patrimoine des actifs, accorde la priorité à la pérennité de son affaire, utilise des capitaux d'origine familiale, car il craint l'endettement, favorise une logique d'accumulation au détriment d'une rentabilité apparente.
  - b. L'entrepreneur C.A.P (croissance - autonomie - pérennité) : C'est un entrepreneur qui

<sup>19</sup>P.A . Julien : « les PME bilan et perspective ».Op.Cit.P.6.

<sup>20</sup>M.Marchesnay « management stratégique », les éditions Chihab, 1997, p. 26.

favorise les activités à croissance forte, et sans doute risquée, cherche l'autonomie de décision et ne s'inquiète pas des problèmes d'indépendance du capital. En revanche, il ne sera pas préoccupé par la pérennité de son affaire.

4. Stratégie intuitive ou peu forte malaisée, forte proximité des acteurs.
5. Le contrôle dans la PME est la responsabilité du dirigeant, donc on parle de la contrôlabilité, c'est comme la capacité de garder la maîtrise de la mise en œuvre et du développement d'un ensemble de ressources donc c'est un pivot dans les différentes parties de la structure organisationnelle.
6. Le nombre limité des employés des PME favorise la proximité entre le patron et ses employés et la structure d'organisation est souvent plate avec peu de niveaux hiérarchiques.
7. Une moindre spécialisation des tâches et une polyvalence des membres du personnel qui peuvent prendre certaines initiatives mais manquent de compétences spécifiques (finances, marketing,...) .
8. Un processus de décision du type : intuition/décision/action.
9. Système d'information interne simple et peu formalisé, la communication interne courte et directe est à l'origine de la création d'une forte culture organisationnelle à laquelle tout le monde participe. Aussi le système d'information externe est simple, basé essentiellement sur les contacts directs.

### 2.2.2 Point de vue environnemental

Un environnement très influent : le degré de vulnérabilité des PME va dépendre essentiellement soit d'abord du degré d'accessibilité des systèmes de production et de distribution (vitesse d'apprentissage et de technologie, faible coût d'entrée,...), soit ensuite du degré de complexité des technologies utilisées, soit enfin du degré de turbulence, c'est à dire la fréquence et l'ampleur des changements technologiques. La vulnérabilité de la PME sera de plus en plus grande si l'environnement direct devient de plus en plus complexe, et turbulent. C'est ainsi que la PME se dote d'une capacité d'innovation rapide pour s'adapter au marché.

**Tableau N°06 : Spécificités des PME**

Types de spécificités	Spécificités
<b>Environnementale</b>	- Incertitude et vulnérabilité
<b>Organisationnelle</b>	- Structure peu formalisée et différenciée - Manque de ressources humaines et financières
<b>Managériale</b>	- Rôle dominant de l'entrepreneur : peu de partage d'information, peu de délégation de prise de décision - Cycle de décision stratégique à court terme, réactif - Processus décisionnel intuitif, expérientiel - Peu d'utilisation d'information et de techniques formelles de gestion

Source : Julien, P.-A. «Les PME : bilan et perspectives», édition Economica Paris, 1994.

## 2.3 Vers la définition de la PME aux pays développés

### 2.3.1 Définition des USA

Selon la loi de la petite entreprise de l'année 1953, la petite entreprise est définie comme étant « une entreprise privée et gérée d'une façon autonome » (Julien .P. Et Marchesnays, 1988). La PME est assimilée à la petite entreprise. Une autre définition a été proposée par la

direction des petits projets et s'est basée sur le critère de l'effectif ou du chiffre d'affaires selon les objectifs recherchés et les secteurs d'activités (voir Tableau N°07)<sup>21</sup>.

**Tableau N°07 : Définition des PME aux USA**

<b>Domaine d'activité</b>	<b>Critère retenu</b>	<b>Domaine de définition</b>
<b>Commerce de gros</b>	Nombre d'employés	Moins de 100 employés
<b>Commerce de détail</b>	Chiffre d'affaire annuel	De 5 à 20 millions de \$ suivant le secteur d'activité
<b>construction</b>	Chiffre d'affaire annuel	De 7 à 17 millions de \$ selon le secteur d'activité
<b>Transport</b>	Chiffre d'affaire annuel	De 1 à 25 millions de \$
<b>agriculture</b>	Chiffre d'affaire annuel	De 5 à 925 millions de \$
<b>services</b>	Nombre d'employés Chiffre d'affaire annuel	De 500 à 1500 employés De 305000 à 21.5 millions \$ et de 1 à 25 millions

Source: Robert Wutterwhulghe « la PME une entreprise humaine » Edition Economica, Paris (1998) .

### **2.3.2 Définition des PME en République Fédérale d'Allemagne**

En Allemagne, la puissance industrielle s'est construite de façon traditionnelle autour de la PME qu'on désigne sous le terme Mittelstand qui signifie littéralement la classe moyenne. La PME est définie comme étant une entreprise commerciale qui emploie un effectif maximum de 500 salariés et qui réalise un chiffre d'affaires annuel net de moins de 100 millions de DM. (Dahob Nadia, 2006)<sup>22</sup>.

### **2.3.3 Définition Canadienne des PME :**

Au Canada on parle plutôt de « business Small » que de PME. La définition officielle y stipule que la PME est tout projet à moins de 500 employés dans le secteur industriel et moins de 50 dans les commerces et les services. Cette définition ne concerne pas les projets agricoles et les associations à caractère religieux ou de bienfaisances<sup>23</sup>.

### **2.3.4 Définition britannique :**

En Grande Bretagne, en 1927, le rapport Bolton conceptualise la petite entreprise comme entité socio économique.<sup>24</sup>

### **2.3.5 Définition du Japon :**

Le Japon a créé dès 1948 le MITI (Ministère de l'industrie et du commerce extérieur) pour permettre aux PME de participer aux échanges internationaux<sup>25</sup>.

### **2.3.6 Définition de l'Union Européenne :**

- En France, dès 1959, une loi précise le rôle de la PME dans l'économie. Elle y est caractérisée par le rôle du dirigeant qui est à la fois entrepreneur, manager et organisateur.
- En Allemagne, la puissance industrielle s'est construite de façon traditionnelle autour de la PME qu'on désigne sous le terme Mittelstand qui signifie littéralement la classe moyenne.

<sup>21</sup> Mme Kansab Jamila, « L'impact de la mise à niveau sur les performances des PME algériennes » thèse de Doctorat en Sciences économiques, 2016/2017, Université d'Oran 2 p 21

<sup>22</sup> Mme Kansab Jamila, op.cit, p21.

<sup>23</sup> Ministère Canadien de l'industrie. Statistiques sur la PME (1999).

<sup>24</sup> M, Kheladi Mokhtar : op.cit, p 100.

<sup>25</sup> M, kheladi mokhtar : op.cit, p 100.

- L'Italie a de tout temps accordé une large place aux PME notamment dans les sites industriels très spécialisés.
- L'OCDE fait paraître quelques études sporadiques sur les problèmes et politiques relatives aux PME entre 1964 et 1971.<sup>26</sup>
- En Avril 1996, l'Union Européenne a donné la première définition de la PME en se basant sur les critères d'effectifs d'employés, de revenu annuel ou du total des actifs et d'autonomie. Ainsi 3 catégories d'entreprises ont été recensées :
  - La petite entreprise employant moins de 50 salariés et réalisant son chiffre d'affaires à inférieur de 7 millions d'euros, soit ce total des actifs est inférieur à 5 millions d'euros.
  - La moyenne entreprise, qui emploie un effectif de 50 à 250 salariés et qui réalise un chiffre d'affaires inférieur à 40 M € ou total des actifs est inférieur à 5 millions d'euros.
  - La micro entreprise dont le nombre d'employés est inférieur à 10 salariés.

#### **2.4 Vers la définition de la PME aux pays en voie de développement**

Pour ces pays, il faut noter qu'il n'y a pas une définition généralisée, mais ils ont recours aux différents critères susvisés pour identifier la PME. Généralement, ils se réfèrent aux critères d'effectifs, de chiffre d'affaires et d'autonomie.

Les PME de l'Asie, par exemple, ont été définies selon le critère de l'effectif.

- De 1 à 10 salariés : entreprises familiales artisanales.
- De 10 à 49 salariés : petite entreprise.
- De 50 à 99 salariés : moyenne entreprise.
- Et plus de cent salariés : grande entreprise.

#### **2.5 Définition entrepreneuriale de la PME**

La définition entrepreneuriale d'une PME ne se situe pas uniquement dans la logique de création d'entreprise. Selon Marshacknay, l'entrepreneuriat en général combine les problèmes de création, de créateur, de start-up, de profil d'entrepreneuriat, d'innovation, de transfert de technologie, de types de TPE, de PME, de rapport au territoire, d'environnement innovant, de caractéristiques dans les pratiques de gestion, ainsi que dans les stratégies.<sup>27</sup> En d'autres termes, la logique administrative des petites et moyennes entreprises travaille à la réussite du processus de croissance et le transforme en procédures de routine, sachant que les grandes entreprises sont l'avenir des petites et moyennes entreprises. Cette idée est dominante dans l'économie industrielle<sup>28</sup>.

<sup>26</sup> M. Kheladi Mokhtar : op.cit, p 100.

<sup>27</sup> (M. Marchesnay, 2001) : « Pour une approche entrepreneuriale de la dynamique ressources - compétences : Essai de praxéologie », Les Editions de l'ADREG.

<sup>28</sup> (M. Marchesnay, 2001) : op.cit, p.110.



## Section 02 : Typologies et Classification des PME

### 1. Nécessité d'une analyse typologique plus désagrégée des PME

La distinction des entreprises sur la base des critères quantitatifs (taille, chiffre d'affaire) sur lesquels repose la notion de petite et moyenne entreprises est significative. Cependant, elle demeure insuffisante quand on s'intéresse d'une manière poussée à la nature de ces PME en tant qu'organisation spécifique.

Dans ce cas, la réflexion sur la PME en tant que mode de gestion spécifique par rapport aux grandes entreprises conduit à rechercher les typologies correspondantes (PME) classiques, PME managériales, ...) sur la base d'une analyse factorielle (quantitative et qualitative), en d'autres termes, il s'agit d'identifier les différentes catégories de PME à partir de caractéristiques propres (structure et taille du capital, structure et dimension du marché, choix technologiques, importance des ressources humaines, ...), avant de situer leur importance et d'estimer leur dynamisme.

Ces caractéristiques contribuent à dresser des portraits robots d'une typologie variée de PME dont les comportements (investissement, production, exportation, ...) peuvent être logiquement différents<sup>29</sup>.

### 2. Typologie de synthèse : PME classique et PME managériale

Si on est d'accord avec la théorie des organisations pour dire que la taille est un facteur dont les effets sont déterminants sur la structure « *plus une organisation est de grande taille, plus sa structure est élaborée, plus les tâches y sont spécialisées, plus ses unités sont différenciées et sa composante administrative est développée* » (Minzberg)<sup>30</sup>. On peut déjà comprendre par là qu'il existe des PME classiques et des PME plus élaborées, disons, pour reprendre le qualificatif d'Olivier Torres dans son essai sur les nouvelles approches de la PME, une PME managériale. Nous reprenons sommairement cette typologie qui repose sur des attributs différents.

Cette distinction entre PME classique et PME managériale repose sur cinq critères (Tableau N° 08) : les attributs principaux, la structure du capital et son mode de financement, l'attitude du dirigeant, le type de contrôlabilité et le paradigme de référence.

Cette PME managériale est une entreprise qui partage les pratiques managériales associées, jusque-là, à la seule grande entreprise. Cette PME émergente se caractérise désormais par les mêmes attributs des grandes firmes. Elle tend à développer :

- une séparation de ses fonctions de propriété et de direction grâce à une tendance accrue à l'ouverture de son capital ;
- une organisation nouvelle qui fait appel à un conseil d'administration ;
- un accès aux nouveaux marchés (exportation) ;
- un capital risque ;
- une mise en réseau dans le cas d'hypo-groupe (partenariat et sous-traitance) ;
- une certification qualité (norme iso 9000, etc.).

Pour nous résumer, disons que la PME managériale développe dans tous les domaines (production, finance, GRH, stratégie, ...) des pratiques de gestion de plus en plus similaires à celles des grands groupes.

<sup>29</sup> Abdelmadjid Ait Habouche : «La question de l'investissement privé en Algérie ; un essai d'analyse des déterminants des PME à investir tome 01 les déterminants macroéconomiques » édition Dar El Adib, p 29.

<sup>30</sup> Torres O (1998) : ' ' PME , de nouvelles approches ' ' Economica, Paris, p 21.

A la lumière de cet éclairage théorique, on conclut qu'il se produit un glissement dans la conception que nous avons des PME. Il y a là un phénomène de changement de la nature de ces entreprises ("dénaturation", Torres) par rapport à la notion de PME classique.

La dizaine d'attributs (l'intuitif, le planifier, le procédural, l'informel, ...Tableau N°08) qui distingue la PME classique de la PME managériale peut avoir des impacts différents sur leurs comportements dans telle ou telle fonction, à l'image du comportement d'investissement dont on cherche justement à connaître les déterminants.

C'est dans cet esprit que nous considérons que cette typologie de synthèse peut constituer une grille d'analyse du comportement d'investissement de notre population d'entreprises enquêtées. Les cinq critères énoncés peuvent être testés sur notre échantillon d'enquête pour identifier, analyser et comprendre les facteurs déterminants susceptibles de freiner ou d'encourager leur demande d'investissements.

On peut dire qu'à la lumière de ces éclairages, la notion de PME si fascinante « *small is beautiful* » par sa "spécificité" est tout de même une notion complexe et évolutive. Cette thèse de la spécificité est battue en brèche par un nouveau paradigme, celui de la dénaturation (Torres,1998) qui fait d'elle "une grande entreprise miniature". Sa nature, son mode de fonctionnement, ses déterminants peuvent être appréhendés par une seule théorie, celle qui consacre le management des grandes entreprises<sup>31</sup>.

### 3. Typologie plus désagrégée des PME

Les travaux de recherche en cours sur l'économie des PME essaient d'intégrer la dimension de la diversité (Ibn Abdeldjallil,1980 ; Julien ,1997; Torres,1998) au paradigme de la spécificité (Marchesnay 1982,1988,1992,1993) qui caractérise ces entreprises. Les attributs liés à cette spécificité sont considérés comme élastiques<sup>32</sup>, ce qui relativise par conséquent le concept de PME.

Finalement, cela se traduit par une approche plurielle des PME. Les critères classiques (nombre d'emplois, chiffre d'affaires, niveau de capital, ...) sont insuffisants, voire "in-opératoires" pour dégager une notion agrégée et générique de la PME, capable de rendre compte d'une "organisation type", objet de recherche, ou champ de référence par excellence.

Par conséquent, il n'existerait pas une PME mais des PME. Seule une analyse typologique liant les attributs ou caractéristiques qui définissent celle-ci au phénomène étudié (dans notre cas l'investissement), peut identifier objectivement et utilement des groupes de PME dont les comportements en la matière seraient différents.

---

<sup>31</sup> M, abdelmadjid ait habouche : op.cit ,p 30.

<sup>32</sup> Torres O(1998) , opcit, p32.

**Tableau N° 08 : typologie duale de la PME : PME classique et managériale**

<b>Critère</b>	<b>Typologie</b>	<b>PME</b>	<b>PME managériale</b>
<b>Les attributs principaux</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'intuitif</li> <li>- Le processuel</li> <li>- L'oral</li> <li>- La personnalisation</li> <li>- L'implicite</li> <li>- L'informel</li> <li>- L'isolement</li> <li>- La dépendance</li> <li>- La matérialité</li> <li>- Le local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La planifié</li> <li>- Le procédural</li> <li>- L'écrit</li> <li>- La décentralisation</li> <li>- l'explicite</li> <li>- Le formel</li> <li>- l'ouverture</li> <li>- l'indépendance</li> <li>- l'immatérialité</li> <li>- le global</li> </ul>
<b>Structure du capital et modes de financements privilégiés</b>		Capital fermé et autofinancement	Capital ouvert financement externe
<b>Attitude du dirigeant a l'égard des spécificités de gestion de sa PME</b>		Un dirigeant cherche à conserver les spécificités de gestion de sa PME	Un dirigeant accepte de remettre en cause les spécificités de gestion sa PME
<b>Type de contrôlabilité</b>		Contrôlabilité figée et adaptative	Contrôlabilité élargie partagée et organique
<b>Paradigme de référence</b>		Paradigme de la spécificité	Paradigme de la dénaturation ou mutation

**Source :** Torres (1979) page 163.

Toutefois, cette diversité théorique des structures et des comportements de ces organisations est toute relative, car il ne faut pas tomber dans l'excès d'un éclatement sans fin, ce qui réduirait tout effort d'analyse scientifique. Cependant, le mérite est bien meilleur que celui d'identifier une typologie apte à rendre compte d'un effet différencié de comportement sur tel ou tel phénomène étudié.

Le résultat d'une telle démarche est la proposition à partir d'un ensemble flou de départ, une population de PME hétérogènes d'une espèce de polymorphisme de la spécificité (Julien,1994 ; Torres,1998), qui reposerait sur six critères de définition :la taille (emploi, CA), le secteur d'activité, la dimension et la nature du marché (local, protégé, ouvert), la nature du contrôle de l'entreprise (centralisé, décentralisé), la stratégie par rapport au risque, et la technologie ou degré d'innovation .

Située dans des intervalles limites, cette typologie sur continuum (Julien,1994 ; Torres,1998) proposée dans le Tableau N°08, peut servir de grille de définition des entreprises selon leur taille. Les plus petites seraient celles dont les caractéristiques sont présentes à gauche de l'échelle et les plus grandes auraient les caractéristiques définies à droite du tableau. Une telle formalisation de l'effet taille qui combine les différents critères d'une façon graduée et modulable confirme davantage la nature hétérogène et complexe de ces PME que celle d'une uniformité.

Toutefois, cette hétérogénéité constatée, source d'une typologie de l'hypofirme (Marchesnay, 82), ne perd pas de vue la caractéristique essentielle de ces PME qui est celle de la place et du rôle du chef d'entreprise dans la conduite de son affaire.

Cette grille d'analyse, d'une bonne valeur heuristique, car basée sur une approche typologique factuelle, permet de simplifier toute la complexité d'un ensemble flou de départ, tout en gardant le paradigme de la spécificité et son mode de fonctionnement.

Pour nous résumer, nous reprenons une synthèse de ces auteurs, dont l'analyse typologique rend compte d'un champs de la diversité des PME à l'intérieur d'un cadre de la spécificité qui regrouperait toutes les entreprises à qui on attribuerait la forme PME (cela peut se lire dans le Tableau N ° 08).

Pour conclure sur ce point relatif à l'effet taille et à la nature de la recherche sur les PME, on constate que les analyses développées jusqu'ici ont fait un grand effort de recherche tant en gestion qu'en économie des PME.

Nous retenons qu'aussi bien dans les problématiques de spécificité que dans celle de la mutation, celles-ci ne constituent pour nous, qu'un champ d'application ou au mieux un cadre d'analyse des questions variées telles que la formation, l'information, la stratégie, la GRH, l'innovation et plus particulièrement l'investissement.

Toutes ces questions constituent des objets réels d'étude, dont il s'agit de rechercher les facteurs déterminants à partir d'études empiriques (enquêtes, analyse des données, corrélation, régression). Dans ce cas, la recherche sur la PME comme objet central de recherche pour elle-même passe au second plan.<sup>33</sup>

#### **4. Typologie factorielle ou qualitative**

Les tentatives de classifications des entreprises, à partir d'une approche qualitative, suggèrent une recherche de typologie factorielle ou multicritères. Celle-ci constitue un enrichissement considérable par rapport aux découpages quantitatifs dont la mesure où l'entreprise n'est plus considérée comme une boîte noire (Julien,1997).

C'est une organisation liée à son environnement et dont les comportements d'investissement, d'innovation, d'exportation, de sous-traitance et de partenariat sont induits par des typologies « structurelles et organisationnelles » fort différentes.

Les recherches sur les typologies multicritères ou qualitatives (GREPME, Julien1997) concluent au repérage de quatre groupes de typologies :

- Typologie selon le type de propriété (Deeks 1973, Berry 1978) : L'idée est que la croissance, l'investissement et les formes organisationnelles des PME seraient affectées par l'origine de la propriété du capital. Dans ce cas, on distingue cinq types de propriétés déterminantes ; oligarchique (plus d'un propriétaire), familiale (succession), particulière (familiale confiée à un gèrent), personnelle (contrôlée par son créateur), et enfin monocratique (un seul actionnaire).
- Typologie de 'croissance par étape'<sup>34</sup> :Selon cette classification, l'idée est que toutes les entreprises effectuent relativement un même parcours. Elles évoluent d'une petite taille (stade 1) vers un stade final de croissance et de diversification, celui d'une grande taille (stade 5) comme le montre le Tableau N°10. Cette typologie montre finalement que la PME n'est qu'un concept relatif qui évolue incontestablement vers celui d'une grande firme. Dans ce cas, la taille est davantage appréhendée comme champ d'analyse que comme objet.
- Typologie selon les secteurs et les opportunités du marché :Des études empiriques (Preston,1977;Cardan,1981; Julien et Chicha,1982) insistent sur les liens entre la nature

<sup>33</sup> M, abdelmadjid ait habouche : op.cit, p 32.

<sup>34</sup> Thain (1969), kroeger(1974) , hosmer (1977), ibn abldjalil (1980), churchill et lewiss (1983)

des comportements des propriétaires-dirigeants (conservateurs, professionnels, innovants), le type de secteur d'activité (traditionnel, nouveau, moderne ou de pointe), et la taille du marché (local, national ou international)

Ces études se basent sur des variables telles que les prix, la technologie utilisée et le type de relation entretenue avec les grandes entreprises.<sup>35</sup>

**Tableau N°09 : typologie ou échelle de définition des PME selon la taille :**

Critères	Seuil minimal Caractéristique	Seuil maximal
<b>1. Nombre d'employés actifs CA</b>	1	200/500
<b>2. Secteur</b>	Traditionnel produits Finies (consommateurs)	Secteur modern produit industriels ou de pointe
<b>3. Marché</b>	Local protégé	International ouvert
<b>4. Contrôle et organisation</b>	Centralisée Indépendance	décentralisé à un ou plusieurs niveaux dépendance satellite.
<b>5. Stratégie</b>	Intuitive de suivre à faible risque	Formalisée de croissance à haut risque.
<b>6. Technologie</b>	Traditionnelle innovation faible spontanée incontrôlée	De point organisée radicale ou de rupture

Source : Grille d'analyse revue à partir de Torres (1998) p 38.

**Tableau N° 10 : synthèse de la typologie de croissance par étapes**

Stade 1	Stade2	Stade3	Stade4	Stade5
- Très petites ou petites (Thain,1969)	Petite .moyenne (spécialisation)	Moyenne, grande Moyenne	Grande moyenne vers la GE	GE .FM groupes
- Contrôle direct	Crise d'autonomie de contrôle et développement des fonctions commerciales et administratives Marchés plus complexes	Contrôle complexe Délégation de Direction Décentralisée par fonctions	Maturité gestionnaire crise De coordination gestion a niveau multiples (Homes,1977)	Fusions ouverture du Capital crises de réorganisation Restructuration (kruger,1974)
- Petit marché	Croissance financière et endettement	marchés complexes maîtrisés  Menaces financières	Développement marché par introduction de nouveaux Produits  Prévisions et développement de la fonction financière	Augmentation de sa part du marché expansion.

<sup>35</sup> M, Abdelmadjid Ait Habouche op.cit ,p 37.

### Section 03 : Importance de la PME dans l'Economie

Les PME constituent un maillon clé des économies européennes et latino-américaines. Cela s'est vérifié durant la deuxième moitié du XXe siècle alors qu'elles étaient au cœur du processus de construction du marché unique ; cela se vérifie toujours aujourd'hui dans le cadre d'une économie globalisée.

Les PME occupent une place particulière dans l'économie, d'une part elles génèrent un volume important de production et d'emplois et d'autre part elles ont une grande capacité d'innovation et de création, elles ont alors un impact sur la croissance économique étant donné leurs contributions substantielles à la production, aux investissements et aux exportations ainsi que leur énorme potentiel d'emplois nouveaux, (Donckel, 1990).

Les PME ont un rôle socioéconomique essentiel. Elles sont en effet source de dynamisme et de vitalité nécessaire à l'économie dans un environnement fondé sur la concurrence.

Plusieurs auteurs s'accordent sur l'importance des PME et leur rôle dans la croissance et leur développement d'un pays.

Les PME par leurs investissements et leurs emplois jouent un rôle désormais indiscutable dans la dynamique et le développement d'une région (pays), (Torres Olivier, 1998).

Les PME constituent le moteur du développement économique d'une nation et de création de richesse. Elles représentent en général plus de 90 % de l'ensemble des entreprises.

Elles génèrent plus de 55% du PIB de plus de 65% des pays développés<sup>36</sup>, et 15% du PIB dans les pays sous-développés.

Les PME constituent aujourd'hui les principaux piliers de l'économie moderne, s'emploient dans la majorité des secteurs, elles occupent le premier rang de la création d'emplois, la production de biens et services et la génération de la valeur ajoutée, la richesse et la croissance non seulement dans les pays industrialisés, mais aussi dans les pays en voie de développement<sup>37</sup>.

(Marchesnay, 2003) met en avant l'importance des PME et même des petites entreprises dans la plupart des pays du monde et rappelle que le tissu économique mondial est constitué à plus de 95% de petites entreprises. Dans la plupart des économies, les entreprises manufacturières sont à plus de 95% des petites entreprises « comptant dans ce calcul les entreprises de moins de 50 salariés ». Cette statistique culmine à 99% en Italie et approche les 80% aux États-Unis d'Amérique. Dans la zone OCDE, les entreprises manufacturières employant au moins 100 personnes ne représentent qu'entre 1 et 4% de l'ensemble des entreprises. Les micros entreprises sont fortement majoritaires principalement dans les services informatiques, l'hôtellerie, la restauration ainsi que dans la recherche et développement. Les PME sont également responsables de la majorité des créations nettes d'emplois dans les pays de l'OCDE (OCDE, 2005).

En 2003, l'Europe élargie des 25 comptait près de 20 millions d'entreprises dont 99,8% étaient des PME avec moins de 250 emplois équivalent plein temps<sup>38</sup>. Les PME constituent le

---

<sup>36</sup> OCDE(2002).

<sup>37</sup> OCDE (2002) op cit.

<sup>38</sup> L'Europe élargie des 25 comprend : (1957 les pays fondateurs) Allemagne, Belgique, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Danemark, Irlande, Royaume-Uni, Grèce, Espagne, Portugal, Autriche, Suède, Finlande,

pilier de l'économie européenne puisqu'elles fournissent également plus de deux tiers des emplois. Parmi elles, les micro-entreprises restent les plus courantes et fournissent le plus d'emplois (Eurostat, 2006).

Selon l'OCDE (2010), on compte en France 2.56 millions de PME qui représentent 99.8% des entreprises. Elles emploient 9.1 millions de salariés, soit 60,5% du total des actifs. Elles réalisent 46% du chiffre d'affaires et 56% de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises de l'industrie et des services. De l'autre côté, « le Mexique compte 2.9 millions d'entreprises, dont 99.7% de PME, qui assurent 52% du PIB et 71.9% du total d'emploi ».

Les PME jouent de multiples rôles dans la société comme celui d'innovateur, de mécanisme dans la privatisation des entreprises d'État, de réponse à la concurrence globale ou de régénérateur pour la régulation économique (H. Jenkins, 2004). Le nombre et la qualité des PME seront déterminants pour notre avenir économique. C'est là que se crée et se renouvelle constamment le tissu industriel d'une région ou d'un pays. Les PME sont une source indispensable de créativité, de dynamisme et d'emplois (P. Woot, 1998).

Dans ce sens, comment les PME contribuent-elles à la création d'emplois, de la valeur ajoutée au développement des exportations, à la résorption du chômage ?

## **1. Contribution de la PME à la création d'emplois et à la résorption du chômage**

Selon (Olivier Torres, 1998), la PME représente l'entreprise pourvoyeuse d'emplois et nourrit tous les espoirs de la classe politique et des sociétés ... c'est l'entreprise qui embauche, qui investit, qui innove, ..., en somme « Small Is beautiful » (P.A., Julien, 1994). La PME constitue un enjeu de taille pour amorcer la lutte contre le chômage comme en témoigne le slogan simpliste de Berlusconi en Italie : « 3 millions de chômeurs, 3 millions d'entreprises » (Olivier Torres, 1997). En France, les PME de moins de 50 employés représentaient 98.8 % des établissements recensés par L' INSEE et environ la moitié des emplois (Julien Marchesnay, 1988). Ainsi, les PME ont la capacité de résorber le chômage « les micros, petites et moyennes entreprises jouent un rôle essentiel dans l'économie, elles constituent une source majeure de capacité d'entreprendre, d'innovation et d'emplois au sein de l'union européenne (élargie à 25 pays, 23 millions de PME fournissent environ 75 millions d'emplois et représentent 99 % de l'ensemble des entreprises de l'union européenne) (Xavier Jrfk, 1979). De ce fait, les PME participent à l'absorption du chômage et à la création d'emplois. Parce qu'en général elles investissent dans des projets à haute intensité de travail et utilisent des techniques très simples à base de force de travail humain beaucoup plus que de capital.

Ce travail ne demande pas une grande formation, ni une longue expérience ni un haut niveau. Généralement, les PME recrutent les proches, la famille, les amis, etc.

Il est hors de doute que les PME ont un rôle de premier plan à jouer dans la résolution de la crise actuelle de l'emploi en tant que vecteur de l'innovation.

Ces entreprises à dimension humaine possèdent toutes les caractéristiques requises pour s'adapter aux situations de crises (souplesse, dynamique, flexibilité, ...). Elles représentent un modèle d'adaptation à la crise et s'apparentent au phénomène du Small is beautiful (P.A. Julien, 1994).

## **2. Contributions au développement des exportations**

---

Chypre, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, République tchèque, Slovaquie, Slovénie. Ne sont pas pris en compte : Bulgarie, Roumanie.

Vu sa taille, la PME a la possibilité d'affronter les défis et de prendre des décisions rapides et efficaces « possibilités de réaction et d'anticipation » que ce soit au niveau local ou international. Son atout de pénétration des marchés est plus dû à sa possibilité de varier ses produits et de réduire ses charges (coûts de la main d'œuvre et des matières premières inférieurs au niveau local) ce qui lui permet d'afficher des prix de revient et de vente inférieurs à ceux des concurrents et par la même occasion des prix compétitifs.

Cette hypothèse a été vérifiée par les PME des pays développés qui ont pu inonder les marchés extérieurs. Mais pour les pays en voie de développement, un grand pourcentage des PME n'exportent pas « manque de culture d'entreprise et de compétitivité ». D'où la nécessité de les mettre à niveau et les initier au comportement d'entrepreneur conscient de l'intégration au marché international et de la recherche de la compétitivité comme moyen efficace de développement de la PME et sa pérennité.

### **3. Contribution au produit intérieur brut et au revenu**

Les PME représentent les  $\frac{3}{4}$  des emplois recensés dans les pays en développement et le secteur privé crée globalement dix fois plus d'emplois que le secteur public. L'impact direct de l'activité des PME sur les revenus est donc énorme. Par ailleurs, les PME diversifient l'offre de services accessibles, dynamisent l'économie, favorisent l'innovation et se posent comme condition la réduction progressive de la place du secteur informel dans les économies du continent.



## **Conclusion du Chapitre 01**

Ce chapitre a présenté les concepts de la recherche, les PME, ainsi que leurs typologies et leur rôle dans l'économie. La PME, c'est l'économie privée et le libéralisme. Plusieurs tentatives et critères permettent de la définir dans le monde, qu'ils soient fondés sur les effectifs du personnel, le chiffre d'affaire, le capital social, le propriétaire-dirigeant, la complexité de l'environnement, etc.

Ces critères sont des indicateurs qui permettent de compiler les PME en différentes typologies comme : PME classique et managériale, qualitative.

Les PME occupent une place particulière dans l'économie. D'une part, elles génèrent un volume important de production et d'emplois et d'autre part elles ont une grande capacité d'innovation et de création, aussi, elles ont un impact sur la croissance économique, le développement des exportations, le produit intérieur brut et le revenu.

Le prochain chapitre, le chapitre deux fera état du cadre théorique. Dans ce sens, seront explicités les fondements théoriques relatifs à la création des petites et moyennes entreprises.

# **Chapitre 02 : Explications Théoriques Relatives à la création des Petites et Moyennes Entreprises.**

---

## Introduction

Une grande partie de la littérature a considéré l'entrepreneuriat comme le premier fondateur des secteurs des petites et moyennes entreprises en termes de création et d'augmentation en business.

Le secteur des PME est considéré comme l'un des secteurs les plus importants dans les pays, en particulier les pays en développement, contribuant à la création de richesses, à l'augmentation du produit intérieur brut, à l'augmentation des exportations, à l'emploi, etc.

La création d'entreprise ou les entrepreneurs ne sont pas des sujets nouveaux<sup>39</sup>. Il suffit de lire Braudel ou d'examiner le passé de ces entreprises qui font, aujourd'hui, la puissance de telle ou telle région pour s'en apercevoir. Certains entrepreneurs d'aujourd'hui ne seront-ils pas les Paul Merlin ou les Hobson d'il y a quelques lustres ? L'histoire nous montre, dans des contextes et avec des intensités différentes, que des individus ont, de tout temps, tenté des aventures économiques ou saisi des opportunités<sup>40</sup> qui ont profondément et durablement marqué leur environnement et leur propre destinée (ainsi que celle de leur famille).

La création d'entreprises présente, comme toute œuvre humaine, des risques, des sacrifices, mais aussi des satisfactions. La réussite, elle, présente une démarche volontaire et consciente, qui privilégie l'essentiel et se base sur les fondements solides des entreprises performantes : la qualité des hommes et des relations humaines dans l'entreprise afin d'offrir au client du produit/service de qualité.

Lorsque la création d'entreprise est évoquée, il vient naturellement à l'esprit l'image de l'individu qui, contre vents et marées, va créer et développer une entreprise, source de richesses et d'emplois, faisant de lui un patron respecté, un homme riche, ... Du reste, les systèmes d'appui ou les mesures en faveur de la création d'entreprise, les manuels ou guides<sup>41</sup>,... s'adressent bien à lui.

Pour bien comprendre la création des PME, nous devons d'abord aborder le concept de l'esprit d'entreprise d'un point de vue théorique, puis passer aux théories explicatives des petites et moyennes entreprises.

---

<sup>39</sup> Le code d'Hammourabi (2000 ans A.C.), un des premiers documents écrits, contient des dispositions très complètes concernant tous les aspects de la vie économique. Il permet de laisser s'exprimer l'initiative individuelle privée tout en évitant les frottements et la rupture de l'équilibre social. Pour des développements plus complets concernant ce thème et comportant des repères bibliographiques, il est possible de se référer notamment à : (D. J. STOREY,1982), chapitre 3 ;( Laurent Paul ,1989) ; (Eggens Jean-Baptiste ,1975) ; (Casson Mark ,1991) ;( H.Verin,1982) ; (Meuret Denis ,1986) ; Le (Van-Lemesle Lucette ,1988) ; Livesay Harold C. (Martin Albro,1982) ; (Cross Michael ,1981) ; Les racines de l'entreprise (1988) ; (F.HEBERT Robert et N.LINK Albert ,1989) ; (RONEN Joshua ,1983) ; (DEEKS John ,1976), (comprend un apport original concernant l'entrepreneur dans la littérature Anglo-Saxonne) ;( MUGLER Joseph ,1990) ; (DENIS Henry ,1966).

<sup>40</sup> Ou des "aubaines", comme ces paysans du moyen âge quittant leur village pour en fonder d'autres en défrichant une nature encore inexploitée. (Duby Georges,1977), Tome 1, p. 160.

<sup>41</sup> Aujourd'hui, chaque éditeur, ou peu s'en faut, a dans son catalogue un manuel de ce type. A titre d'exemple, nous en citerons quelques-uns parus en France, auxquels il conviendrait d'ajouter les ouvrages de l'ANCE spécialisés... !

## Section 01 : Revue de la Littérature de Création d'Entreprise.

La littérature concernant la création d'entreprise n'est pas encore très connue dans le monde, aussi il nous a semblé nécessaire de présenter brièvement les principaux modèles théoriques qui nous ont largement inspiré. Pour ce faire, nous utiliserons essentiellement les schémas que présentent les auteurs. Ces différents modèles se recoupent largement.

### 1. Travaux de Shapero

Les travaux les plus anciens, et ceux qui ont eu le plus grand retentissement dans la communauté scientifique, sont ceux réalisés par Shapero à l'Université d'Austin. Dans différents documents, il propose un modèle général permettant de mieux comprendre l'événement entrepreneurial. Pour Shapero, quatre forces expliquent la création d'une entreprise :

- **Le déplacement de l'entrepreneur naissant** : "Nous avons établi que la plupart des créations étaient liées à des déplacements de personnes, à l'éviction de conditions d'existence confortables ou tout au moins acceptables, soit débutaient à un moment où le fondateur hésitait entre divers projets, n'était pas encore installé dans une situation qui lui convenait. Les déplacements qui déclenchent le processus de formation peuvent tout à la fois présenter des aspects positifs et négatifs, imposés de l'extérieur ou simplement perçus à l'intérieur, et c'est souvent une combinaison d'assauts négatifs et d'efforts positifs qui accélère les actions menant à la création d'une entreprise"<sup>42</sup>. Néanmoins, cette force n'est pas suffisante car toutes les personnes ayant subi un "déplacement" ne créent pas leur entreprise.
- **Une disposition à l'action** : Shapero reprend les travaux réalisés par les psychologues de la création d'entreprise et insiste surtout sur le fait que l'entrepreneur a un grand désir de contrôler son environnement (désir d'indépendance et "internal locus of control").
- **La crédibilité de l'action** : "La plus puissante variable que l'on puisse trouver associée à l'acte de création d'une entreprise est la crédibilité de l'acte d'entreprendre. L'individu doit être capable de s'imaginer lui-même faisant démarrer et dirigeant une entreprise". C'est ce qui expliquerait le fait que les créateurs d'entreprise sont très souvent issus de familles où un parent était chef d'entreprise.
- **La disponibilité des ressources** : Même si l'individu a des dispositions pour l'action, s'il a subi un déplacement et s'il a à sa disposition des exemples crédibles, il faut encore qu'il puisse disposer ou réunir les ressources nécessaires pour entreprendre (main-d'œuvre, équipements, moyens financiers, ...)<sup>43</sup>.

La pensée de Shapero a évolué au cours du temps, Krueger<sup>44</sup> présente un schéma qui la synthétise. Ce modèle a le mérite d'être simple et est, à notre avis, assez proche de la réalité observée.

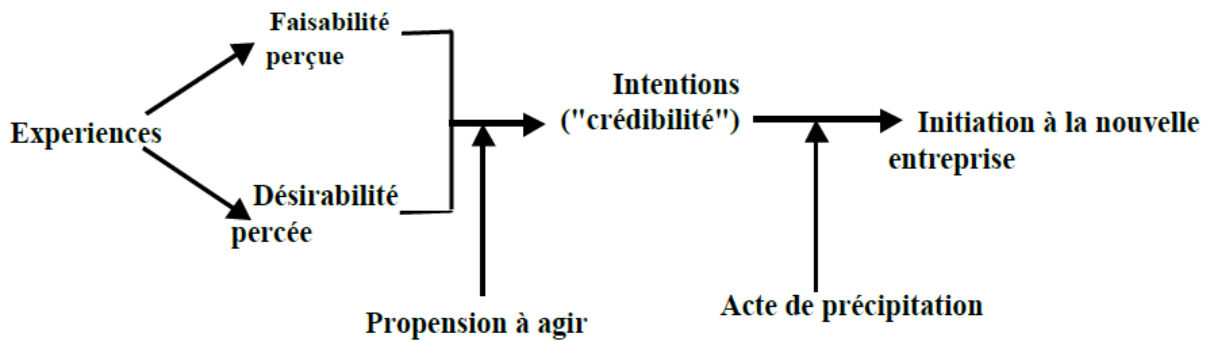
### Figure N°01: Le modèle de Shapero d'après Krueger

---

<sup>42</sup> Shapero A. (1983).

<sup>43</sup> Christian Bruyat, « création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation ». Gestion et management. Université Pierre Mendès-France - Grenoble II, 1993. Français. p.412

<sup>44</sup> Krueger Norris Jr (1989).



**Source :** Christian Bruyat. « Création d'entreprise » : Contributions épistémologiques et modélisation. Gestion et management. Université Pierre Mendès-France - Grenoble II, 1993. Français. P 413.

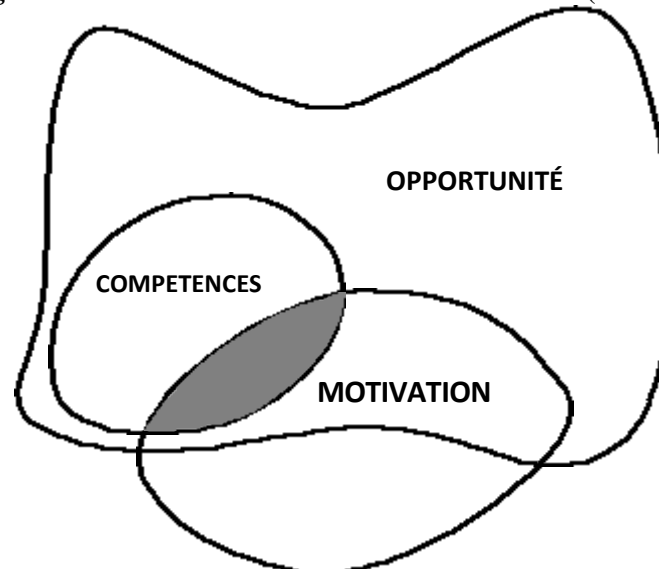
## 2. Modèle proposé par Watkins

Watkins<sup>45</sup> propose un modèle déjà plus élaboré qui prend en compte le temps. En effet, l'auteur tente d'expliquer la décision de créer sa propre entreprise par la "coïncidence" de trois facteurs :

- une motivation ;
- la perception d'une opportunité ;
- des savoir-faire.

Autrement dit, lorsqu'un individu est "motivé" au regard de la création d'entreprise, lorsqu'il possède des savoir-faire cohérents avec une opportunité qu'il perçoit, alors une entreprise, ayant toute chance de réussir, sera presque certainement créée. Le schéma suivant illustre cette vision du phénomène.<sup>46</sup>

**Figure N°02 : 3 Modèle de coïncidence factorielle (Watkins)**



**Source :** (Christian Bruyat, 1993), op.cit, p 414.

Watkins note que le meilleur moyen de renforcer les chances de création pour un groupe d'individus présélectionnés est d'accroître leur motivation à créer. Cependant, l'auteur reconnaît que ce modèle, bien qu'introduisant une certaine dynamique par rapport aux travaux

<sup>45</sup>WATKINS D. (1976).

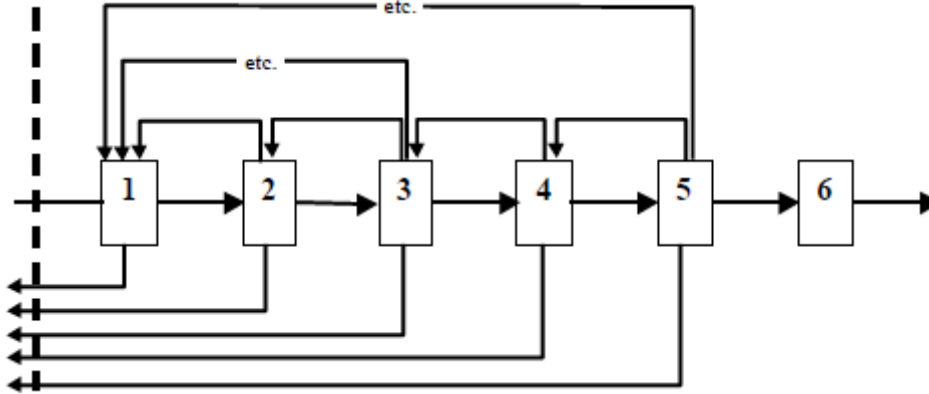
<sup>46</sup> Christian Bruyat op.cit ,p,414

précédents, est encore largement statique. Il n'utilise pas le concept de stratégie, mais il nous semble que c'est pourtant bien de cela qu'il s'agit. Le désir ou la décision de créer une entreprise ayant été expliqué, il est nécessaire de décrire le processus de création de l'entreprise désirée. Six étapes sont distinguées par Watkins :

1. désir général de créer sa propre entreprise ;
2. savoir-faire, expertise ou idée de création ;
3. combinaison spécifique produit/marché ou service/marché ;
4. mobilisation de temps et de d'argent pour évaluer le marché du produit ou du service ;
5. test du marché ou lancement à temps partiel ;
6. mobilisation l'individu à plein temps sur son entreprise.

Watkins souligne que ce processus n'est pas toujours linéaire, que de nombreux retours en arrière sont observables dans les cas concrets. Cette construction est issue de l'expérience de l'auteur relative à l'animation et à la formation de groupes de créateurs d'entreprise. Le schéma suivant illustre les différentes itérations possibles.

**Figure N°03 :Modèle itératif généralisé (Watkins)**



Source : (Christian Bruyat, 1993),op.cit,p 415.

L'hypothèse de base de Watkins réside dans le fait que la création de sa propre entreprise peut être assimilée à une décision de choix professionnel courant. Il s'appuie également sur l'inventaire des facteurs influençant la décision entrepreneuriale tels qu'ils sont recensés par Cooper<sup>47</sup>. Le schéma de la page suivante présente cette approche.

**Figure N°04: Les facteurs influençant la décision entrepreneuriale (Cooper)**

<sup>47</sup> Cooper Arnold (1971).

# INFLUENCES SUR LA DÉCISION ENTREPRENEURIAL

## Influence de l'antécédent sur l'entrepreneur

### Organisation de l'incubateur

1. Antécédents familiaux et religieux.
2. Formation.
3. la composition psychologique.
4. Âge au moment de la plus grande opportunité externe et "poussée" organisationnelle.
5. Expérience de carrière antérieure.
6. Possibilité de former des groupes d'entrepreneur

Décision de l'entrepreneur

1. Emplacement géographique.
2. Nature des compétences et des connaissances acquises.
3. Motivation pour rester avec ou quitter l'organisation.
4. Expérience dans le cadre de "petites entreprises".

### Facteurs externes

1. Exemples d'action entrepreneuriale et de connaissances disponibles sur l'entrepreneuriat.
2. Attitudes de la société à l'égard de l'entrepreneuriat.
3. Capacité à économiser du "capital de départ".
4. Accessibilité et disponibilité du capital de risque.
5. Disponibilité du personnel et des services de soutien; accessibilité aux clients; accessibilité à l'université.
6. Possibilités de consultation intérimaire.
7. Conditions économiques

Source : (Christian Bruyat, 1993), op.cit, p 416.

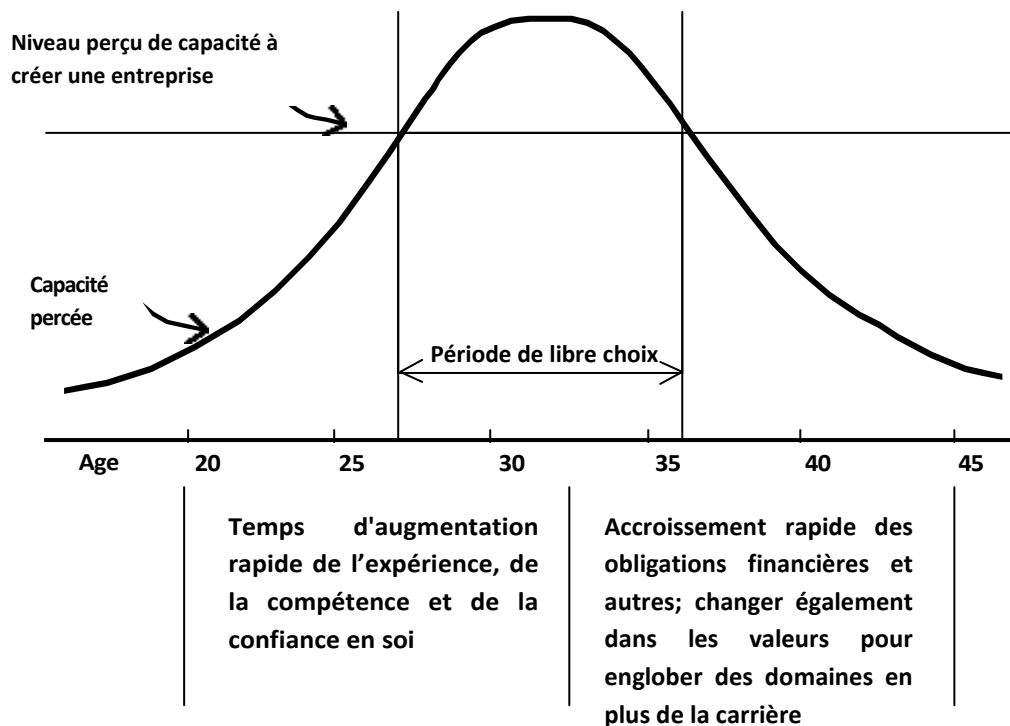
### 3. Le modèle de Liles

Dès 1974, Liles<sup>48</sup> remet en cause le fait que les entrepreneurs auraient des caractéristiques différentes du reste de la population. Il écrit : "Je suis parvenu à la conclusion que, compte tenu d'un degré d'ambition et de capacités qui n'est pas inhabituel pour beaucoup d'individus, certains types d'expériences et de conditions de la situation - plutôt que la personnalité ou l'ego - sont des déterminants majeurs de la décision d'un individu de devenir entrepreneur". Il reprend différents apports de Shapero (push et pull, precipating events, ...), sa contribution essentielle est la notion de "période de libre choix ". Le schéma suivant synthétise ce modèle<sup>49</sup>.

Figure N°05 :La période de libre choix d'un entrepreneur potentiel (Liles)

<sup>48</sup>LILES Patrick (1974).

<sup>49</sup> Christian Bruyat . op.cit ,p,417



Source : (Christian Bruyat, 1993), op.cit, p 417.

#### 4. Modèle de Martin

Martin<sup>50</sup> propose en 1984 un modèle qui synthétise les différents apports de ses prédécesseurs. Quatre facteurs principaux expliqueraient la création d'entreprise<sup>51</sup> :

- une volonté d'agir;
- un événement déclencheur pendant une période de libre choix;
- un environnement favorable;
- l'identification d'une opportunité de risque.

Martin écrit : "Si une proportion significative de ces facteurs est présente dans la situation personnelle d'un individu, il est raisonnable de supposer qu'il / elle lancera une nouvelle entreprise"<sup>52</sup>.

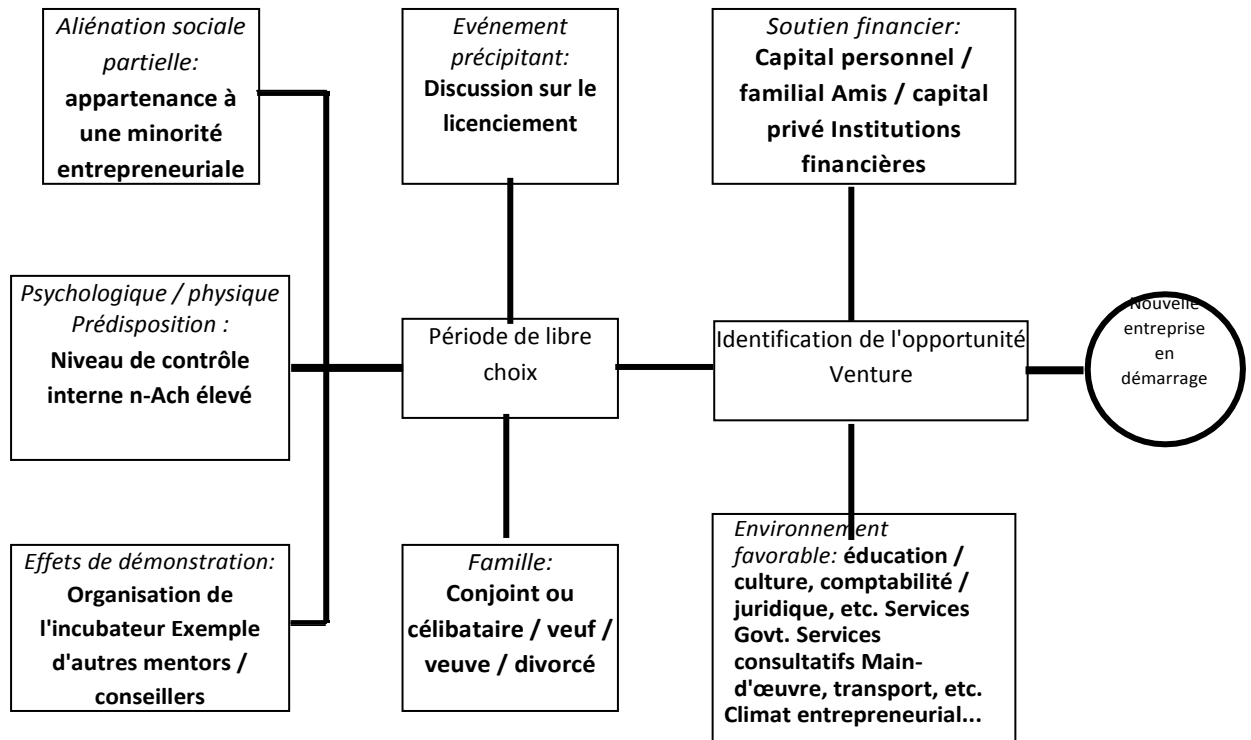
**Figure N°06 :Initiation à la nouvelle entreprise (Martin)**

<sup>50</sup> Martin Michael J.C. (1984).

<sup>51</sup> Christian Bruyat . op.cit , p,418

<sup>52</sup> Martin Michael J.C (1984), p. 269.





Source : (Christian Bruyat, 1993),op.cit,p 418.

## 5. Le modèle de Pleitner

Pleitner<sup>53</sup> distingue trois niveaux dans le processus conduisant à la création d'une entreprise :

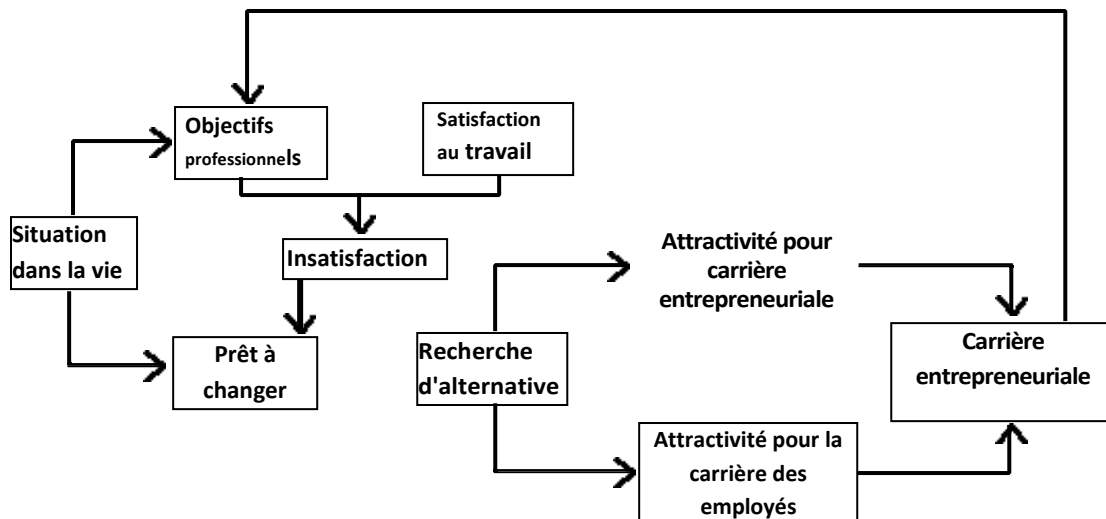
- la préférence pour une carrière d'entrepreneur ;
- la motivation pour créer son entreprise ;
- la création d'une entreprise.

Le schéma suivant décrit la manière selon laquelle un individu peut être conduit à marquer une préférence pour une carrière d'entrepreneur.<sup>54</sup>

<sup>53</sup> Pleitner H.J. (1985).

<sup>54</sup> Christian Bruyat. op.cit ,p,419

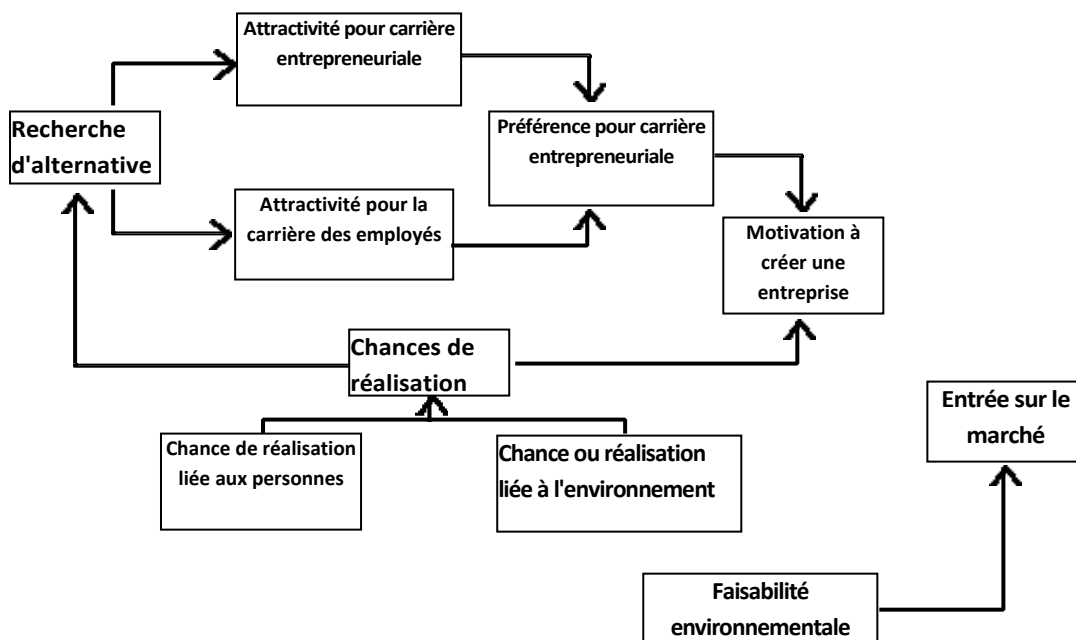
**Figure N° 07:Préférence pour une carrière entrepreneuriale (Pleitner)**



Source : (Christian Bruyat, 1993) même référence précédent p 419.

Cette présentation a comme inconvénient de laisser supposer que la préférence pour une carrière entrepreneuriale est toujours le résultat d'une insatisfaction, qu'elle ne peut pas pré exister (du fait d'une tradition familiale par exemple). Un second schéma vient compléter ce modèle dynamique (les effets de rétroaction étant bien pris en compte). Pleitner fait remarquer dans sa conclusion : "Les approches appliquées pour expliquer les nouvelles créations d'entreprise ne doivent pas simplement être jugées en fonction de leur élégance théorique ou de leur cohérence interne; il doit également être question de leur pertinence pour développer des mesures promotionnelles efficaces et corrélées entre eux".

**Figure N°08 :Motivation à créer une nouvelle entreprise (Pleitner)**



Source : (Christian Bruyat, 1993),op.cit,p 420.

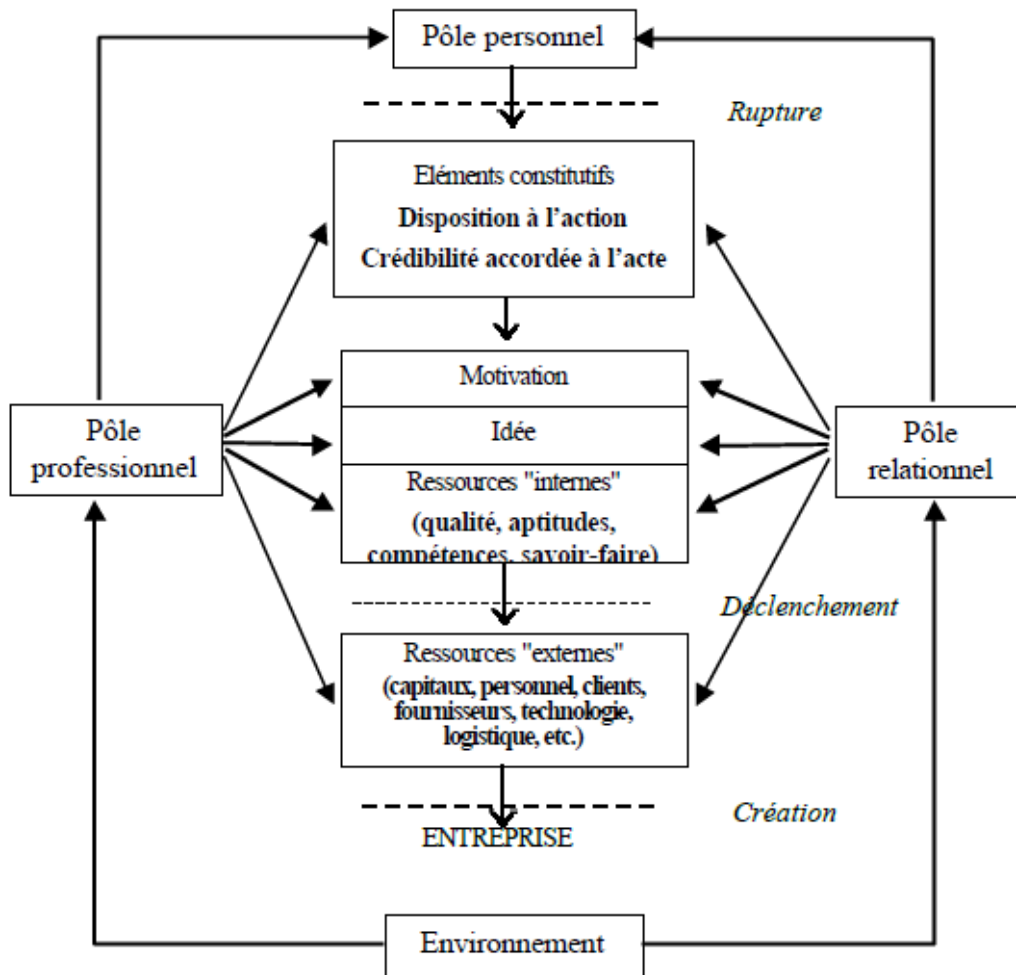
## 6. Le modèle de Le Marois

Le Marois<sup>55</sup> propose un schéma représentant le processus de formation d'une entreprise viable tel qu'il ressort des travaux qu'il a analysés : il s'agit essentiellement de ceux de Shapero et d'Arocena<sup>56</sup>. Il se rapproche du travail de Pleitner lorsqu'il identifie trois moments privilégiés dans le processus conduisant à la création d'entreprise :

- une rupture ;
- le déclenchement ;
- la création.

Le Marois s'inscrit dans un paradigme "à la Crozier", puisqu'il intitule le premier chapitre de sa thèse : "L'acteur et le système". Il n'est cependant pas très explicite quant au fonctionnement de sa représentation du processus de création d'entreprise. Remarquons qu'il est un des rares à spécifier qu'il s'agit d'une représentation de la création d'une entreprise "viable". Son expérience de fondateur des Boutiques de Gestion en France<sup>57</sup> semble, à juste titre, l'avoir sensibilisé aux risques d'échecs ou d'avortements des projets de création. Le schéma suivant illustre son approche<sup>58</sup> :

**Figure N°09 : Le processus de création d'une entreprise viable (Le Marois)**



<sup>55</sup> Le Marois H. (1985).

<sup>56</sup> Arocena J. et al. (1983).

<sup>57</sup> Les boutiques de gestion sont des organismes (associations pour la plupart) ayant pour objet d'aider à la création et à la gestion des entreprises.

<sup>58</sup> Christian Bruyat . op.cit ,p420

Source : (Christian Bruyat, 1993),op.cit,p 421.

## 7. Le modèle de Long et McMullan

Long et McMullan envisagent la création d'entreprise comme un processus d'identification et d'élaboration d'une opportunité. L'opportunité n'est pas donnée, elle est construite par le créateur. Le processus comprend quatre étapes :

- 1) pré-vision : durant cette étape, le créateur recherche activement une idée de création ; il se prépare, mais il ne peut pas contrôler tous les facteurs susceptibles d'avoir une influence sur son futur projet ;
- 2) point of vision : le créateur a la conviction qu'il détient une bonne idée de création : "I could really make a go of such and such a business idea", il s'agit d'une gestalt ;
- 3) opportunity elaboration : le créateur va, durant cette étape, opérationnaliser son idée de création en procédant aux arbitrages nécessaires ; cette étape peut demander du temps ;
- 4) decision to proceed.

Pour Long et McMullan, ce modèle constitue une véritable carte permettant aux créateurs potentiels d'améliorer l'efficacité de leur processus de création. Ces auteurs introduisent le temps comme une variable importante du processus de création. Le schéma de la page suivante synthétise leurs apports.<sup>59</sup>

### Figure N°10 : Processus d'identification des opportunités (Long et McMullan)

---

<sup>59</sup> Christian Bruyat. op.cit ,p422

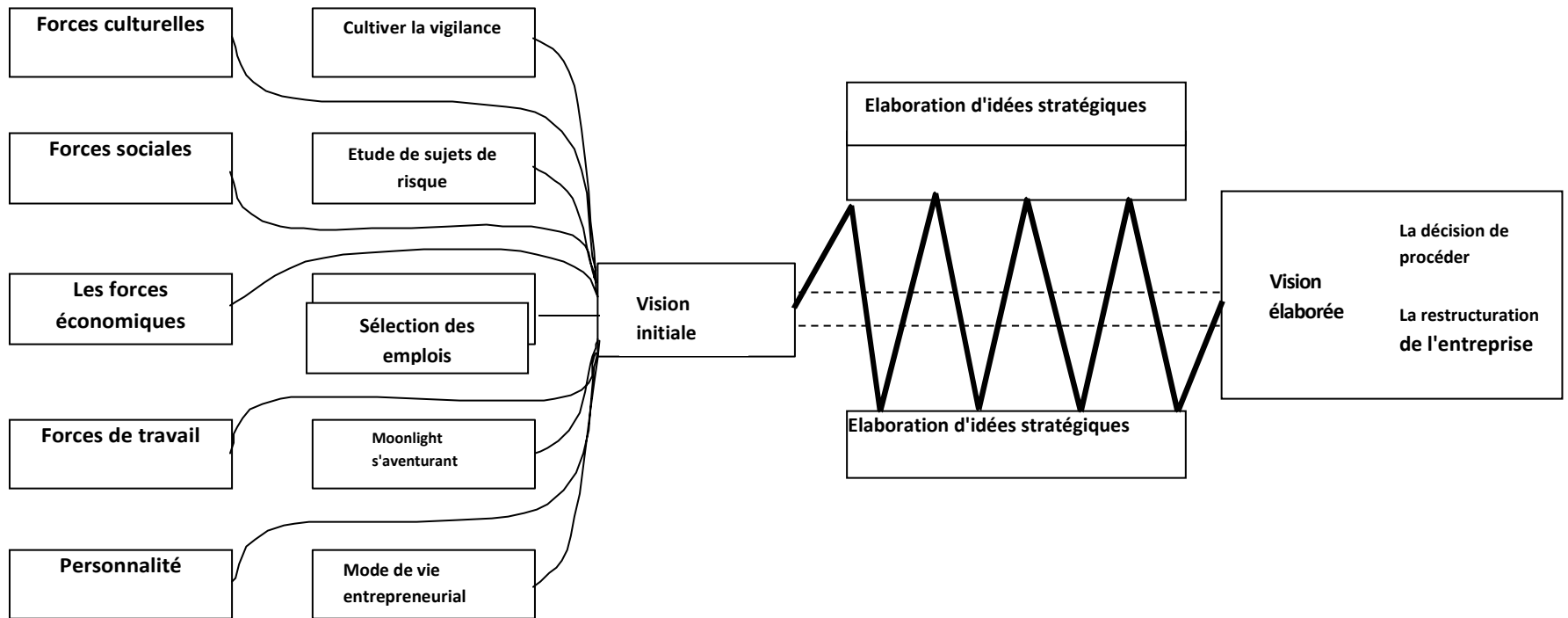
1) Facteurs non contrôlés d'opportunité

1) Facteurs contrôlés

2) Identifier le champ

3) Élaborer l'opportunité

4) La décision de procéder



Source : (Christian Bruyat, 1993) ,op.cit ,p 423.

## Section 02 : Approches Théoriques de la PME

### 1. Fondations (1975-1985)

Depuis le milieu des années 70, deux courants distincts se sont développées conjointement, se spécialisant dans l'analyse des PME. D'une part, le courant de la spécificité a pour projet de mettre en évidence les traits caractéristiques des petites entreprises et proposer une théorie spécifique pour l'organisation - PME. D'autre part, le Diversity Stream cherche à créer des modèles de classement et de catégorisation de l'hétérogénéité du monde des PME.<sup>228</sup>

#### 1.1 Le courant de la spécificité (1975-1985)<sup>229</sup>

Ce n'est qu'à la fin des années 1970 que la recherche de petites et moyennes entreprises a repris, lorsque beaucoup d'écrivains ne considéraient plus qu'ils avaient réduit le modèle des grandes entreprises, mais en tant qu'entreprise dans laquelle on pouvait rapporter les caractéristiques: la PME est spécifique (Barreyre, 1967 ; Gervais, 1978 ; Dandridge, 1979 ; Welsh et White, 1981 ; Marchesnay, 1982a, 1982b ; Hertz, 1982 ; etc.). L'entreprise de petite taille devient « la petite entreprise ». Puis les PME se forment progressivement comme objet de recherche, mais en objet de recherche relatif, dans la mesure où la preuve de la spécificité des petites entreprises ne peut se faire qu'à partir d'études comparatives entre les petites, moyennes et grandes entreprises (d'Amboise et Plante, 1987 ; Brytting, 1991). Autrement dit, la thèse de la spécificité de la petite entreprise se nourrit des différences établies comparativement aux grandes entreprises. Nous considérons que l'accumulation et l'intensité des différences mises en évidence entre les petites et les grandes entreprises constituent des signes satisfaisants pour en faire des objets d'une nature différente. Ainsi, Penrose écrit dès 1959 : « La croissance a fondamentalement modifié les fonctions de direction et la structure administrative de base, ce qui entraîne une modification profonde de la nature de l'organisme lui-même. Les différences dans les structures de gestion entre les très petites et les très grandes entreprises sont si grandes que, à bien des égards, il est difficile de concevoir que les deux sont du même genre ». Enfin, selon Leclerc (1990), « lorsque l'on regarde plus précisément cette entité, on remarque tout d'abord qu'elle n'est appréhendée qu'en termes d'écart avec les grandes entreprises [...]. La PME-PMI ne prend toujours forme que par rapport à la grande entreprise. ».

En ce sens, les PME ne sont qu'un sujet de recherche. L'accent mis sur la spécificité des petites et moyennes entreprises est ce qui les distingue des grandes entreprises. En accordant la grande importance à la taille et en considérant que ce facteur entraîne des changements de nature, et à partir de là nous, en concluons que la petite entreprise est spécifique.

Hertz (1982) résume bien le problème de *"...de passer d'une phase de vision du phénomène de la petite entreprise, perçue comme institution spécifique d'un capitalisme à une phase de découpage et d'abstraction, où la réalité est conçue autour du type idéal de firme représentative."* (Marchesnay, 1982), dans son livre, et plaide ainsi en faveur d'une définition unique et universelle.<sup>230</sup>

<sup>228</sup> Torrès, O. (1997). Pour une approche contingente de la spécificité de la PME. *Revue internationale P.M.E.*, 10 (2), 9-43. <https://doi.org/10.7202/1009022ar>, p 19.

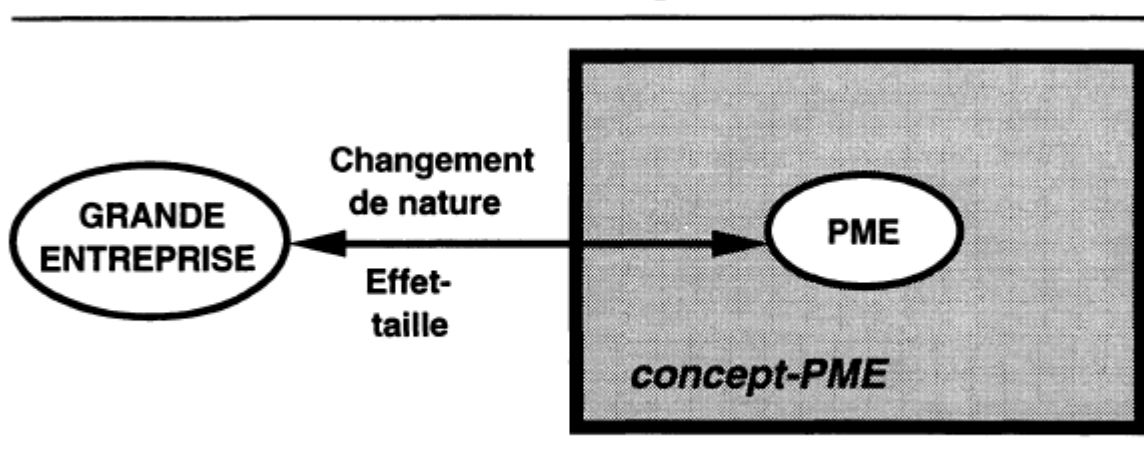
<sup>229</sup> Torrès, O. (1997), op cit ,p 20.

<sup>230</sup> Torrès, O. (1997), op cit ,p 21.

"L'argumentation à l'encontre d'une définition unitaire et universelle de la petite entreprise tient principalement aux variations quantitatives de la signification de "petite" dans différents pays. Cet argument serait valide s'il était établi que la petite entreprise ne puisse se définir autrement qu'à l'aide de critères quantitatifs de la taille. Mais si l'on accepte que la petite entreprise est un concept et pas simplement une entreprise miniature, alors il devient possible d'en donner une définition uniforme. Un concept doit être défini de façon universelle. Sans définition uniforme de l'objet-PME, aucune comparaison ne peut être faite." (Hertz, 1982).

Néanmoins, si les travaux sur la notion de taille fournissent les fondements théoriques sur lesquels se développe la recherche et le développement dans les petites et moyennes entreprises (PME), le standard de taille sert plus à faire les divisions de l'appareil productif qu'à définir des classes homogènes d'entreprises. Toutefois (Bernard et Ravix, 1988 ;Perrat, 1990). De nombreuses études ont conclu au «caractère arbitraire des frontières assignées *a priori* dans certaines typologies fondées exclusivement sur la taille » (Candau, 1981). Il faut donc pénétrer la boîte noire. Comme le notent la figure suivante.

**Figure N° 11 : Le courant de la spécificité**



Source ; Torrès, O. (1997). Pour une approche contingente de la spécificité de la PME. Revue internationale P.M.E., 10 (2), 9–43. <https://doi.org/10.7202/1009022ar>, p 21.

Ce courant de recherche accorde plus d'attention à la mise en évidence des consistances qui résultent des tendances de petite taille. Malgré l'hétérogénéité du monde des petites et moyennes entreprises, chaque auteur insiste sur des caractéristiques communes, parce que ce sont ces constantes qui forment la base de la spécificité des petites et moyennes entreprises : "Le monde de la PME, considéré individu par individu, se révèle lui-même d'une extrême complexité ; mais pris en tant que tel, des constantes, des permanences, des tendances en surgissent à l'examen." (Julien et Marchesnay, 1988). Depuis le milieu des années 1970, partant du constat que la théorie de l'organisation était jusqu'alors exclusivement consacrée aux grandes entreprises, plusieurs auteurs ont déploré que la spécificité des PME n'ait pas été prise en compte par la théorie des entreprises (Marchesnay, 1982) ou les théories des organisations (Gervais, 1978). Il est donc nécessaire de proposer de nouvelles théories et de nouveaux cadres analytiques qui intègrent les particularités des PME. À cet égard, les titres de certains articles sont une juste représentation du ton de protestation et de l'engagement de cette période : "Pour une théorie de l'organisation-PME" (Gervais, 1978); "Pour une taxonomie de l'hypofirme" (Candau, 1981); "Pour une modèle d'hypofirme"

(Marchesnay,1982).Afin de susciter l'adhésion ou pour le moins des réactions, les chercheurs en PME avancent arguments sur arguments pour légitimer un courant de recherche qui n'en est qu'à ses balbutiements. "La PME ne peut plus être considérée comme un simple modèle réduit, voire infantile d'un archétype d'entreprise. Tout comme le groupe industriel, elle constitue un être qui a sa propre réalité, sa propre existence." (Julien et Marchesnay, 1988). Cette évolution de la pensée permet de passer de la "reconnaissance à la connaissance des PME" (Guilhon et Marchesnay, 1994). Dès lors, la tâche n'est plus de découvrir mais de définir ce nouvel objet de recherche. Il s'agit de définir un profil-type de la PME en insistant sur les points communs qui caractérisent ce "nouveau monde" scientifique. Cet objet de recherche porte diverses appellations : phénomène-PME (Hertz, 1982), concept-PME (Julien, 1994), modèle d'hypofirme (Marchesnay, 1982-a), idéal-type (Julien et Marchesnay, 1992). La quête d'un type idéal repose sur une idée simple : la recherche en PME ne pourra progresser que le jour où la plupart des chercheurs se mettront d'accord sur une définition unitaire et universelle du phénomène-PME (Hertz,1982). Ces propos rejoignent ceux de D'Amboise (1993) qui regrette le caractère fragmenté de la recherche en PME faute de ne pas disposer d'une définition minimale commune.

D'une manière générale, les chercheurs des petites et moyennes entreprises se contentent de constituer un échantillon de petites entreprises afin de pouvoir se référer au corpus théorique de recherche des petites et moyennes entreprises. Ce procédé a le mérite d'une grande simplicité mais repose sur des présuppositions fortes qui ne peuvent pas toujours être vérifiées. Le passage du concept de petite taille au concept de PME n'est pas automatique. Cependant, la plupart des chercheurs agissent «comme si» ce lien était parfait, comme s'il suffisait d'identifier correctement une entreprise en termes de petite taille pour se rattacher au concept de PME. Selon nous, deux types d'erreurs peuvent être commises lors de cette étape. Une erreur de première espèce consisterait à accepter à tort l'hypothèse de la spécificité de la PME auprès d'entreprises qui, malgré leur petite taille, ne le sont pas. Une erreur de deuxième espèce serait de rejeter à tort du cadre de validité du concept-PME, des entreprises sous prétexte qu'elles sont de grande taille. Or, comme l'ont montré Bournois et Pellegrin (1994) une entreprise de grande taille peut conserver les caractéristiques organisationnelles propres au concept de PME. La portée du concept de PME est donc à la fois plus large et plus étroit qu'il n'y paraît. Plus large car des entreprises de grande taille peuvent être analysées avec profit à partir du cadre théorique du concept-PME. Plus étroit car toutes les entreprises de petite taille ne rentrent pas forcément dans ce cadre. Pour éviter ces types d'erreur, il conviendrait de vérifier l'existence empirique des caractéristiques théoriques du concept-PME. Nous employons à dessein le conditionnel car, à notre connaissance, cette précaution est très rarement réalisée. En d'autres termes, si les critères de sélection des entreprises d'un échantillon sont généralement la taille, les caractéristiques qualitatives, à l'exception du critère d'indépendance juridique, ne sont jamais vérifiées mais supposées empiriquement. La thèse de la spécificité de la PME est alors un postulat sur lequel chaque chercheur se fonde sans en vérifier l'existence empirique. Certes, nous ne nions pas la tendance selon laquelle plus la taille est petite, plus le rôle du dirigeant peut prendre de l'importance. Mais cette tendance suggère une caractéristique qui relève du probable et non pas de la certitude. Pourtant, dès lors que l'on travaille sur les PME, cette caractéristique est constamment mise en avant pour légitimer que l'on s'intéresse en priorité aux objectifs et au comportement du dirigeant. La relation entre la petite taille et la prépondérance du rôle du leader est si infaillible que, pour Bayad et Niebenhaus (1994), le rôle du leader est l'une des «idées obligatoires dans tout travail théorique sur les petites et moyennes entreprises.". Ce type d'approche ne peut conduire qu'à une surestimation du rôle et de l'importance de la taille. Dans ce cas, la théorie PME ressemble à une théorie universelle.



Comme la note Léo (1987) : la thèse sur la spécificité à peu d'indépendance, elle se caractérise par un degré élevé de généralisation comme suit :

"Il n'est sans doute pas exact de considérer la PMI comme un modèle d'entreprise systématiquement opposable à la grande entreprise. La frontière entre les deux types est floue et difficile à fixer ; tout ce que l'on peut observer sur les PMI n'est pas fait en dehors de l'influence des grandes entreprises qui ont leur part de responsabilité dans ce que sont les PMI aujourd'hui (liens de complémentarité, transfert de technologies, sous-traitance...) Mais surtout cette opposition PMI-Grande Entreprise, révélatrice à certains points de vue, n'est plus féconde dès que l'on approfondit l'analyse : ce qui domine l'univers des PMI c'est l'hétérogénéité... Cette diversité est une des dimensions même du phénomène PMI qui peut expliquer une partie de son dynamisme actuel".

Ainsi, Candau, dès 1981, considérait l'hétérogénéité le monde des PME comme suit :

[...] au fur et à mesure du développement des connaissances sur les petites entreprises, la variété de leurs caractéristiques paraît devoir largement l'emporter sur leur uniformité. De ce fait, une contribution importante serait apportée en étudiant empiriquement la diversité des formes adoptées par les entreprises, et en les réduisant en un nombre limité de classes ayant en commun des caractéristiques relativement uniforme. Ceci serait beaucoup plus significatif que d'essayer de formuler des lois prétendant s'appliquer à toutes les organisations, pourtant susceptibles de constituer des univers séparés, ou d'élaborer des typologies a priori, normatives, ayant un faible pouvoir explicatif."

Ces observations rejoignent celles de Bernard et Ravix (1988) pour qui la recherche d'hétérogénéité a été particulièrement active dans un sous-ensemble de PME. :

"La limite fondamentale de l'analyse du système productif à l'aide du découpage par taille vient du fait qu'elle définit des sous-ensembles réputés homogènes d'entreprises ; cette propriété, qui est une vertu statistique, est cependant un obstacle à une connaissance de la diversité des unités de production. La solution à ce problème d'homogénéité a été de s'appuyer sur des études d'échantillons d'entreprises, dans le but de mettre en évidence des spécificités de structures et de comportements au sein même des catégories de taille."

Donc, Le Privacy Stream tente de définir l'objet - PME comme une entreprise individuelle. Cette approche est globale et standardisée car elle comprend l'identification des caractéristiques spécifiques des PME (caractéristiques) et en déduire des questions de recherche ad hoc tout en facilitant l'accumulation de connaissances sur les PME. Ce courant court le risque de dérive dogmatique car il cherche à tout prix à généraliser un modèle (PME-Objet), ce qui conduit insidieusement à l'idée que toutes les PME sont spécifiques et conformes au modèle théorique.

## **1. 2. Le courant de la diversité (1975-1985)<sup>231</sup>**

Lorsque l'on s'intéresse uniquement aux entreprises de petite taille, il semble difficile voire impossible de les regrouper autour d'un modèle unique. En raison de la diversité du domaine des petites et moyennes entreprises (PME-Champ), il n'est pas possible de généraliser et donc tout est une question de contexte. Les PME sont considérées comme un ensemble trop hétérogène pour se prêter à une tentative de généralisation. Si le courant de la spécificité considère que "plus la taille de l'entreprise est petite, plus cette dernière est spécifique", il ne s'agit que d'une tendance. Or, comme le note March (1994) : "*Tout essai de description des tendances de gestion, même s'il est valide en moyenne, ne décrit de façon adéquate aucune*

---

<sup>231</sup> Torrès, O. (1997), op.cit, p25.

*situation de gestion particulière.*". Dans ces conditions, les PME ne constituent pas une catégorie homogène mais une appellation appropriée qui désigne un fait multiple susceptible de se distinguer par activité, par forme de propriété, par les stratégies adoptées, par les modes de gestion.... "On sait qu'il est difficile de parler d'une théorie des PME alors que celles-ci sont extrêmement hétérogènes....on ne peut donc échapper à une approche de contingence." (Julien, 1994). De même, pour Bayad et Nebenhaus (1994), "contrairement aux Grandes Entreprises, pour les PME il est difficile de mettre en évidence des invariants de gestion". Enfin, pour Mahe de Boislandelle (1994), "la démarche de théorisation est difficile et périlleuse car il s'agit surtout de saisir la diversité et le contingent". La proposition de Mahe de Boislandelle se situe aux antipodes du plaidoyer d'Hertz en faveur d'une définition unique et universelle du concept-PME.

Dans ces circonstances, il est nécessaire d'identifier tous les facteurs de contingence qui ont un impact sur la nature de l'organisation. Fabi, Garand et Petersen (1993) prennent un exemple particulièrement illustratif de ce type d'approche sur les différents facteurs qui affectent la gestion des ressources humaines (GRH) en cadre PME. Partant d'un recensement exhaustif depuis les années 50 jusqu'à la fin des années 80 de la littérature concernant ce thème précis (au total, 75 études empiriques), ils recensent 21 facteurs de contingence différents qu'ils regroupent au sein d'un modèle contingentiel de la GRH en PME. Cette compilation montre clairement la diversité et la dispersion des variables retenues par les chercheurs pour expliquer les phénomènes liés aux pratiques de GRH en PME. Ce modèle destinée à inventorier les pratiques en matière de GRH, en incluant les variables contingentes susceptibles d'exercer une influence.

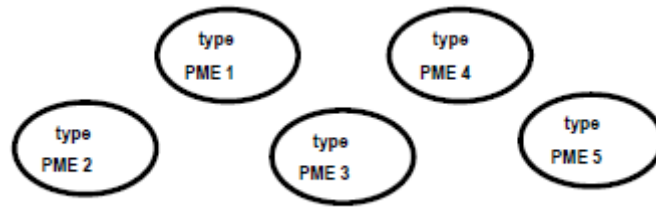
Ce modèle illustre les excès de l'approche contingente. En effet, sur la base de 21 facteurs de contingence et en supposant que chaque facteur a deux méthodes (hypothèse minimale), le nombre de situations potentielles différentes s'élève à 2 097 152. S'il est légitime que les auteurs cherchent à rendre compte de l'hétérogénéité des entreprises de petite taille, le problème est que le nombre de situations théoriquement envisageables par le jeu des combinaisons entre les divers facteurs dépasse la diversité réelle des entreprises. A l'irréalisme des modèles universels s'oppose le surréalisme des approches contingentes. Poussée jusqu'à l'extrême, l'approche contingente tend à considérer chaque entreprise comme un cas unique. Il devient impossible de généraliser et de proposer une théorie de la PME.

Aussi, afin de ne pas augmenter inutilement le nombre de combinaisons différentes, la solution est soit de limiter l'un aux facteurs les plus influents en plaçant des modèles finis sur un certain aspect, soit de considérer que certaines combinaisons sont plus probables que d'autres (hypothèse de congruence). La recherche de typologies fondées exclusivement sur des échantillons de PME a été particulièrement active entre 1975 et 1985 (Bernard et Ravix, 1988 ; Julien, 1994). Les différents types établis retracent alors la diversité exclusivement au sein des PME. "Les profils de PMI permettent d'intégrer dans l'analyse la diversité de leurs comportements" (Léo, 1987).<sup>232</sup>

### **Figure N° 12: le courant de la diversité**

---

<sup>232</sup> Torrès, O. (1997), op cit ,p 27.



Source ; Torrès, O. (1997), op.cit, p 27.

Diversity Stream offre les caractéristiques inverses de celui de la spécificité :

- Étant donné que les échantillons sont fabriqués exclusivement à partir de petites entreprises, le courant de la diversité offre une forte autonomie de recherche par rapport aux travaux sur la grande entreprise. Il ne s'agit plus de comparer les petites entreprises aux grandes entreprises, il s'agit d'évaluer la diversité de ce monde en termes absolus.
- cependant, la multiplicité des types établis ne permet pas de faire émerger un cadre général, soit parce qu'il y en a plusieurs (approche typologique) soit parce qu'il y en a une infinité (approche contingente). Les résultats obtenus présentent donc un faible degré de généralisation.

On peut conclure que, Diversity Stream tente de simplifier la diversité du domaine des PME en développant des types distincts. Cette approche est à l'opposé de la thèse de la vie privée, qui est plus probable et limitée. Cette approche est plus réaliste mais limite la connaissance des PME du niveau des données anecdotiques. De manière réaliste, nous concluons qu'aucune généralisation n'est possible et que tout est affaire de contexte. C'est le risque de dérive casuistique.

## 2. Les prolongements (1985-1995)<sup>233</sup>

Les questions qui se posent sur Comment concilier les deux courants de recherche ? Comment rendre compte tout à la fois de la singularité et de la diversité de ces objets particuliers que sont les PME ? En somme, comment répondre à ce que Julien et Marchesnay (1992) qualifient de "problématique complexe" ? dans cette perspective s'inscrivent-les prolongements de la recherche en PME à partir du milieu des années 80.

En croisant les contradictions de la recherche dans les PME (universalisme versus contingence et spécificité versus diversité), nous obtenons une matrice à quatre carrés qui suggère deux approches de prolongements envisageables (cadrans A et B).

Figure N°13 : Les antagonismes de la recherche en PME

	SPECIFICITE	DIVERSITE
UNIVERSALITE	PME OBJET	A
CONTINGENCE	B	PME CHAMP

<sup>233</sup> Torrès, O. (1997), op.cit, p29.

La première cherche à concilier la diversité dans l'universalité de la spécificité de la PME. C'est le courant de la synthèse. Mais un autre courant considère, d'une manière ou d'une autre, que spécificités des petites et moyennes entreprises dépend du cadre de validité. Pour définir les limites de cette spécificité, il est essentiel d'identifier les contextes dénaturants la PME. C'est le courant de la dénaturation.

## **2. 1. Le courant de la synthèse (Milieu Années 80)<sup>234</sup>**

La particularité de ce courant est la prise en compte de la spécificité du concept - PME sont flexibles, c'est-à-dire que les PME sont assez spécifiques. Les caractéristiques spécifiques de la PME ne sont pas strictes mais élastiques. Ainsi, Julien (1994) dans "PME : bilan et perspectives" propose une "typologie sur continuum" qui peut s'apparenter à une sorte de polymorphisme de la spécificité de la PE. Cette "synthèse spécificité/diversité" présente l'avantage d'intégrer la diversité des PME tout en gardant intacte la spécificité de la PME, c'est-à-dire l'essence de l'objet de recherche. Il y a une diversité au sein de la spécificité. De même, Bauer (1995) , après avoir énoncé la loi fondamentale qui caractérise les PME, poursuit son analyse en considérant que

"[...] la prise en compte des logiques d'action économiques, politiques et familiales, permet de construire des typologies exprimant la grande diversité des patrons de PME et leur firme, des situations au sommet des PME comme des actions qui y sont menées. Caractériser un patron de PME par la taille relative de chacune de ses trois têtes conduit à imaginer un nombre infini d'éventualités, situées toutes dans un espace à trois dimensions. Pour cerner les traits essentiels d'un patron de PME, il faut donc le situer dans cet espace à trois dimensions ; et ce n'est que dans un deuxième temps qu'il convient d'affiner l'analyse et de dessiner plus précisément les traits de ses têtes les plus développées."

Le travail de Bauer est une synthèse entre la spécificité et la diversité des petites et moyennes entreprises. Et son loi qui lui énoncée est un cadre d'analyse permettant de situer la diversité du monde des PME à partir d'une logique qui met en relief les spécificités de l'objet étudié. Si Julien (1994) considère que l'on ne peut échapper à une approche contingente du fait de l'hétérogénéité des PME, il rajoute que cette contingence n'empêche pas pour autant de retrouver des similitudes suffisantes pour constituer les éléments d'une nouvelle théorie économique et de gestion pour les PME : "en tenant compte des comportements des PME dans la turbulence de l'économie locale et nationale, on peut dépasser la simple contingence pour trouver certaines généralisations susceptibles de nous conduire à une théorie analytique sinon prédictible pour justifier la renaissance de ces unités de production dans nos économies."

Marchesnay (1991) rejoint l'avis que, il ne faut pas fixer le paradigme pour les PME comme objet théorique, mais plutôt de rechercher des cadres analytiques ou des modèles indicatifs capables de reproduire la diversité du monde réel, comme suit :

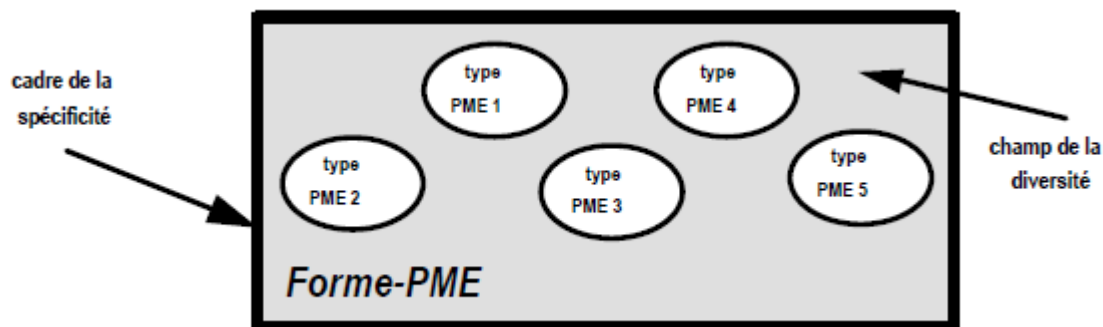
*"Les milieux de PE sont d'une effroyable complexité : d'où de la part du chercheur la tentation du réductionnisme, rapidement vouée à l'échec. Il faut alors se rabattre sur des grilles d'analyses heuristiques, évoquer des configurations, au sens de Mintzberg, proposer des conjectures à partir de construits et de variables réfutables, soit par la validation logique, soit par la validation empirique. C'est dans cet esprit que nous proposons une théorie de l'hypofirme".*

---

<sup>234</sup> Torrès, O. (1997), op.cit, p29.

En général, les prototypes sont très limités à l'extrême diversité de ce monde particulier. La recherche dans les PME doit donc être orientée vers ce que Martinet (1986) appelle le paradigme: "La forme, invariante pour un temps, ne recouvre pas une réalité intangible et délimitée. Elle rend compte, en les accueillant, des modulations concrètes. En ce sens, elle est davantage conceptacle que concept. Elle peut tolérer l'ambiguïté". Pour Durand (dans Martinet, 1986), le concept de PME reprend les caractéristiques d'une forme. Dans cette perspective, plusieurs auteurs créent des cadres analytiques dans lesquels construire des modèles résultant d'une prise en compte préalable des caractéristiques spécifiques des PME. Il s'agit de typologies "ad hoc".<sup>235</sup>

**Figure N°14 : Le courant de la synthèse**



Source ; Torrès, O. (1997), op.cit, p 31.

Candau en 1981 a soutenu cette voie dans sa demande de "classement hypofirme", en donnant la personnalisation du mode de gestion des PME pour établir sa taxonomie. Malgré l'hétérogénéité qui caractérise l'univers des PME, il considère que l'importance du rôle du dirigeant est l'invariant fondamental qui participe à définir la spécificité des PME par opposition aux grandes entreprises. En ce sens, le modèle d'hypofirme sert de modèle théorique de base à partir duquel il identifie la ou les variables pertinentes. La recherche est fondée sur les spécificités reconnues aux PME tout en mettant en relief la diversité de cas. Les travaux de Candau (1981) forment en fait l'intersection de ces deux courants de recherche qui s'étaient jusqu'alors développés en parallèle. Ils prennent conjointement en compte la spécificité et la diversité des PME.<sup>236</sup>

Ce chemin de synthèse peut être considéré comme universel. La thèse de la spécificité n'est jamais remise en cause, elle est simplement modulée. La diversité signifie uniquement des changements de degré dans un cadre mondial de la spécificité. C'est pourquoi nous mettons ce courant dans le quadrant A. Cependant, les changements de degré ne peuvent-ils pas être accompagnés de changements de nature?

## 2. 2. Le courant de la dénaturation (Milieu Années 90)<sup>237</sup>

Il ne s'agit plus d'établir la doctrine de la spécificité comme cadre absolu de la recherche dans les PME, mais plutôt d'entamer un examen critique de cette thèse. Jusqu'à quel point, le cadre d'analyse proposé par les chercheurs en PME est-il valide ? La question n'est pas de savoir si le concept-PME est pertinent ou non mais de délimiter son champ de validité. Dans quelles conditions peut-on accepter la thèse de la spécificité et à partir de quel moment ce concept

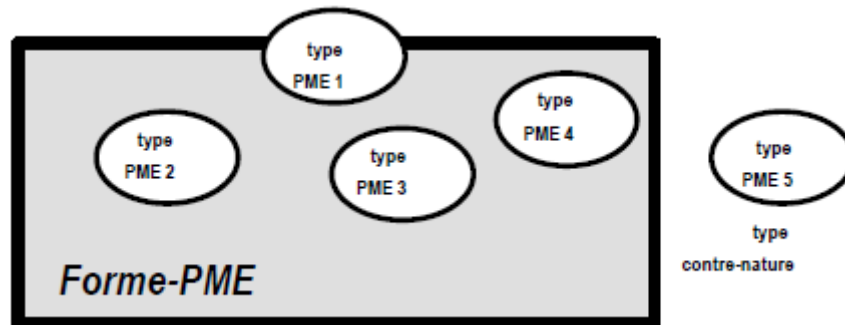
<sup>235</sup> Torrès, O. (1997), op cit ,p 31.

<sup>236</sup> Torrès, O. (1997), op cit ,p 32.

<sup>237</sup> Torrès, O. (1997), op.cit, p33.

n'est-il plus valide ? Pour que l'objet-PME puisse être un véritable objet de recherche, il faut, non seulement le définir, mais aussi en fixer les limites. Il est donc conseillé d'adopter une approche contingente (réfutable) de la spécificité.

**Figure N°15 : Le courant de la dénaturation (diversité et contingence de la spécificité)**



Source ; Torrès, O. (1997), op.cit, p 34.

Cette figure illustre notre point de vue. Il ne s'agit pas de remettre en cause la thèse de la spécificité, mais simplement d'adopter une démarche critique, nécessairement contingente, appliquée à l'objet-PME. Existe-t-il des contextes où les entreprises de petite taille ne sont plus conformes à la forme-PME (le type 5 sur notre schéma) ? En d'autres termes, quels sont les contextes qui dénaturent la PME ? Ainsi, la définition de PME mentionnée par Guilhon. A et al. (1995) Correspond correctement au développement de la pensée en recherche PME. Partant de l'idée que l'internationalisation constitue un "choc" qui implique de profonds changements dans le mode de fonctionnement de l'entreprise, surtout lorsque celle-ci est de faible dimension, les auteurs considèrent qu'il existe une contradiction entre l'activité d'exportation et "l'identité de la PME" (1993). Afin de montrer cette hypothèse de travail, ils introduisent dans leur définition de la PME, le concept de contrôlabilité qu'ils définissent "comme la capacité de garder la maîtrise de la mise en œuvre et du développement d'un ensemble de ressources". La notion de contrôlabilité se situe au cœur de la définition proposée : "Les PME sont définies à partir de cette notion de contrôlabilité qui devient le pivot des différentes parties de leur structure organisationnelle". L'intérêt d'une telle définition est qu'elle suggère le risque de perte de contrôlabilité et autorise donc, selon nous, l'existence de situations contrenatures à la forme-PME : "un développement déséquilibré de la PME est susceptible de remettre en cause son existence propre en tant que PME" (Guilhon.A et alii, 1995). Une entreprise peut ne plus se conformer au format standard des PME tout en restant petite. Par conséquent, cette définition rejette tout global car elle offre la possibilité de définir des limites (contingences) pour la forme de petites et moyennes entreprises.

La définition de Barreyre fournit en 1967 dans sa thèse de doctorat les limites du concept-PME puisque sont exclues d'une part les entreprises qui, malgré leur petite taille, sont sous l'emprise d'un groupe et d'autre part les entreprises qui, malgré leur autonomie réelle de financement et de gestion, ne satisfont pas au moins à cinq des neuf critères associé au concept de PME. Autrement dit, en suivant les propos de Barreyre (1967), on peut en déduire que la constitution d'un échantillon d'entreprises indépendantes et de petite taille est une condition nécessaire mais pas suffisante pour s'inscrire dans le cadre du paradigme de la spécificité de la PME. Il faut en plus veiller à ce que la majorité des autres caractéristiques du concept-PME soit vérifiée. On ne peut donc pas se contenter de former un échantillon sur la base de critères quantitatifs uniquement, il est censé mesurer la notion de volume, de façon à pouvoir se référer au groupe théorique concernant l'objet-PME. Evoquant cette règle, Barreyre suggère, mais sans la mentionner explicitement, l'idée d'une possible dénaturaion des PME.

Pour expliquer pourquoi les PME, placées dans un tel contexte, ne se conforment pas au modèle général (réfutation logique). Dubin (Desreumaux, 1992), suivi la démarche pour la construction d'un modèle théorique, lequel doit respecter un certains nombres de conditions élémentaires, à savoir :

- condition 1 : Expliquer les variables liées au système étudié ;
- condition 2 : Déterminer les lois des relations entre ces variables ;
- condition 3 : Description des états résultant du système ;
- condition 4 : Délimitation ou limites de validité de ces lois

Si la recherche dans les PME a fait des progrès significatifs sur les trois premiers points, alors le quatrième est clairement encore sous-développé. Cependant, depuis le début des années 1990, on peut noter certaines contributions qui semblent pointer vers l'idée de dénaturer les PME autres que la croissance et la taille des entreprises. Cela signifie alors que la frontière critique qui sépare les mondes des PME et des grandes entreprises n'est pas fondée sur le seul critère de la taille. Ces travaux semblent récuser l'universalité de la spécificité de la PME. Prenons quelques exemples :<sup>238</sup>

### ***2. 2. 1. dénaturer de la PME et autonomie de gestion***<sup>239</sup>

Curvalle (1994) dans une communication intitulée "L'EDI et le JAT condamnent-elles les PME ? " s'interroge sur l'impact des méthodes de Juste à Temps et d'Echange de Données Informatisées sur le mode de fonctionnement des PME. De même, Dubost (1995), qui s'interroge également, se demande si «les petites et moyennes entreprises françaises s'orientent vers les bureaucraties», c'est-à-dire qu'elles s'éloignent du modèle traditionnel des petites et moyennes entreprises en raison de l'augmentation du phénomène de contrôle externe et de dépendance dont elles font l'objet. De même, Bayad et Nebenhaus (1994) s'inquiètent pour "l'avenir des PME qui tout en restant (...) indépendantes, juridiquement parlant, se verront contraintes de se soumettre à des normes extrêmement contraignantes au plan de la gestion, de l'organisation et en particulier en GRH ? " Ils font alors référence aux PME qui pour conserver leurs marchés de sous-traitance sont conduites à appliquer les principes issus des normes ISO 9000. Dans l'ensemble, si l'indépendance juridique a longtemps été utilisée comme un critère capable de déterminer si une petite entreprise appartient ou non au monde des PME, alors le concept d'indépendance organisationnelle (plus difficile à définir que l'indépendance juridique) doit jouer le même rôle. Le modèle-PME serait-il un modèle d'autonomie de gestion ?

### ***2. 2. 2. dénaturer de la PME et indépendance financière***<sup>240</sup>

En ce qui concerne les activités financières d'une entreprise, de nombreuses études tendent à montrer que les caractéristiques (spécificité) traditionnelles des petites et moyennes entreprises sont sensibles aux modèles de financement. L'ouverture du capital soit par capital-risque (Stephany,1993), soit lors d'une introduction sur le second marché (Belletante et Desroches, 1994) tend à réduire les spécificités des PME, voire à les remettre en cause comme cela peut être le cas lors d'un rachat d'une PME par un groupe. En interprétant ces résultats de notre point de vue, la question se pose, où la limite critique devrait-elle déterminer la spécificité du modèle de PME? Entre l'indépendance financière totale où l'entrepreneur autofinance tous ces investissements et la dépendance financière totale où l'entreprise devient

<sup>238</sup> Torrès, O. (1997), op cit ,p 35

<sup>239</sup> Torrès, O. (1997), op.cit, p 35.

<sup>240</sup> Torrès, O. (1997), op.cit, p 36.

la filiale d'un groupe et par voie de conséquence est exclue du monde des PME, il demeure plusieurs situations intermédiaires où les caractéristiques spécifiques de la PME s'atténuent plus ou moins fortement. On peut alors suggérer deux seuils. Dans une optique restrictive, on considérera que le modèle-PME est un modèle d'indépendance financière. Partant de là, toute autre situation est dénaturante. Ainsi, une entreprise de petite taille qui fait appel à une société de capital-risque ou qui émet des actions n'est plus une PME au sens théorique. Mais on peut avoir une définition plus large et considérer que le modèle-PME est un modèle de non-dépendance financière. Dans ces conditions, seules les PME appartenant à un groupe sont exclues. Cette deuxième conception paraît largement majoritaire au sein de la communauté scientifique en PME. Mais le développement de pratiques de capital-risque et la création d'un marché des capitaux plus adapté aux petites et moyennes entreprises telles que le marché secondaire et les sociétés de gré à gré sont des tendances récentes susceptibles d'entraîner un changement radical des modes de financement traditionnels de la PME et par voie de conséquence à dénaturer le modèle-PME tout entier ?

Outre ses aspects récents, ce travail couvre des phénomènes et tendances relativement nouveaux pour les PME (EDI, JAT, contrôle externe, open capital, etc.). Sa particularité rend le concept de PME obsolète ou sujet à de profonds changements. Ce travail s'aligne parfaitement avec la phase d'examen critique de la visualisation d'objets PME. C'est la raison pour laquelle nous les regroupons dans le courant de la dénaturation. De plus, ils confortent l'idée d'une contingence de la spécificité de la PME.<sup>241</sup>

Le courant de la dénaturation ne se fonde pas sur un clivage selon la taille, il s'agit de s'interroger sur l'identité de la PME, non par rapport à une classification selon la taille mais par rapport à ses caractéristiques propres (Guilhon.A et alii, 1993). Cette orientation de recherche permet de concilier un haut degré d'indépendance de la recherche vis-à-vis du travail dans les grandes entreprises (une faiblesse dans le sens de la spécificité) et un fort degré de généralisation (réfutation) de ces résultats (la faiblesse du courant de la diversité) sans toutefois faire de la spécificité de la PME une loi universelle ou un postulat (point faible du courant de la synthèse).<sup>242</sup>

**Figure N° 16 ; Degré de généralisation et autonomie de recherche des divers courants en PME**



Source ; Torrès, O. (1997), op.cit, p 37

<sup>241</sup> Torrès, O. (1997), op cit ,p 37.

<sup>242</sup> Torrès, O. (1997), op cit ,p 37.



## Conclusion Du Chapitre 02

Dans ce chapitre, nous avons abordé la littérature de la création d'entreprise concernant les travaux de Shapero, travaux de Watkins, travaux de Liles, travaux de Martin, travaux de Pleitner, de Marois, de Long et McMullan.

Considéré durant les années 1970 et 1980 comme un concept précis et universel, l'objet-PME devient, dans le courant des années 1990, une forme floue et contingente. Cette évolution semble conforme à la logique de la découverte scientifique elle qu'elle est décrite par Popper (1973) : « Au début, nous devons suivre nos propres théories, car sans théorie nous ne pourrions commencer [...] Ensuite, nous devons adopter une attitude plus critique vis-à-vis de ce qui nous a permis d'avancer et essayer de les remplacer par des éléments plus adaptés, en fonction même de ce que nos propositions initiales nous ont permis d'apprendre. » Ce type de clivage (phase de proposition et d'examen critique) se retrouve dans les trois étapes qui ponctuent la recherche en PME. À chaque phase de généralisation théorique succède une phase plus critique et plus nuancée à l'égard des travaux initiaux.<sup>243</sup>

En Algérie la PME, souffre de plusieurs contraintes internes et d'un climat des affaires défavorable, une mise à niveau de la PME et de son environnement s'impose. C'est ce que nous allons examiner dans le prochain chapitre.

---

<sup>243</sup> Torrès, O. (1997), op.cit, p 38.

# Chapitre 03 : Réalité des PME en Algérie

---

## Introduction

L'essor des PME est relativement récent en Algérie. Selon (N.Abdi, 2000 ; F.Merzouk, 2010), l'ouverture de l'économie algérienne et l'instauration progressive de l'économie de marché a permis une nette augmentation du nombre de PME durant ces dernières années.

Tous les gouvernements algériens ont compris que le secteur public ne peut à lui seul répondre aux besoins économiques et sociaux croissants du pays à partir de la fin des années 1980 et que le recours au secteur privé est donc une nécessité absolue. Dans ce contexte de transformation d'une économie orientée vers une économie de marché, les petites et moyennes entreprises se sont imposées, avec leur diversité, leur flexibilité et leur capacité à créer des emplois, comme une entité capable de compenser le déficit de la grande entreprise nationale. Pour développer cette petite entreprise, les pouvoirs publics ayant mis en place toute une série d'institutions et d'organismes chargés de la promotion des petites et moyennes entreprises (Ministère des petites et moyennes entreprises, Fonds de garantie, etc.) et une série de programmes et d'incitations pour le développement de cette marge d'entreprise qu'a été engagée, dans le cadre d'une politique globale de promotion de la PME algérienne, entamée depuis le début des années 1990.

Les statistiques disponibles sur le secteur de la PME, à savoir la taille, la répartition spéciale et sectorielle, indiquent que ces entreprises occupent une place de plus en plus importante dans la structure économique nationale. Tandis que la majorité des PME a été créée au cours de la période 1995-2000, Les statistiques montrent qu'environ 75% des PME ont été créées pendant cette période et que plus de 35% ont été créées durant la période 2000-2005. Cette attention accordée aux PME en vue d'une libéralisation de l'économie et d'ouverture économique du pays ne s'est réalisée qu'après l'introduction d'un ensemble de réformes économiques (réformes fiscales, réformes bancaires, libéralisation des prix, libéralisation du commerce extérieur). Cette volonté de la libéralisation est confirmée par le nouveau rôle de l'État, facilitateur et accompagnateur de l'initiative privée et par les moyens mis en œuvre pour atteindre des objectifs fixés.

L'Etat algérien a fait beaucoup d'efforts pour aider et protéger les entreprises à travers toute une panoplie de mesures de redressement (ajustement structurel, redressement industriel, assainissement financier, ...). La mise à niveau pourrait contribuer à donner un second souffle, après les programmes précédents, à l'outil industriel algérien dans sa globalité.

L'objectif du présent chapitre est d'essayer de comprendre les éléments d'analyse qui nous permettront de connaître la place qu'occupent les PME dans l'économie algérienne et de mesurer leur poids dans le développement économique national. Afin d'atteindre ces buts, nous traiterons les trois sections suivantes :

- 1. La présentation de la PME algérienne ;*
- 2. les PME au cœur du développement en Algérie ;*
- 3. La place et le rôle des PME dans l'économie nationale.*

## Section 01 : Présentation de la PME Algérienne

### 1. La nouvelle notion des PME algériennes

La PME constitue une invention des hommes destinée à s'adapter à la complexité d'un environnement largement subi. D'ailleurs, de nombreux auteurs ont bien constaté les limites de la grande taille, surtout en période de crise ou de récession. Ce secteur est donc juvénile et très récent. En dépit de la jeunesse du secteur PME en Algérie et de la fraîcheur de l'intérêt que lui apporte l'Etat, un long processus de formation et de stockage des ressources s'est enclenché, même bien avant l'indépendance de l'Algérie<sup>244</sup>.

Avec l'échec de la stratégie industrielle des années 70, l'état Algérien a mis plusieurs dispositifs de promotion des investissements, en taillant une place primordiale pour la petite et moyenne entreprise. Cette dernière est devenue un instrument privilégié pour l'Algérie dans le cadre des réformes, dont l'objet était de déclencher une relance économique et sociale.

Il est évident de dire que la PME est importante pour la croissance, l'emploi et le bien être d'un pays. Toutes les statistiques de la vaste majorité des pays développés prouvent que les PME produisent 70% en valeur ajoutée et créent plus de 60% des emplois. L'Algérie, comme tous les pays européens, a pris conscience de la nécessité du développement de ce secteur vital, en prenant un certain nombre de mesures : création d'institutions, modification de la réglementation et autres.

Le point de départ de notre argumentation est fondé sur la thèse de (Penrose,1963), selon laquelle le moteur de la croissance des firmes est la possession des ressources sous-exploitées dans le cadre des activités existantes. Dans cette perspective, les PME algériennes sont des entreprises qui possèdent des ressources sous-utilisées faute d'un environnement propice aux affaires. En effet, elles ont vécu pendant des décennies dans une économie protégée et leurs activités étaient fortement réglementées par un Etat puissant. Néanmoins, les mutations économiques qu'a connues le monde, en général et l'Algérie en particulier, ont placé ce genre d'organisation dans le centre des politiques industrielles et économiques du pays. Ce changement s'est déroulé dans un contexte politico-économique très difficile, marqué par une instabilité institutionnelle et une crise sécuritaire grave que l'Algérie a payé cher, le développement et l'importance du nombre de PME a connu une expansion importante depuis 1995. Cette évolution est le résultat des mesures d'incitation et d'encadrement, en faveur de la promotion de l'investissement, prises par les pouvoirs publics dans le cadre des réformes économiques libérales. Cependant, au-delà de l'expansion du tissu de la PME ainsi enregistrée, le concept PME en Algérie reste très flou en comparaison avec celui en vigueur dans les pays industrialisés.

L'absence de définition reconnue des différents types d'entreprises jusqu'à un passé récent rend l'inventaire des PME algériennes (assimilées indifféremment<sup>245</sup>) approximatif. Néanmoins, après l'application de la définition de la PME retenue par l'Union Européenne, adoptée par l'OCDE en 1996 et intégrée en juin 2000 dans la Charte de Bologne mondiale par l'Algérie cela a donné une configuration claire de la PME algérienne. L'Office National des Statistiques (ONS) définissait la PME en tant qu'entreprise productrice de biens et de services, elle emploie de 1 à 250 personnes dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 2

<sup>244</sup> Recueil des textes : « Législatifs et réglementaires régissant le secteur de la petite et moyenne entreprise », 2005 page 12.

<sup>245</sup> Micro-entreprises : petites entreprises et moyennes entreprises.

milliards de dinars ou le bilan annuel ne dépasse pas 500 millions de dinars. Sont exclus de cette définition les banques et les établissements financiers, les compagnies d'assurances, les sociétés cotées en bourse, les agences immobilières et les sociétés d'import-export, à l'exception de celles qui sont destinées à la production nationale ou dont le chiffre d'affaires annuel réalisé au titre des importations est inférieur ou égal aux deux tiers du chiffre global.

Au regard de cette définition, seul le critère effectif comptait. Toutefois, pour des raisons de champ d'application, nous retiendrons la définition de la PME suggérée par la loi 01-18 du 12 décembre 2001<sup>246</sup> portant la loi de la promotion de la petite et moyenne entreprise. Cette définition se base sur trois critères<sup>247</sup>: les effectifs, le chiffre d'affaires et/ou le bilan annuel et l'indépendance de l'entreprise. L'article 4 définit les PME quel que soit leur statut juridique, «comme une entreprise de production de biens et / ou de services: elle emploie de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 2 milliards de dinars<sup>248</sup> ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars et qui respecte les critères d'indépendance<sup>249</sup>». Les articles 5,6 et 7 dans la même loi subdivisent cette entité (PME) en trois catégories synthétisées dans la définition suivante:

La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 2 milliards de DA ou dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 millions DA. Une petite entreprise est définie comme une entreprise qui emploie entre 10 et 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 200 millions de dinars algériens ou dont le bilan total ne dépasse pas 100 millions de dinars. La très petite entreprise ou micro-entreprise, y est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de DA »<sup>250</sup>.

En ce qui concerne le critère de l'indépendance, le capital ou le droit de vote dans toute PME ne doivent pas être détenues à 25 % et plus par une autre entreprise ou conjointement par plusieurs entreprises qui ne correspondent pas elles-mêmes à la définition de la PME<sup>251</sup>.

**Tableau N°11 : La typologie des PME/PMI.**

<b>Entreprise</b>	<b>Effectifs</b>	<b>Chiffre d'affaires (DA)</b>	<b>Total bilan (DA)</b>
<b>Très petite</b>	1-9	<20 millions	<10 millions
<b>Petite</b>	10-49	<200 millions	<100 millions
<b>moyenne</b>	50-250	200 millions- 2milliards	(100-500) millions

Source : le journal officiel de la république algérienne n° 77 du 15 décembre 2001, chapitre II, articles 5, 6 et 7.

## 2. Genèse du développement des PME en Algérie<sup>252</sup>

L'entrepreneuriat a vu le jour en Algérie dans sa majorité après l'indépendance. Durant la période de colonisation, il y avait une économie française en Algérie, dirigée d'Alger sous la

<sup>246</sup> Journal officiel n°77, du 15 décembre 2001.

<sup>247</sup> Poulain Edouard, « Emergence d'une économie publique locale en Algérie », cahier du CREAD N°2, 2eme trimestre, 1984, P5-41.

<sup>248</sup> Journal officiel de la république algérienne N °77 du 15/12/2001.

<sup>249</sup> Une entreprise est indépendante si au moins 25% de son capital social échappe au contrôle des autres entreprises qui y ont réalisé des participations directes ou croisées.

<sup>250</sup> Rapport du CNES, 2002.

<sup>251</sup> <http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841>, consulté le 27/08/2019.

<sup>252</sup> Farida Marzouk, « PME et compétitivité en Algérie », p 02.

pression constante du colonisateur<sup>253</sup>. Après l'indépendance et jusqu'à nos jours, l'économie algérienne a connu une succession de deux modèles industriels distincts : le modèle productif fondé sur la grande entreprise publique et celui fondé sur les petites et moyennes entreprises, essentiellement privées. « La PME algérienne est née dans sa majorité après l'indépendance : elle n'a évolué que très lentement sans disposer d'une infrastructure ou d'une superstructure adaptées ni d'une expérience historique acquise »<sup>254</sup>. La majorité des PME en Algérie sont nées à partir de la fin des années 1980. La PME avant cette date n'a joué qu'un rôle secondaire. Globalement, cinq grandes périodes caractérisent les cadres institutionnel, administratif et juridique dans lesquels a évolué la PME depuis l'indépendance : la première, de 1962 jusqu'en 1982, s'est caractérisée par la prédominance du secteur public, l'Etat est considéré comme l'unique propriétaire et entrepreneur, il est distingué par une réglementation portée essentiellement sur la limitation de l'initiative privée, avec la mise en place d'une industrie à tendance lourde, susceptible de jouer le rôle de locomotive dans le développement à partir de 1982 jusqu'au 1998. La troisième période, de 1988 à 2000, a eu pour effet la mise en place des dispositifs nécessaires à la promotion des PME dans le cadre de l'initiative privée et l'intérêt apporté pour les PME<sup>255</sup>. La quatrième période suit la troisième, à partir de 2000. La cinquième période de 2008 à 2013, connaît une évolution positive du nombre d'entreprises PME, et le nombre de personnes employées.

## **2.1 . Période allant de 1962 à 1982 et mise en place des industries industrialisantes**

Cette phase est caractérisée par les nationalisations des secteurs clés : les banques, les mines, les hydrocarbures, ... et par la mise en place des industries industrialisantes formalisées théoriquement par (G. Bernis,1971). Ce type d'industrialisation étant conçu comme le seul capable de produire des inputs pour l'agriculture et les autres industries et avoir des effets d'entraînement sur les autres secteurs en contribuant au noircissement progressif de la matrice input –output du TEE (Tableau économique d'ensemble).

Il se base sur l'industrie lourde (la sidérurgie, la mécanique, l'électronique, la chimie,...)

Cette industrie hautement capitalistique, de grande dimension, suppose des capacités financières que seul l'état grâce aux recettes pétrolières peut prendre en charge.

Ceci avait donné naissance à de grandes entreprises publiques conformément « au mythe de la grande organisation perçue comme seule porteuse de développement » (A. Bouyacoub,2002)

Toutefois, faute d'une gestion rigoureuse fondée sur la logique de la performance économique et financière, ces entreprises sont devenues rapidement « des espaces d'économie d'échelle»(A .Bouyacoub, 1977).

Le bilan économique et social de la décennie 1967-1978 décèle les imperfections de ces entités économiques en formulant les remarques suivantes<sup>256</sup>:

- Le développement extensif des capacités de production est sans commun accord avec la productivité du capital.

<sup>253</sup> Atil Ahmed, « La responsabilité environnementale dans la PME Algérienne : vers une analyse typologique des enjeux et des freins d'intégration », rennes, 2008, P2.

<sup>254</sup> CNES: « pour une politique de développement de la PME en Algérie », Alger 2003.

<sup>255</sup> « Les actes des assises nationales de la PME, Janvier 2004 ». (Rapport réalisé par le ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat).

<sup>256</sup> Bilan économique et social de la décennie 1967-1978, ministère de la Planification et de l'aménagement du territoire Alger 1980 annexe p 70.

- Le déficit financier affectant la majorité des entreprises et l'institutionnalisation des subventions accordées à la production sont les principaux responsables des tensions inflationnistes et du lourd déficit de l'état.
- Le taux d'utilisation des capacités de production est très faible par rapport aux capacités installées.
- La production s'accompagne de nombreux surcoûts dus à la fois à une organisation interne déficiente des entreprises et à l'action de l'environnement : difficultés d'approvisionnement en inputs et pièces détachées et coordination insuffisante intersectorielle et intra-sectorielle.
- La taille importante des entreprises est à l'origine d'une grande partie des dysfonctionnements observés. Les entreprises de petite taille auraient par conséquent, mieux servi le développement.
- Le manque de personnel qualifié et l'encadrement peu nombreux contrastés dans les entreprises avec l'utilisation d'un personnel pléthorique non justifié par rapport au nombre de postes réellement disponibles, mais cette faiblesse, remarque le rapport, a favorisé le recours à très grande échelle à l'assistance technique étrangère (coût estimé à 6 milliards de DA pour la décennie en question).
- Enfin, le manque de stimulants pour motiver les cadres et les travailleurs et l'absence de sanctions positives ou négatives aussi bien pour l'entreprise que pour les employés sont évidentes.

De ce fait, le modèle de l'entreprise de grande taille a été remis en cause et dès 1980, la restructuration organique des entreprises a été mise en œuvre transformant ainsi ces grandes entités économiques en des PME et PMI.

A la veille de l'indépendance, la plupart des PME qui existaient, étaient aux mains des colons. Juste après l'indépendance, ces entreprises ont été confiées à des comités de gestion, après le départ de leurs propriétaires étrangers ; elles furent intégrées à partir de 1967 dans le patrimoine des sociétés nationales<sup>257</sup>.

Cette période est caractérisée sur le plan politique par une économie planifiée de type socialiste. L'Algérie a mis en place un vaste secteur public presque dans tous les domaines et surtout dans l'industrie qui a été appréhendée comme une industrie à tendance lourde. L'entreprise privée et, à travers elle, les petites et moyennes entreprises, ont été relativement marginalisées et l'industrie de transformation privée avait un caractère familial, au plus artisanal, sans grande envergure<sup>258</sup>.

Le premier code des investissements a été promulgué en 1963 pour remédier à l'instabilité qui a suivi l'indépendance, dont l'objet était de reformuler le cadre institutionnel de l'appareil productif du pays<sup>259</sup>. Il présente des insuffisances en termes de faible impact sur le développement de la PME, en dépit des garanties et des avantages qu'il comptait accorder aux investisseurs nationaux et étrangers. Le choix clair en faveur d'une économie centralement planifiée à prédominance publique et d'une industrialisation basée sur des industries de biens d'équipements et des produits intermédiaires, a donné plus de clarté au deuxième code, promulgué en 1966. Ce nouveau code des investissements N° 66/284 qui a été promulgué le 15/09/1966 visait à définir un statut à l'investissement privé national dans le cadre du développement économique<sup>260</sup>, tout en prévoyant une place prédominante pour le

<sup>257</sup> Les PME existantes avaient un potentiel important de production orientée exportation

<sup>258</sup> M.A, Isli :« La création d'entreprise en Algérie », les cahiers du CREAD, N° 73, 2005, P58

<sup>259</sup> N.A, Sadi :« La privatisation des entreprises publiques en Algérie, objectifs, modalités et enjeux », OPU, 2006, p30.

<sup>260</sup> CNES, Opcit, 2003.

secteur public sur les secteurs stratégiques de l'économie. En effet, ce code a obligé les entrepreneurs privés à obtenir l'agrément de leurs projets privés auprès de la commission nationale des investissements (C.N.I) sur la base de critères sélectifs. Cela, pour assurer le monopole de l'Etat sur les secteurs vitaux de l'économie, rendait toute réalisation de projet privé obligatoirement soumis à l'agrément de la commission nationale des investissements (C.N.I). Les dispositions de 1966 avaient dans leur optique et leur logique, un aspect attractif certain pour les investisseurs réclamant un agrément. Néanmoins, les conditions d'agrément étaient tellement complexes qu'elles ont abouti à la discrétisation de la C.N.I, et par la suite, à l'interruption de ses activités en 1981. A vrai dire, le climat d'une économie centralement planifiée, à prédominance publique et une industrialisation rapide basée sur le secteur public (la grande entreprise), a fait que la PME a été considérée durant toute cette période comme un « appoint » ou un complément au secteur public, car toutes les politiques sont concentrées sur le développement de ce dernier laissant en marge le secteur privé se débrouiller comme il peut. De ce fait, le promoteur privé a investi des créneaux qui nécessitent peu une maîtrise de la technologie et une présence d'une main d'œuvre qualifiée, à savoir, le commerce et les services qui ont continué à être investis par le privé. Dans l'industrie, l'entrepreneur privé algérien a adopté une stratégie de substitution à l'importation dans les biens de consommation finale tels que l'agro-alimentaire, le textile, la chimie simple, la transformation du plastique et les matériaux de construction.

Le régime colonial, exploiteur des richesses qui prévalaient, et les conditions difficiles dont lesquelles vivaient les algériens, ont facilité pour les pouvoirs publics la possibilité de véhiculer la même image pour l'entrepreneur privé algérien exploiteur. C'était là un argument suffisant pour justifier le choix d'une politique socialiste : **Charte Nationale (1976)**. Cette période était caractérisée par des conditions difficiles, limitant ainsi l'expansion de l'entreprise privée à travers un contrôle très sévère, notamment par une fiscalité empêchant son autofinancement. À cette contrainte fiscale pesant lourdement sur la reproduction de la PME, vient s'ajouter une législation du travail très sévère, et la fermeture du commerce extérieur, telles étaient les principaux blocages de cette période pour l'émancipation de la PME privée.

Devant cette situation, l'entrepreneur privé était contraint de combiner la prudence et la tactique, en investissant en fonction des conjonctures et des orientations politiques, dans des créneaux nécessitant peu de maîtrise technologique et une main-d'œuvre moins qualifiée.

D'une manière générale, la tendance était plutôt favorable aux secteurs du commerce et des services qui ont continué à être investis par le privé. Dans l'industrie, le capital privé a adopté une stratégie de substitution à l'importation dans les biens de consommation finale, tels que l'agro-alimentaire, le textile, la chimie simple, la transformation du plastique et les matériaux de construction.

La promulgation du code des investissements de 1982, et la création de l'Office pour l'orientation, le suivi et la coordination de l'investissement privé (**O.S.C.I.P**) représentaient une volonté de la part des pouvoirs publics à encadrer et à orienter la petite et moyenne entreprise.

Le secteur privé, et pour la première fois depuis l'indépendance, s'est vu attribuer un rôle à jouer dans la concrétisation des objectifs de développement nationaux. Cependant, il faut souligner que ces dispositions ont eu un impact limité sur la création de nouvelles PME privées.

Les efforts déployés par les pouvoirs publics pour stimuler l'investissement privé sont restés limités, et les PME privées ont donc continué à s'orienter vers des branches d'activité



classiques, avec une tendance d'investissement dans des créneaux délaissés auparavant par ce type d'entreprise.

Par ailleurs, la sous-traitance a connu un faible développement, bien qu'elle soit reconnue comme un domaine d'activité privilégié de la PME. Le cloisonnement des secteurs publics et privés ne leur a pas permis de développer des relations de partenariat en matière de sous-traitance.<sup>261</sup>

Selon le rapport du CNES en 2003, tout au long de la période 1963-1982, il n'y a pas eu de politique claire à l'égard du secteur privé. L'entreprise privée était limitée par un contrôle sévère par l'état en exigeant un agrément pour toute opération d'investissement. « Après 20 ans de prédominance du secteur public en Algérie, sous la devise de l'industrie industrialisante, l'Etat-unique propriétaire et entrepreneur accorde au secteur privé un rôle complémentaire en 1982 dans certaines activités, avec un niveau d'investissement très limité »<sup>262</sup>.

## **2.2 Période 1982-88 restructurations organique et financière des entreprises<sup>263</sup>**

Il s'agit d'une remise en cause fondamentale du processus de développement engagé dans les années soixante-dix. « Le mythe de la grande entreprise est assez répandu, même au sein des nations développées, nous avons tendance à croire que les grandes firmes sont les principales productrices de richesse et pourtant plus de 65% de la valeur ajoutée et de l'emploi des pays développés proviennent des PME. Une politique économique en vue de la constitution, de la promotion et du redéploiement des PME est incontournable dès lors que l'on aspire au développement » (LamariAbdelhak, 1999).

En effet, l'expérience des pays développés comme celle des pays sous-développés confirme l'impertinence de la grande entreprise et le rôle important attribué à la PME en tant que moteur du développement économique et de la production de richesse.

Sur la base de cette évidence et compte tenu du déficit chronique affiché par ces entreprises<sup>264</sup>, l'Algérie s'est engagée dans la restructuration des entreprises publiques. L'état les a éclatées en plusieurs centaines d'entreprises publiques de taille moyenne ou petite. « Un mouvement de déconcentration est lancé. Ainsi, la Sonatrach a été scindée en 13 sociétés, 71 entreprises nationales ont été restructurées en plus de 450 entreprises nouvelles mais soit plus spécialisées soit régionales. Il s'agit plus de l'amélioration technique d'un instrument économique que d'une décentralisation véritable » (Georges Mutin, 1997). « L'industrialisation n'est pas remise en cause, mais l'est le style d'industrialisation adopté. La tendance est plutôt à multiplier les petites et moyennes unités dans les villes moyennes avec une promotion des projets gérés par les collectivités locales. L'accent est mis sur la bonne gestion de l'appareil industriel. Toutefois, cette phase a été marquée par le vieillissement de l'outil de production et par la diminution des investissements, 40% en 1978 à 75% en 1985. » (Georges Mutin, 1997). Ce mouvement d'industrialisation s'effectue dans une assez grande dépendance à « l'égard des hydrocarbures qui fournissent 98% des recettes d'exportation (économie de rente non productive). Et à l'égard de l'endettement extérieur assez élevé soit 20 milliards de \$ et un service de la dette de 5 milliards de \$ (pays créanciers : France, 20%, Japon, 14%, EU, 14%) » (Georges Mutin, 1997).

<sup>261</sup> <http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841>, consulté le 27/08/2019.

<sup>262</sup> Assala Khalil, « PME en Algérie : pour une politique de développement à la mondialisation », 8ème congrès international Francophone en entrepreneuriat et PME, « l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales » 25, 26, 27 octobre 2006.

<sup>263</sup> Farida Merzouk, op.cit; p03.

<sup>264</sup> Ces entreprises étaient presque toutes déficitaires sauf celle des hydrocarbures.

Comme le confirment de nombreux auteurs « le système économique était relativement inefficace. Il utilisait des ressources de l'endettement et des hydrocarbures pour les investir dans un appareil de production qui exploite une partie infime de ses potentialités. » (Lamari Abdelhak, 1999). « Les entreprises publiques autonomes restructurées ne dégagent pas plus de richesse que celles considérées comme fortement déstructurées, elles restent toutes ensemble un fardeau pour le budget de l'état » (Mahrez Hadj Sayd, 1996).

Toutefois, l'effondrement de la rente pétrolière suite à la chute des cours mondiaux des hydrocarbures en 1986 fait rentrer l'économie Algérienne dans une crise profonde. « Cette baisse conjuguée du prix du pétrole et du taux de change du \$ fait apparaître un manque à gagner de l'ordre de 25 milliards de dinars par rapport à 1985 et un déséquilibre de la balance commerciale (environ 200 milliards de dinars) » (AbdelhakLamari,1999). Face à cette situation dramatique, des tentatives de réforme ont émergé dès 1986 au sein de la présidence et officiellement à partir de 1989<sup>265</sup>.

En 1982, une première restructuration des entreprises nationales a été lancée, son objectif majeur était de diminuer la taille des entreprises pour mieux maîtriser le processus de gestion, ainsi qu'un rééquilibrage des investissements entre industries lourdes et légères. Cette opération a été accompagnée d'un assainissement financier important évalué à 60,5 Millions de DA pris en charge par le trésor Algérien.

Durant cette période, de grandes réformes ont été amorcées sous toujours le système de l'économie administrée. Une nouvelle volonté est affichée par les pouvoirs publics pour l'encadrement et l'orientation de la PME en Algérie.

Les deux plans quinquennaux (1980/1984) et (1985/1989) sont l'exemple de ces réformes entamées en faveur du secteur privé. Il y a eu parallèlement une promulgation d'un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement privé (loi du 21/08/1982) qui a dicté un ensemble de mesures favorables aux PME telles que<sup>266</sup> :

- La procédure d'agrément rendue obligatoire pour tout investissement (une régression par rapport au code des investissements de 1966).
- Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières.
- L'accès, même limité, aux autorisations globales d'importation (A.G.I) ainsi qu'au système des importations sans paiement (CNES, 2002).

Malgré ces mesures, ce nouveau dispositif continue à renforcer certains obstacles à l'expansion du secteur de la PME privée, à savoir par :

- Le financement par les banques ne dépasse pas 30 % du montant total de l'investissement agréé.
- Les projets d'investissement ne doivent pas excéder 30 millions de DA pour la création de (SARL) ou par actions(SPA), et 10 millions de DA pour l'entreprise individuelle ou société au nom collectif (SNC).
- L'interdiction de posséder plusieurs affaires.

Ce texte marque le début d'ouverture de la politique économique à l'initiative privée, tout en indiquant que les mesures prises dans ce cadre ont eu un impact limité sur l'expansion du secteur privé. Il est suivi du décret N°83-98 portant la création en 1983 d'un office pour l'orientation, le suivi et la coordination de l'investissement privé (OSCIP). « Avec le code des investissements de 1982 et la création de OSCIP, le secteur privé, pour la première fois depuis

<sup>265</sup> <http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841> ,consulté le 27/08/2019.

<sup>266</sup> CNES.2002, Op.cit., P 198.

l'indépendance, s'est vu reconnaître un rôle à jouer dans la concrétisation des objectifs de développement nationaux. Cependant, il faut souligner que ces dispositions ont eu un impact limité sur la création de nouvelles PME »<sup>267</sup>.

En effet, le plafonnement des investissements a eu pour conséquence l'orientation d'une partie de l'épargne privée vers des dépenses improductives et spéculatives, cela, en raison d'exigences d'agrément pour investir, notamment dans le secteur productif.

Donc, l'investissement des PME privées a continué de s'orienter principalement vers des activités classiques de substitution aux importations de biens de consommation finale.

Par ailleurs, bien qu'elle soit reconnue comme domaine privilégié de la PME, la sous-traitance a connu un faible développement. En fait, le cloisonnement des secteurs publics et privés ne leur a pas permis de développer des relations de partenariat en matière de sous-traitance. Donc, tous les codes des investissements de la période de 1963 à 1988, avaient pour objectif de limiter l'investissement privé, et de l'orienter vers des créneaux que les pouvoirs publics changeaient en fonction des plans, cela, malgré le rôle reconnu pour les PME dans le développement économique.

### **2.3 Période 1988-2000 : transition à l'économie de marché et développement de la PME et du secteur privé<sup>268</sup>**

A partir de 1988 le gouvernement Hamrouche a opté pour la rupture avec le modèle autocentré et l'ouverture sur l'économie internationale en mettant l'accent sur les objectifs suivants : selon (Abdelhak Lamari, 1999)

- Tentative de libéralisation et rupture avec le système administré.
- Meilleure insertion dans une économie de marché.
- Autonomie des entreprises et plus de responsabilité.
- Retour aux critères de performance de l'économie de marché : le marché qui sanctionne par les prix, la rentabilité, le profit, qualité, ...

Toutefois ces propositions de réformes ont été remises en cause par les défenseurs du système centralisé ou de l'état démiurge (G. Villiers, 1987), en 1992 et 1993 puis elles ont de nouveau réapparu en 1994 pour être mises en œuvre conjointement avec le programme d'ajustement structurel conséquence de l'acceptation du rééchelonnement dicté par la banque mondiale et le FMI.

Ces programmes d'ajustement structurel visent à mettre le pays qui a opté pour le rééchelonnement en situation de solvabilité et à s'intégrer dans la mondialisation.

L'Algérie a connu à partir de 1988 une phase de transition vers l'économie de marché, c'est ce qui l'a conduit à établir des relations avec les institutions internationales telles que le FMI et la Banque Mondiale pour atténuer la crise de sa dette extérieure d'une part, et à l'application d'un régime de politique monétaire, financière, économique et commerciale d'une autre part qui lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques, et a contribué au développement des petites et moyennes entreprises dans certaines activités de l'économie. Ces activités concernent la transformation des métaux ainsi que les petites industries mécaniques et électroniques.

---

<sup>267</sup> CNES, Opcit.

<sup>268</sup> Farida Merzouk, Op.cit; p03

Les changements d'orientation de la politique économique et l'adoption des plans d'ajustement structurel avaient définitivement scellé le passage de l'économie vers l'organisation marchande.

Face à la crise exacerbée que traversait l'Algérie en 1988, une option de passage à l'économie de marché s'impose aux pouvoirs publics. De ce fait, un nouveau cadre législatif a été mis en place et des réformes structurelles sont engagées.

Ce nouveau cadre législatif avait connu les objectifs généraux<sup>269</sup> :

- La substitution d'une économie de marché à une économie gérée administrativement.
- La recherche d'une plus grande autonomie des entreprises publiques devant être régies par des règles de commercialité.
- Une libéralisation des prix du commerce extérieur et des changes.
- L'autonomie des banques commerciales et de la Banque d'Algérie (B A).

L'ouverture économique de l'Algérie, amorcée dès 1989, a entraîné un développement important du parc des entreprises privées, reconnaissant ainsi l'importance du développement des PME pour une économie de marché. Ce développement concerne aussi bien le nombre de nouvelles entreprises que leur poids dans les différents secteurs d'activité. Petit à petit, les PME ont commencé à occuper une place importante et particulière dans notre économie, sur le plan quantitatif comme le démontre les statistiques publiées par le ministère de la PME depuis seulement quelques années. Du point de vue qualitatif, l'absence d'un système d'information consacré à la PME, trop longtemps marginalisée au profit de la grande entreprise, a empêché les chercheurs d'approfondir l'analyse concernant les nouvelles créations d'entreprises.

Bien avant 1990, face à la crise qu'a traversée le pays, surtout avec la chute des prix du pétrole en 1986, suivie du constat des résultats non satisfaisants de la stratégie de développement économique et social, l'état algérien a saisi la nécessité d'établir des réformes profondes de l'économie. En 1988, la loi 88-25 est promulguée pour clarifier les modalités d'orientation des investissements privés, suivie, en 1990, par une autre loi (loi 90-10) relative à la monnaie et au crédit. Cette nouvelle orientation est fondée sur la liberté et l'égalité de traitement pour toutes les entreprises algériennes, qu'elles soient publiques ou privées<sup>270</sup>.

De ce fait, la loi relative à la monnaie et au crédit de 1990 dans son article 183 ouvre le champ pour toutes les formes de contribution du capital étranger en plus du capital privé national, et encourage toute forme de partenariat sans exclusivité, y compris la forme d'investissement direct. Donc, une nouvelle doctrine (changement de perspective dans la politique de développement économique) a commencé à prendre forme depuis 1990 fondée sur la liberté et l'égalité de traitement pour le développement; toutes les entreprises algériennes, publiques ou privées, bénéficient désormais d'un même traitement (contrairement à la période de l'économie administrée), depuis la suppression totale des monopoles jusqu'à la liberté d'accès au commerce extérieur.

Théoriquement, la législation a été finalement adaptée plus ou moins aux exigences du développement qui consacrent la convergence de toutes les forces, pour stimuler la relance de l'économie, et le passage à une économie de marché.

---

<sup>269</sup> CNES : Op.cit. 2002, P199,200.

<sup>270</sup> A.Kerzabi et Z.Kerzabi, « Institutions, innovations et croissance en Algérie », colloque sur l'innovation pour la compétitivité et le développement : quelles perspectives pour un décollage réussi en Algérie ?, du 16 au 19 avril, 2012.

La liberté d'investir en Algérie n'a été consacrée qu'en 1993 par le nouveau code des investissements consacré par le décret législatif n° 93-12 du 5 octobre 1993, relatif à la promotion de l'investissement. Ce dernier se veut être l'élément fondateur de la volonté d'ouverture de l'économie et d'une nouvelle politique de promotion de l'investissement. Cela signifie la rigidité de tout un environnement est censée servir l'investissement. Les lourdeurs bureaucratiques, les problèmes liés à la gestion du foncier industriel entre autres, ont constitué des obstacles au dispositif mis en place. Le contenu de ce nouveau cadre institutionnel de l'investissement privé en Algérie, il tourne autour des éléments suivant <sup>271</sup> :

- Le droit d'investir librement.
- L'égalité devant la loi des promoteurs nationaux privés ou étrangers.
- L'intervention des pouvoirs publics se limite à l'octroi d'incitations aux investisseurs, principalement au moyen d'allègements fiscaux prévus par la loi.
- L'agrément préalable, plus connu par l'autorisation des institutions administratives pour investir, est supprimé, il est remplacé par une simple déclaration (du système d'autorisation au système de déclaration).
- Le délai maximal d'étude des dossiers étant fixé à 60 jours.
- Le problème de ne pas imposer des procédures trop lourdes et compliquées pour entreprendre des travaux d'investissement en Algérie.
- La clarification, le raffinement et la pérennité des garanties et des encouragements acquis au double plan fiscal et douanier.
- L'accélération des transferts et le renforcement des garanties, associés au capital investi et aux revenus qui en découlent.

La modulation des encouragements accordés aux investissements réalisés en Algérie autour de trois régimes : un régime général, deux régimes dérogatoires, un régime spécifique Pour les investissements réalisés dans les régions à promouvoir, et un système spécifique pour les investissements réalisés dans les régions franches.

Malgré la volonté d'ouverture à l'investissement privé affichée de la part des pouvoirs publics depuis le début des années 1980, d'une manière générale, le bilan reste modeste, et particulièrement celui de l'APSSI (l'agence de promotion, de soutien et de suivi des investissements) qui n'a pas été satisfaisant. Face aux modestes résultats réalisés dans le cadre de la politique de la promotion des investissements privés du code des investissements de 1993, l'Etat va apporter des correctifs nécessaires et donner un nouveau souffle à la promotion de l'investissement. Une nouvelle ordonnance a été mise en place en 2001, et la loi d'orientation sur la promotion de la PME, en même temps que celle concernant la gestion des capitaux marchands de l'Etat, et de l'amélioration de l'environnement administratif et juridique ont été promulguées

En 1993, l'Etat a mis en place un nouveau cadre législatif et plusieurs réformes liées aux programmes de redressement économique, au système juridique pour le développement de l'investissement et la promotion des petites et moyennes entreprises telles que le nouveau code d'investissement qui a été promulgué le 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement. Ce code a eu pour objectifs la promotion de l'investissement, l'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers, le remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir auprès des institutions administratives concernées, la réduction des délais d'études de dossiers, le renforcement des garanties, ...

---

<sup>271</sup> CNES : Op.cit. P200

Dans les faits, le bilan de la mise en œuvre du code de 1993 a été mitigé, ce qui a conduit les autorités à promulguer en 2001 l'ordonnance relative au développement de l'investissement (Ordonnance N° 01/03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (Loi N° 01/18 du 12/12/2001)<sup>272</sup>.

La période de 1993 à nos jours a vu des actions en faveur du désengagement de l'Etat du fonctionnement de l'économie à travers la privatisation des entreprises publiques, mesure qui confirme l'importance de plus en plus accordée au secteur privé. Avant la privatisation proprement dite, l'Algérie a eu d'abord recours à la privatisation des formes de gestion, c'est-à-dire à une autonomie de gestion de l'entreprise publique qui reste néanmoins propriété de l'Etat<sup>273</sup>. Les fonds de participation créés à cet effet sont des agents fiduciaires de l'Etat chargés de gérer le portefeuille des actions en capital détenu par l'état sur les entreprises. Au total, huit fonds de participation spécialisés par branche d'activité, sont créés et ont fonctionné pendant six ans jusqu'à leur remise en cause en 1995 avec la promulgation de la loi sur les capitaux marchands de l'Etat<sup>274</sup> qui a institué les holdings publics en remplacement des fonds de participation, et de la loi de privatisation<sup>275</sup>. Onze holdings publics à vocation nationale et cinq à vocation régionale sont créés et jouissent en droit des attributs de la propriété. Ils sont constitués sur la base de filières industrielles où l'Algérie était supposée avoir des avantages comparatifs. En somme, à partir des années 90 et surtout sous l'effet des contraintes de l'ajustement structurel mené par notre pays en collaboration avec la FMI et la banque mondiale, la privatisation est devenue le maître mot des réformes économiques jusqu'à être qualifiée par Bendib de « mot à la mode au même titre que l'économie de marché »<sup>276</sup>.

L'ordonnance mise en place en même temps que la loi d'orientation de la PME définissent et fixent, entre autres, les mesures de facilitation administratives dans la phase de création de l'entreprise qui pourraient être mises en œuvre. Elles prévoient également la création d'un Fonds de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME, la création du Conseil National de l'Investissement (CNI) et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés. (CNES, 2002).

En termes de nombre de projets, les intentions d'investir sont passées de 694 en 1993-1994 à 12 372 en 1999, et plus de 13 100 en 2000<sup>277</sup>. À la fin de l'année 2000, la majorité des 43200 projets d'investissement sont restés au stade de l'intention.

Cette difficulté des petites et moyennes entreprises à concrétiser une intention d'investissement très claire, malgré les efforts d'ouverture, de soutien et d'incitation prônés par les différentes lois, s'expliquerait par les problèmes d'accès au financement et au foncier industriel, par les lenteurs bureaucratiques, ainsi que par une multitude de facteurs internes et structurels liés à l'organisation et au fonctionnement de ce genre d'entreprise.

**Tableau N° 12 : Projets d'investissements privés (1982-2000)**

Année	Nombre de projets	Taux de réalisation	Observation
-------	-------------------	---------------------	-------------

<sup>272</sup> <http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841>, consulté le 27/08/2019.

<sup>273</sup> Benotmane Salim : « diagnostic global d'une PME algérienne », thèse de doctorat, université d'Annaba, spécialité MBA finances, 2009.

<sup>274</sup> Ordonnance 95-25 du 25 septembre 1995 (révisée en 2001).

<sup>275</sup> Ordonnance 95-25 du 26 août 1995 (amendée partiellement en 1997 puis révisée complètement en 2001).

<sup>276</sup> R, Bendib : « L'état, rentier en crise, éléments pour une économie politique de la transition en Algérie », OPD, 2006, P13.

<sup>277</sup> Rapport CNES : « pour une politique de développement de la PME en Algérie », avril 2002, Alger, page 14.

<b>1982</b>	10 000	15 %	Selon l'étude CNEAP Bilan APSSI
<b>1988</b>	2 000	20 %	
<b>1991</b>	10 000	-	
<b>1994 / 2000</b>	30 000	06 %	
<b>Valeur moyenne sur la période 1982 / 2000</b>	2 600	06 %	Soit 156 <b>PME(s)</b> /an

Source : Aït Habouche, thèse Doctorat d'Etat, sciences économiques, 2003, page 139.

Pour plus de précision, consultons le tableau établi par (Aït Habouche,2003), où il fait une synthèse à partir des données de l'APSSI et du Ministère de la PME durant la période (1982-2000), faisant ressortir un taux de réalisation et de concrétisation des projets et qui s'avère très faible, soit une moyenne 13%.

Ce faible taux de réalisation, et les insuffisances constatées, ont poussé les pouvoirs publics à apporter les correctifs nécessaires afin de donner un nouveau souffle à la promotion de l'investissement. À cet effet, une nouvelle ordonnance a été mise en place en 2001<sup>278</sup>, en même temps que celle concernant la gestion des capitaux marchands de l'Etat, et l'ouverture des capitaux des entreprises, qui visait comme objectifs premiers, la reconstitution de la chaîne de l'investissement et l'amélioration de l'environnement administratif et juridique.

La loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise définit et fixe, entre autres, les mesures de facilitation administratives dans la phase de création de l'entreprise qui pourraient être mises en œuvre. Elle comprend dans ses différentes rubriques des dispositions générales et la définition des PME, la politique d'aide et de soutien de l'Etat aux PME, les dispositions communes ayant trait au développement du système d'information de la PME, et à la concertation avec le mouvement associatif du monde de l'entreprise.

La loi réserve aussi au volet relatif à l'information économique et statistique une place importante, dans la mesure où il s'agit de concrétiser la mise en place du centre d'études et de recherches de la PME, dont la présentation en conseil du gouvernement a été faite en 1998.

## 2.4 A partir de 2000

La politique de la promotion de l'investissement privé, notamment de la PME durant la période de 1993 à 2001 (code des investissements de 1993) n'a réalisé que des résultats en-deçà des besoins et des potentialités existantes.

Au début des années 2000, l'Etat a instauré une politique de soutien aux PME, dans le contexte d'association euro-méditerranéenne et l'engagement dans le programme de relance économique, à travers les lois :

- **Loi n°01-18**<sup>279</sup> *a pour objet de définir les PME et mesures d'aide et de soutien à leur promotion.*
- **Création du FGAR par la loi 02-373**<sup>280</sup>, ce fond a pour mission :
- D'intervenir dans l'octroi de garanties en faveur des PME réalisant des investissements en matière de : création d'entreprise, rénovation des équipements, extension de l'entreprise, et prise de participation.
- De se prononcer sur l'éligibilité des projets et les garanties demandées.

<sup>278</sup> Loi n° 01-18 du 12 Décembre 2001, portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise.

<sup>279</sup> J.O, n°77,15/12/2001.

<sup>280</sup> J.O, n°74,13/11/2002.

- De suivre les risques découlant de l'octroi de la garantie du fond.
- D'assurer le conseil et l'assistance technique en faveur des PME bénéficiaires de la garantie du fond, etc.
- **Création, par le décret 32-78<sup>281</sup>, des « pépinières d'entreprises »** qui se présentent sous l'une des formes suivantes :
  - *Incubateur*: structure d'appui qui prend en charge les porteurs des projets dans le secteur des services ;
  - *Atelier relais* : destiné aux porteurs de projets dans le secteur de la petite industrie et les métiers d'artisanat ;
  - *Hôtel d'entreprise* : destiné aux porteurs des projets issus du domaine de la recherche. En général, les pépinières d'entreprise ont pour objectif de favoriser les projets innovants, de développer une synergie avec l'environnement de l'entrepreneuriat et d'apporter un soutien aux nouveaux créateurs d'entreprises.
- **Le décret présidentiel n°04-134<sup>282</sup> en 2004**, a pour objet de définir les statuts de la caisse de garantie des crédits d'investissement pour les PME (CGCI-PME). Les risques couverts pour la caisse :
  - La défiance de remboursement des crédits octroyés ;
  - Le redressement ou la liquidation judiciaire de l'emprunteur.

Le bilan du FGAR, arrêté au 31-12-2005, fait ressortir un nombre modeste de 85 dossiers, dont le coût global des investissements approuvés est estimé à 5 873 Millions de dinars. Les PME ont sollicité une moyenne de 62% en financement bancaire. Le taux moyen des garanties accordées couvre 45% des crédits accordés (les 85 dossiers enregistrés en 2005, englobent aussi des projets réalisés dans le programme MEDA)<sup>283</sup>.

Egalement dans cette période, en août 2001, l'APSSI a été remplacée par l'agence nationale de développement d'investissements (ANDI), pour créer un cadre de référence aux investissements locaux et étrangers qui n'ont pas été pris en charge par l'ANSEJ, de fournir les prestations administratives et de gérer le fonds d'appui à l'investissement. L'ANDI est appelée à être représentée dans la totalité des wilayas du pays. Elle prend en charge les actifs résiduels des EPL\* dissoutes (terrains, bâtis), et les met à la disposition des investisseurs et des services publics. L'offre d'assiettes touristiques foncières destinées à l'investissement industriel, se réalisera à travers la représentation au niveau du guichet unique des organismes en charge du foncier.

La promotion de la sous-traitance, en tant qu'instrument privilégié de densification du tissu des PME, est également prise en charge dans la loi. Il est prévu à cet égard, la mise en place d'un comité national de la promotion de la sous-traitance.

Le poids de la PME dans le tissu national a fortement augmenté ; la densité des entreprises a presque quadruplé pendant que le nombre de créations à plus que doublé. Les statistiques démontrent qu'environ 54 % des PME ont été créées durant les 7 dernières années (2001-2008), suite à l'adoption de la loi d'orientation sur la PME de 2001, soit 212 120 PME.

Les statistiques confirment que près de 75% des PME recensées en 2005 ont été créées après le nouveau code (Loi N° 01/18 du 12/12/2001) et que plus de 35% ont été créées durant les cinq dernières années (2000-2005). La structure du parc des entreprises est caractérisée par

<sup>281</sup> J.O, n°13, 26/02/2003.

<sup>282</sup> 7 J.O, n° 27, 28/04/2004.

<sup>283</sup> Ministère de la PME et de l'artisanat, Bulletin d'information économique, 2005, Alger, pages 29-30.

\* EPL : entreprise public locale



la prédominance de la très petite entreprise. Elle représente en 2005, plus de 95% du total des entreprises. En terme d'emploi, la répartition est équitable entre chacune des catégories qui emploie environ le tiers des salariés (Bouyacoub,2003).

Les dispositions relatives au développement des investissements sont renforcées en 2002 et une nouvelle loi d'orientation sur la PME va dans le sens de la promotion de l'entrepreneuriat. La tendance à la croissance du parc des entreprises connaît une évolution positive fin 2005 (+9%) et semble se confirmer pour les années à venir selon le ministère de la PME. L'absence de définition reconnue des différents types d'entreprises, jusqu'à un passé récent, rend l'inventaire des PME algériennes peu fiable et ne reflète pas précisément leur nature.

La collecte et le traitement des données, pour l'établissement de l'état des lieux de la PME, fait ressortir des insuffisances en matière d'information et de définition. Les données utilisées par l'ONS sont incapables, à elles seules, de donner une image fidèle du secteur de la PME.

Le secteur privé est devenu aujourd'hui prédominant au sein de l'économie dans la plupart des secteurs. Les statistiques démontrent que près de 35% des PME ont été créées durant la période allant de l'année 2000 à 2005. Ainsi, à la fin de l'année 2005, les PME privées et l'artisanat représentaient 99,75% du total des entreprises.

La privatisation d'une partie de l'économie algérienne s'est faite principalement par l'émergence du secteur privé, sans le concours des grandes entreprises publiques dissoutes et transformées en PME à la santé financière fragile et laissant planer sur elles un risque sérieux de faillite<sup>284</sup>.

Sur les cinq dernières années, le poids de la PME dans le tissu national a fortement augmenté ; la densité des entreprises a presque quadruplé pendant que le nombre de créations a plus que doublé, mais il n'en demeure pas moins que les chiffres restent à un niveau faible. L'environnement institutionnel des entreprises s'est enrichi en 2001 de la loi d'orientation sur la promotion de la PME qui comprend, outre des principes généraux, la définition des PME et de la politique d'aide et de soutien de l'Etat à cette catégorie d'entreprises. Toutes les mesures citées précédemment ont été réajustées, en promulguant en 2001 l'ordonnance N°01-03 relative au développement de l'investissement qui demeure à ce jour la principale référence en matière d'investissent en Algérie. Ce nouveau code des investissements prévoit<sup>285</sup>:

- La décentralisation des activités de l'ANDI et APSSI par la création de bureaux régionaux.
- Le conseil national d'investissements CNI.
- La signature par l'Algérie des conventions internationales liées à l'arbitrage et au règlement des litiges.
- La loi d'orientation pour la promotion des PME (N° 01-18 du 12-12-2001).
- La suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés.
- L'élargissement de la notion d'investissement à ceux réalisés en concession et/ou licence, aux reprises d'activités dans le cadre d'une privatisation.
- La suppression de l'octroi automatique d'avantages.

Les objectifs essentiels de cette loi sont de faciliter l'accès des PME aux services et avantages prévus dans le dispositifs de soutien, de favoriser l'implantation des sites d'accueil au profit des PME, d'encourager l'émergence de nouvelles PME, de promouvoir le tissu de

<sup>284</sup><http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841>, consulté le 27/08/2019.

<sup>285</sup> Les actes des assises nationales de la PME, janvier 2004, P34. (Rapport réalisé par le ministère de la petite et moyenne entreprise de l'artisanat).

PME productives, de favoriser la créativité et l'innovation, d'encourager l'exportation des biens et services et de promouvoir la diffusion de l'information sur la PME.

A partir de ce nouveau code des investissements promulgué en 2001 et la nouvelle loi d'orientation sur la promotion de la PME, on assiste à un regain d'intérêt à l'entrepreneuriat en Algérie. Dans ce cadre, différentes mesures publiques sont mises en place en Algérie pour soutenir le développement des PME/PMI et représentent des efforts indéniables pour la promotion de ces entreprises. Plusieurs agences et structures d'appui ont vu le jour, telles que l'ANGEM et la CNAC. Il ya eu également la création d'une agence chargée de la mise à niveau des entreprises, dénommée ANDPME, et la promulgation de deux organismes chargés de garantir les crédits octroyés par les PME, le FGAR et la CGCI-PME, mais beaucoup reste à faire ou à parfaire dans ce sens.

Ce tour d'horizon non exhaustif de l'évolution du cadre institutionnel des entreprises et de l'économie algérienne permet de souligner le poids réservé au privé selon les grandes périodes. Ce cadre inachevé de réformes institutionnelles a eu comme conséquence notable la renaissance de la PME à dominance privée sur la scène économique<sup>286</sup>.

La dynamique de création de nouvelles entreprises s'est faite à travers trois processus principaux<sup>287</sup> :

- Le premier concerne les créations classiques et déjà existantes. Elles représentent près de 70% des créations.
- Le second émanant de l'Etat, vise la création de micro-entreprises des jeunes bénéficiaires du dispositif d'aide à la création de l'ANSEJ<sup>288</sup>. Elle représente 29% des créations.
- Enfin, la troisième forme, provient de la dissolution des entreprises publiques reconverties en PME privées, rachetées par ses propres salariés. Elle représente 01%.

#### 2.4.1 Les programmes de mise à niveau

L'Algérie a lancé, depuis 2000, deux programmes de mise à niveau. Un programme dit de compétitivité industrielle conduit par le ministère de l'industrie, un deuxième programme mené par le ministère de la PME avec l'aide de l'union européenne :

**A. Programme de compétitivité industrielle :** Ce programme est entièrement couvert par le fond de promotion de la compétitivité industrielle (FPCI), doté de 1.5 milliards de DA et mis en place par la loi de finance de 2000. L'objectif de ce programme consiste à mettre à niveau 1000 entreprises industrielles publiques et privées avec une moyenne annuelle de 100. Le processus de mise à niveau est conçu en trois étapes :

- La réalisation d'une étude de diagnostic stratégique permettant de faire le point de situation de l'entreprise en ses différents aspects, externes et internes ;
- L'étude des stratégies appropriées pour renforcer la viabilité et améliorer la compétitivité de l'entreprise.
- La mise en œuvre des actions remises par la mise à niveau.

Les entreprises éligibles aux aides du fonds pouvaient recevoir 70% du coût de l'étude de diagnostic stratégique global, 50% du montant des investissements immatériels, 15% du montant des investissements matériels financés sur les fonds propres ou 10% du montant des investissements matériels financés sur crédits bancaires.

<sup>286</sup> <http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841>, consulté le 27/08/2019.

<sup>287</sup> Khalil ASSALA, Op.cit, page 4.

<sup>288</sup> Création 73 000 micro-entreprises, soit 29% du total des PME, site web de l'agence : <http://www.ansej.org.dz>

**B. Concept de la mise à niveau :** La mise à niveau est un nouveau concept développé par l'ONUDI au cours des dernières années. La mise à niveau est une grandeur dynamique de conceptions et de réalisations des grandes mutations dans un environnement global. C'est un PROCESSUS CONTINU qui vise à préparer et à adapter l'entreprise et son environnement au niveau des exigences du libre-échange. La mise à niveau se traduit par une double ambition pour une industrie ou une entreprise:

- Devenir compétitive en termes de prix, qualité, innovation.
- Devenir capable de suivre et de maîtriser l'évolution des techniques et des marchés.

#### **2.4.2 Le programme EPDME du ministère de le PMEA :**

Il est piloté conjointement par le ministère de la PME et de l'Artisanat et la délégation de la Commission Européenne en Algérie. L'enveloppe financière est de 62.9 millions euros. Pour bénéficier de ce programme, les entreprises doivent avoir une taille de 10 à 250 salariés et appartenir au secteur manufacturier, des matériaux de construction et de l'artisanat. Le bilan sur le plan quantitatif est nettement plus positif que le programme précédent puisqu'au total 1186 entreprises sont concernées.

Dans le même contexte, le ministre de la PME et de l'Artisanat met en place un autre programme national de mise à niveau de la PME complémentaire aux deux précédents. Ce programme élargirait la population ciblée par les entreprises de moins de 20 employés qui représentent environ 97% du nombre de PME recensées, en s'appuyant sur la nécessité de changement du mode de gestion de l'entreprise qui doit évoluer pour aller à la concurrence<sup>289</sup>.

### **2.5 De la fin de l'année 2008 à 2013**

La privatisation des entreprises publiques en Algérie est faite selon plusieurs modes allant d'une cession d'actifs à des repreneurs privés, des reprises par les salariés et des partenariats à une privatisation partielle ou totale. Les résultats des opérations de privatisation 2001-2008, tous modes confondus font état de 458 entreprises publiques privatisées<sup>290</sup>, la poursuite des efforts de privatisation du secteur public n'est pas sans effet sur les entreprises privées. Il note que « la privatisation des entreprises publiques sera d'un impact direct pour la promotion de l'entreprise privée avec notamment les possibilités de reprise des activités ainsi privatisées et l'entrée sur le marché de nouveaux promoteurs constitués de cadres libérés par la privatisation ou la dissolution de leurs entreprises publiques »<sup>291</sup>.

Le secteur des PME ont le lot de 392 013 entreprises ce qui représente 75,45 % du total. Ainsi, il connaît une évolution positive de 9,34 % par rapport à l'année 2007 et semble suivre la même logique constatée durant toute la période (2002-2007) où le taux d'évolution annuel était de 8,54 %. Le nombre moyen de personnes employées par entreprise est de 3 personnes, ce qui explique la grande présence des très petites entreprises dans le parc des PME privées en Algérie. La prégnance de la TPE semble constituer une donnée immuable de la structure des PME en Algérie et témoigne de ce que la majorité de ces entreprises ne sont pas portées sur les stratégies de croissance. En effet, les données du Ministère de la PME et de l'Artisanat (2009) relevaient que 96,15 % des entreprises employaient moins de 10 salariés en 2008 alors qu'elles présentaient 90 % pour les années 1995 et 2000 (ONS, 2000).

En juillet 2010, le gouvernement a lancé un programme géré par l'Agence Nationale pour le Développement de la PME (ANDPME) et doté d'une enveloppe de 386 Mds DZD (près de

<sup>289</sup><http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841>, consulté le 27/08/2019.

<sup>290</sup>Bendiff Hocine, « Le processus de privatisation en Algérie : stratégie, bilan et perspectives », forum économique, le 24 septembre 2008, Lausanne Suisse.

<sup>291</sup>M.A ,Isli : Op.cit, P66.

4 Mds €) sur 5 ans, visant la mise à niveau de 20 000 entreprises, destinées à devenir le fer de lance du développement économique, et la création de 200 000 PME. Le développement de secteurs à forte valeur ajoutée, tels que les industries mécaniques, le BTPH, la pêche et les services devra permettre de porter de 5 à 10 % la participation de l'industrie au PIB<sup>292</sup>.

Ce programme national doit être complété par le programme d'appui aux PME et à la maîtrise des technologies de l'information et de la communication, lancé en mars 2011 et doté d'un budget de 44 M€, financé à hauteur de 40 M€ par l'Union Européenne et de 4 M€ par l'Etat algérien. Le programme vise, jusqu'à 2013, la mise à niveau de 150 à 200 PME appartenant aux secteurs de l'industrie agro-alimentaire, des matériaux de construction, de la mécanique, de la transformation des métaux, de la chimie et de la pharmacie, de l'électricité, de l'électronique et des TIC. Par ailleurs, la structure du parc des entreprises est caractérisée par la prédominance de très petites entreprises (TPE). Elles représentent en 2013, plus de 90% du total des entreprises. En termes d'emploi, la répartition est équitable entre chacune des catégories qui emploient environ le tiers des salariés, selon (Bouyacoub,2003). En fait, les travaux menés jusqu'à présent pour l'identification de la PME algérienne restent insuffisants, assez peu fiables ou non actualisés. En matière de densité, l'Algérie, avec un taux de dix PME pour mille habitants, est loin des standards internationaux où le taux le plus faible est de l'ordre de quarante-cinq PME pour mille habitants.

### **3. Caractéristiques générales des PME algériennes<sup>293</sup>**

Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle important dans les économies en développement, qui souffrent le plus du manque de capacités humaines et institutionnelles de qualité, et ont tardé à récolter les avantages qu'elles sont en droit d'attendre du marché mondial et du commerce mondial.

Les caractéristiques des PME dans les pays en développement et les pays en transition peuvent être résumées selon l'étude de l'OCDE (2004) sur les PME organisée en points suivants:

- *«L'incapacité des petites entités à faire entendre leur voix à un stade du gouvernement et l'absence de dialogue institutionnel entre les secteurs public et privé;*
- *Absence de législation adéquate sur les droits de propriété et les moyens de leur application, ce qui entrave l'accès au crédit, en particulier pour les femmes;*
- *La présence d'obstacles à l'initiative privée, la distanciation et la méfiance mutuelle entre les secteurs public et privé;*
- *La prédominance des institutions publiques nationales dans les secteurs stratégiques, en particulier dans la promotion des exportations et des investissements;*
- *Manque d'informations économiques modernes et de données statistiques sur les PME et les institutions de soutien;*
- *L'augmentation du nombre d'établissements de TPE dans le tissu des petites et moyennes entreprises et les tendances du secteur informel dans l'activité économique. "*

Aujourd'hui, les petites et moyennes entreprises algériennes sont un acteur majeur de la performance économique du pays, elles se caractérisent par des caractéristiques hétérogènes qui diffèrent d'un secteur d'activité à l'autre, selon la taille de l'entreprise et la région. D'une manière générale, on peut dire que les petites et moyennes entreprises en Algérie se

---

<sup>292</sup> Situation des PME en Algérie et les politique de soutien a leur développement (janvier 2012) DG Trésor, Ambassade de France en Algérie.

<sup>293</sup> Farida Merzouk, Op.cit; p03

distinguent, en plus de leurs homologues des pays en développement, mentionnées ci-dessus, par les caractéristiques suivantes:

- Structure financière souvent fragile et domination du capital amical (familial).
- Il y a une concentration relative dans les secteurs de production de biens de consommation et de services
- La prépondérance des micros-entreprises (90 % des PME en Algérie (2013) appartiennent à la catégorie des TPE avec moins de 10 salariés).
- La compétence et la qualification professionnelles des dirigeants des PME sont souvent non justifiées (faible capacité managériale).
- Une faiblesse de l'accumulation technologique.
- Une quasi-absence d'innovation et manque de créativité
- Un manque d'informations fiables, pertinentes et à jour.
- Une grande flexibilité structurelle et manque de spécialisation..
- Un manque d'encadrement technique.
- Une faiblesse de l'activité de sous-traitance.

Pour mieux cerner les particularités des PME, le modèle de (Julien,1997) a proposé les six caractéristiques suivantes :

- La *petite taille* : caractérisée par une structure simple, des contacts directs, une distance hiérarchique moindre, des relations de travail plutôt informelles. Leur taille implique qu'elles gèrent un plus faible volume de ressources financières induisant un faible volume de ressources techniques et immatérielles et une faible spécialisation.
- La *centralisation* : c'est la personnalisation de la gestion, c'est-à-dire le système de gestion et la prise de décision se concentrent sur un seul individu qui est le plus souvent le propriétaire-dirigeant.
- Une *faible spécialisation* au niveau de la direction, des employés et des équipements : la direction assume les aspects stratégiques, commerciaux et les rapports avec les institutions aussi bien que des tâches opérationnelles de production. Les employés doivent généralement être capables de changer de poste de travail ou de fonction. Les équipements doivent permettre la flexibilité de la production en étant capables de produire à un coût compétitif des petites séries variées.
- Une *stratégie intuitive et peu formalisée* : elle est plus axée sur la réaction que sur l'anticipation. Le dirigeant est suffisamment proche de ses collaborateurs et employés pour leur expliquer oralement les changements qu'il impose sans formaliser par écrit sa stratégie. Le cycle de décision stratégique se situe dans le court terme.
- Des *systèmes d'information interne et externe peu complexes et peu organisés* : contrairement aux grandes entreprises qui réclament de formaliser le transfert de l'information tout en favorisant le contrôle, le système d'information interne des PME est caractérisé par le dialogue et le contact direct, l'information transmise étant tacite et peu codifiée. Leur système d'information externe, quant à lui, est simple, la recherche d'information est principalement informelle.

L'ouverture de l'économie algérienne et l'instauration progressive de l'économie de marché a permis une nette augmentation du nombre de PME durant ces dernières années (N. Abdi, 2000 ; F.Merzouk, 2010). Les statistiques disponibles sur le secteur de la PME à savoir la taille, la répartition spéciale et sectorielle, indiquent que ces entreprises occupent une place de plus en plus importante dans la structure économique nationale avec un taux de création d'entreprise en 2016 égale à 6.5%, tandis que le taux de mortalité durant la même année s'élève à 3.34%.

### 3.1 La PME Algérienne est de type TPE

Les statistiques du dernier bulletin d'information de la PME (2012), publié par le Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, montrent que sur 659 309 entités économiques qui constituent le tissu des entreprises en Algérie, près de 97% de ces entreprises se situent sur la tranche d'effectifs 1-9 salariés. Cela indique que pendant 10 années, le tissu économique algérien reste toujours dominé par les TPE. Par ailleurs, cet aspect n'est pas propre à la PME algérienne. De nombreux pays affichent une même prédominance du poids de la micro-entreprise dans leur économie, notamment l'Autriche, la Belgique, la France, la Grèce, l'Italie et l'Espagne. En Algérie comme dans d'autres pays, la spécificité de la petite taille des entreprises se vérifie. En 2007, la catégorie de la très petite entreprise représente 95,33% du total de la population de la PME (soit 23015 entreprises sur 24140). Dans les petites entreprises algériennes, le pouvoir de gestion est concentré entre les mains du propriétaire dirigeant. Les relations personnelles priment sur les relations bureaucratiques et le recrutement se fait très souvent dans le cercle familial. Le trait spécifique de la PME algérienne reste sans conteste le critère familial et traditionnel de l'entreprise. En moyenne, les TPE représentent 92 % de l'ensemble des PME de l'Union Européenne en 2005 (Abbas, 2008) et entre 70 % et 90 % dans l'ensemble des pays de l'OCDE en 2000. Cependant, les micro-entreprises des pays de l'OCDE sont caractérisées par une maîtrise des techniques managériales modernes et la plupart d'entre elles affichent un niveau de performance et de compétitivité très élevé, ce qui les amène à se développer sur le marché international et domestique<sup>294</sup>.

### 3.2 Diversité dans la répartition spatiale des PME

L'analyse de la répartition spatiale des entreprises en Algérie a fait l'objet d'une multitude de recherches, dans le but de cerner la problématique relative aux facteurs de la localisation et de la création des entreprises dans une région (Bouyacoub, 2006 ; H. Taleb, 2011 ;etc.), en évoquant que le foncier, les services, le transport, l'histoire économique de la région et l'effet d'agglomération, sont considérés comme des facteurs explicatifs de la dynamique de la création et de la localisation des entreprises en Algérie. L'activité économique en 2011 est inégalement répartie dans les différentes régions du pays avec 60% de l'activité économique qui est concentrée dans le nord. Cette disparité est expliquée par la faible intensité démographique et le manque d'infrastructures qui permettent le développement de l'activité économique dans ces régions les moins denses (M.Madoui& A.Guillet, 2005)<sup>295</sup>.

### 3.3 Évolution et création de PME en Algérie

L'indicateur le plus souvent utilisé pour déterminer la croissance des PME, c'est bien le ratio de création d'entreprises. Cet indicateur permet d'identifier tous les mouvements qui conduisent à la prise d'activité économique dans une région. Cet indicateur peut être exprimé par deux approches différentes. La première dénommée « ecologicalapproach », calculée par le nombre d'entreprises créées au cours d'une année rapporté au nombre d'entreprises actives au 1er janvier de l'année considérée. La deuxième, appelée « labour marketapproach », se base sur la théorie du choix entrepreneurial, est proposée par (Evans et Jovanic,1989) et rapporte le nombre de créations d'entreprises à la population active de l'entité géographique de base.

### 3.4 Quelques caractéristiques communes aux PME algériennes

<sup>294</sup><http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841> , consulté le 27/08/2019.

<sup>295</sup><http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841> , consulté le 27/08/2019.

S'il est possible d'apprécier quantitativement le développement des PME à partir des données disponibles seulement depuis quelques années, il n'est pas facile d'approfondir l'analyse sur les nouvelles entreprises, notamment sur le plan qualitatif (organisation, fonctionnement et performance) et sur le plan de la structure de l'emploi (type de l'emploi créé, genre, etc.). Cependant les différentes bases statistiques disponibles nous permettent de réaliser ce travail sans faire appel à la technique d'enquête. À la lumière de ce qui vient d'être développé, plusieurs caractéristiques relatives aux PME algériennes peuvent être dégagées :

- La prégnance de la TPE dans la structure de l'économie algérienne semble être immuable durant les 10 dernières années. La majorité des entreprises ne sont pas inscrites dans une stratégie de croissance. Cela est expliqué, en partie, par l'émergence récente du secteur privé et par l'existence de freins juridiques et financiers à l'accumulation de capital (C.Kouffmann, 2005), par une organisation de type patriarcal et par la caractéristique (classique des PME) de concentration du pouvoir autour de la personne du propriétaire-dirigeant est renforcé et même légitimé dans le contexte socioculturel algérien (K.Assala, 2006).
- En termes de densité des PME, l'économie algérienne enregistre un retard par rapport aux économies des pays développés où le taux le plus faible est de 45 entreprises pour 1000 habitants.
- Une disparité en termes de répartition spatiale de l'activité économique dans les trois régions considérées où on enregistre une concentration plus importante dans la région du nord suivie par les hauts plateaux et enfin la région du grand sud.
- Plus de la moitié (55%) de l'activité économique des PME est concentrée dans le secteur BTPH et le secteur du commerce.
- La majorité des PME algériennes souffrent d'un retard technologique. Afin de faire diminuer les coûts d'investissement, diverses PME optent pour du matériel peu développé, ce qui les conduit à des conditions de production peu performantes.
- Le nombre moyen de personnes employées par entreprise est de 03 personnes, ce qui explique la grande présence des très petites entreprises dans le parc des PME privées en Algérie (F.Merzouk, 2010).

Toutes ces caractéristiques visibles dans les PME algériennes sont le produit de l'histoire, d'un environnement socioculturel et juridique. Le peu d'enquêtes et de recherches comme, (Bouyacoub 2003, Gillet 2003, Hamed 2003, Melbouci 2004, et rapport du CNES), concernant le secteur de la PME souligne les caractéristiques suivantes des PME algériennes<sup>296</sup> :

- Leurs petites tailles.
- Elles sont de création récente.
- Les PME sont plutôt concentrées dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés, ceci leur a donné des positions confortables de monopole, et elles sont de ce fait rentières et peu génératrices d'innovation.
- Les entreprises sont plutôt familiales et peu enclines à l'ouverture du capital aux étrangers.
- Une partie des activités de l'entreprise se pratique dans l'informel (financement, production, commercialisation, approvisionnement).
- Le marché des entreprises est principalement local et national, très rarement international.
- La collaboration entre entrepreneurs et avec les autorités publiques n'est pas assez

---

<sup>296</sup> ASSALA Khalil : Op.cit, P.3.

développée.

- Les techniques de croissance (cession, fusion, regroupement,...) sont non maîtrisées et non utilisées.
- Les PME algériennes possèdent des ressources sous-utilisées faute d'un environnement propice aux affaires.
- La centralisation de la gestion.
- La faible spécialisation de la direction.
- Une stratégie peu formalisée et un système d'information interne et externe peu complexe et peu organisé.



## Section 02 : Les PME au cœur du développement en Algérie

L'environnement économique, marqué par des mutations profondes au niveau de l'organisation et de la gestion des PME nécessite, en plus des efforts à fournir par les chefs d'entreprise pour la mise à niveau de leurs entités, un accompagnement de la part des pouvoirs publics. Cet accompagnement, sous forme de service de conseil, d'expertise et de formation, s'avère indispensable pour la PME algérienne. Ce soutien se justifie par les engagements pris par la signature de l'accord d'association avec l'Union Européenne et par l'adhésion prochaine à l'OMC, et qui s'est traduit, eu égard à la jeunesse et à la fragilité des PME, par l'instauration d'un cadre institutionnel adéquat et la mise en place d'une structure pérenne qui, au-delà de la mise à niveau, prendra en charge tous les aspects de développement de l'entreprise. Les PME constituent pour le moment le principal facteur du développement, de la création d'emploi et de l'investissement. A cet égard, l'Algérie est dotée d'un parc industriel important constitué principalement de PME et PMI. Vu la concurrence imposée aux entreprises algériennes sur le marché local, l'Etat a décidé de soutenir celle-ci pour faire face à cette concurrence par l'adoption en leur faveur d'une politique d'accompagnement et un plan de qualification en y consacrant d'importantes ressources. L'Algérie avait déterminé un concept précis de l'opération de mise à niveau dans le cadre « méda » destiné aux PME. Il s'agit d'une procédure contenue d'apprentissage, de réflexion, d'information et de transfert visant l'acquisition de méthodes, d'idées et de comportement nouveau par les entrepreneurs ainsi que de méthodes dynamiques et innovatrices. On peut énumérer les motifs ayant justifié cette orientation par<sup>297</sup> :

- Défis de la compétitivité au plan international du fait du partenariat avec l'étranger et de l'adhésion attendue à l'OMC.
- Défaillance des capacités administratives et organisationnelles.
- Non-conformité de la méthode de gestion des entreprises à celle des entreprises analogues étrangères.
- Problèmes liés à l'environnement comme le foncier, l'accès au financement, la faiblesse de formation, l'accès difficile à l'information, procédures administratives lourdes, contraintes en matière des taxes.

Compte tenu de l'importance de la mise à niveau des entreprises économiques, pour l'augmentation de la capacité compétitive afin de pouvoir faire face aux entreprises étrangères, et de son rôle dans le développement économique, une nouvelle politique de mise à niveau avait été suggérée. Elle est axée notamment sur ;

- La fusion des programmes en cours dans un programme unifié et intégré s'insérant dans le cadre de la politique de l'industrialisation.
- La mise en œuvre d'un véritable programme destiné à la mise à niveau sur une plus vaste étendue susceptible d'intégrer tous les facteurs de modernisation (facteurs matériels et non matériels, environnement).
- La prise en charge de la mise à niveau des entreprises, du suivi et de l'évaluation.
- Un meilleur ciblage des priorités du secteur et du système d'aides et d'encouragements.<sup>298</sup>

Le programme national de mise à niveau des PME devrait connaître un réel essor. L'Etat a mis les moyens, financiers et juridiques, en vue d'accompagner les PME et de les rendre compétitives et capables de créer des richesses et des emplois, et de leur permettre de placer

<sup>297</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz).

<sup>298</sup> <http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841> ,consulté le 27/08/2019.

leurs produits sur les marchés, local et international. 386000 milliards de dinars ont été alloués par le gouvernement à l'agence nationale de développement des PME, dans le cadre de la mise à niveau et la modernisation des PME avec la création et le développement de différentes structures de facilitation et d'appui aux entreprises industrielles et pour contribuer au développement de la sous-traitance. Cette opération devrait toucher, en premier lieu, 20000 PME. Toutefois, la démarche de soutien adoptée durant ces quelques dernières années devait être consolidée durant le quinquennat 2010-2014 en vue de pérenniser, voire renforcer et améliorer, les acquis. À ce titre, nous ciblons en premier lieu :

- La consolidation des acquis, notamment la mise en œuvre des structures d'appui à la création de PME au niveau local.
- L'amélioration de la compétitivité des PME à travers l'implémentation de l'innovation au sein des PME et la modernisation du potentiel productif national par des actions de mise à niveau.
- L'amélioration de l'environnement immédiat de la PME en termes de facilitation d'accès au financement adapté aux PME.
- L'allègement de la pression fiscale sur les entreprises productives.

L'accompagnement proposé aux PME vise surtout celles qui peinent à sortir du cadre familial, ou du statut embryonnaire, pour leur donner des outils de gestion qui répondent aux normes internationales, à travers un audit confié à des bureaux d'études, ou à travers leur dotation en équipement adéquat leur permettant de mieux concrétiser leur projet. C'est dans ces deux segments que se situe l'intervention de L'Etat, à travers l'ANDPME. La première cible de cet ambitieux programme est constituée des entreprises lancées dans le cadre des formules ANSEJ et CNAC et CACI. Ces dernières ont été lancées, souvent, sans maturation du projet. Il s'agira de permettre à ces entreprises de se donner tous les moyens de se développer et de s'affirmer sur le marché. Tout en continuant à encourager la création de nouvelles PME, le gouvernement s'attèle à leur assurer un environnement et un accompagnement afin qu'elles puissent se développer, s'épanouir et contribuer au développement économique national.

S'agissant du nombre d'entreprise éligibles à ce programme, il a été relevé que jusqu'à 2014, 5000 PME avaient formulé des demandes pour prendre part à ce dispositif destiné exclusivement aux entreprises productives et non pas à celles vendant des produits en l'état. Outre les 1.580 PME qui avaient déposé des demandes pour prendre part au programme, l'ANDPME a pris contact, par ailleurs, avec 3.420 entreprises nouvellement créées par le biais de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ) pour les attirer vers ce nouveau dispositif. Le critère d'éligibilité au programme national de mise à niveau des PME (ayant de un à 250 employés) porte sur l'appartenance des entreprises aux secteurs de l'industrie, du BIPH, de la pêche, du tourisme et de l'hôtellerie, des services, des transports, et des technologies de l'information et de la communication (TIC). Les contacts entre les opérateurs internationaux (Espagne, Portugal, Grande Bretagne) et nationale nécessite de leur approfondir, par leur densification et la création dans le but d'impliquer l'ensemble des PME algériennes et étrangères et les intéresser au développement des projets de partenariat mutuellement bénéfiques dans les filières de production et de service afin d'assurer la création d'emplois, de la valeur ajoutée et de la richesse et raffermir le climat de confiance entre les deux parties. En effet, de nombreuses PME étrangères disposent d'expertises avérées dans plusieurs domaines d'activités tels que les infrastructures et leur système de gestion, les technologies, les industries manufacturières, les réseaux de sous-traitance et les TIC.

L'objectif visé est de multiplier constamment les échanges entre les deux pays et de disposer à travailler en Algérie, principalement, dans les filières de l'industrie, de l'agro-

alimentation, de l'énergie et du bâtiment. Dans l'industrie mécanique, toutefois, si les activités de recherche et développement sont relativement bien menées par les grands groupes des clusters, les PME disposent de peu de moyens pour entreprendre ces activités et ne peuvent y faire face qu'en mutualisant leurs potentiels dans une approche structurée et de réseautage. L'amélioration de la compétitivité des PME de sous-traitance<sup>299</sup> pour faire face au déficit managérial et technologique qui peut être l'origine de la réticence des donneurs d'ordre à faire appel à la production nationale. Cette amélioration est envisagée à travers l'émergence de ces entités économiques dans le cadre du programme national de mise à niveau des PME, où un objectif de 400 PME de sous-traitance a été fixé.

## 1. Les services d'appui<sup>300</sup>

Un ensemble d'institutions, d'organismes et de programmes est mis en place depuis le début des années 1990, en vue d'assurer la promotion et le développement de la PME en Algérie.

### 1.1 Ministère des petites et moyennes entreprises<sup>301</sup>

Le Ministère chargé des PME a été créé en 1991 en vue de promouvoir les petites et moyennes entreprises. Il est chargé des fonctions suivantes:

- Développer des petites entreprises et de promotion.
- Fournir des mesures d'incitation et de soutien pour le développement des petites et moyennes entreprises.
- Contribuer à la recherche de solutions pour les problèmes du secteur des PME.
- Préparer des statistiques nécessaires, et fournir des informations nécessaires pour les investisseurs de ce secteur.
- Adopter une politique pour la promotion du secteur et la mise en place du programme de redressement économique des petites et moyennes entreprises.

### 1.2 Organismes et institutions spécialisées dans le soutien et la promotion des petites et moyennes entreprises

Outre le Ministère des petites et moyennes entreprises, il y a des organismes gouvernementaux et des institutions spécialisées qui jouent un rôle actif dans le développement des petites et moyennes entreprises.

#### 1.2.1 Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)<sup>302</sup>

**1.2.1.1 Qu'est ce que l'ANSEJ\*** : Elle a été créée par le décret exécutif n° 96-296 du 08 septembre 1996, modifié et complété par le décret exécutif n° 03-288 du 06 septembre 2003. Cette agence, qui travaille avec d'autres structures et organismes, offre les services suivants :

- Mettre à la disposition des jeunes porteurs de projets toutes les informations d'ordre économique, technique, législatif et réglementaire relatives à l'exercice de leurs activités.
- Fournir des aides à l'investissement pour les jeunes porteurs de projets dans le cadre du montage financier et le suivi des prêts.
- Établir des relations permanentes avec les banques et les institutions financières dans le cadre du montage financier des projets.

<sup>299</sup> <http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841> ,consulté le 27/08/2019.

<sup>300</sup> <http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841> ,consulté le 27/08/2019.

<sup>301</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

<sup>302</sup> [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz).

\* Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.

- Suivre les investissements et l'application des cahiers des charges.
- Encourager toute initiative visant la création et la promotion de l'emploi.

## A. Démarche de création d'une entreprise

La création d'entreprise comporte plusieurs étapes qui doivent être franchies avec l'accompagnement de l'ANSEJ. Mais avant d'aborder ces étapes, il faut mieux connaître, pour mesurer les capacités à entreprendre, les points forts et les points faibles pour vérifier l'envie d'entreprendre, les compétences, les moyens (temps, acceptation des contraintes, etc.), et les appuis en termes humains et financiers.

### A.1 Etapes à franchir

**a. Recherche de l'idée :** L'idée de projet est le résultat de ;

- L'observation des attitudes et des comportements des gens dans leur vie quotidienne.
- La visite des salons et des foires.
- Les discussions avec les fabricants et les utilisateurs des produits et des services.

**b. Elaboration du projet :** Après avoir vérifié les motivations personnelles de l'entrepreneur pour projet d'entreprise, il faut entreprendre l'élaboration de projet qui comporte cinq grands volets :

**b.1 Volet économique :** Définir exactement le produit ou le service, puis établir un plan de recueil des informations pour :

- Connaître les concurrents : leurs forces et leurs faiblesses.
- Connaître la demande ; ses caractéristiques (âge, catégories socioprofessionnelles, le processus d'achat : qui achète ? en quelle fréquence ?...).
- Déterminer les ventes prévisionnelles.
- Définir une stratégie commerciale : en matière de prix, de distribution et de communication

**b.2 Volet humain :** L'équipe de l'entreprise est composée du créateur, des associés et des salariés.

**b.3 Volet technique :** Le choix du matériel doit tenir compte :

- des caractéristiques du produit ou service à réaliser ;
- des quantités à produire.

Il faut avoir constamment à l'esprit de :

- rechercher l'utilisation optimale du matériel ;
- éviter la sous-utilisation ou la sur-utilisation du matériel.

**b.4 Volet financier :** L'étude financière permet de vérifier :

- la cohérence des besoins financiers et des possibilités de ressources ;
- la rentabilité du projet.

Les résultats de l'étude financière permettent de décider :

- de réaliser le projet ;
- de reconsidérer les éléments commerciaux ou techniques ;
- ou d'abandonner le projet.

**b.5 Volet juridique :** C'est le cadre légal de l'entreprise et qui a une implication sur le niveau d'engagement de ses propriétaires envers les partenaires.<sup>303</sup>

---

<sup>303</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

**c. Montage de l'entreprise :** Le créateur doit établir un planning des tâches, bien articulées, de réalisation de son projet.

**d. Le démarrage de l'activité :** c'est une étape décisive car l'entreprise va être confrontée à la réalité de l'environnement, le créateur change de statut pour être chef d'entreprise. Pour réussir le démarrage, le créateur doit ;

- Mettre en place un système d'information qui renseigne sur l'évolution de l'entreprise.
- Analyser et corriger, à temps, les écarts éventuels.

## **B. Procédures de création de la micro entreprise<sup>304</sup>**

Le dispositif de création des micro-entreprises ANSEJ concerne deux types d'investissement :

- **L'investissement de création :** porte sur la création d'une nouvelle micro-entreprise par un ou plusieurs jeunes promoteurs éligibles au dispositif ANSEJ.
- **L'investissement d'extension :** concerne les investissements réalisés par une micro-entreprise en situation d'expansion.

### **B.1 L'investissement de création**

#### **a. Conditions d'éligibilité**

- être chômeur
- être âgé entre 19 et 35 ans, pour le gérant l'âge peut aller jusqu'à 40 ans avec engagement de créer trois emplois permanents (y compris les associés).
- Avoir une qualification professionnelle en relation avec l'activité envisagée.
- Mobiliser un apport personnel pour le financement du projet.

#### **b. Montages financiers**

Deux formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif ANSEJ.

**b1. Le financement triangulaire ;** c'est une formule dont l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ et par un crédit bancaire. Ce type de financement est structuré sur deux niveaux :

- Niveau1 ; le montant d'investissement jusqu'à 2.000.000 DA

Apport personnel	Crédit sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire
5%	25%	70%

- Niveau2 ; le montant d'investissement de 2000.001 DA à 10.000.000 DA

Apport personnel		Crédit sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire	
Zones spécifiques	Autres zones		Zones spécifiques	Autres zones
8%	10%	20%	72%	70%

**b2. Le financement mixte :** dans ce type de financement, l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêts accordé par l'ANSEJ. La structure de ce type de financement est répartie en deux niveaux :

- Niveau1 ; Montant de l'investissement jusqu'à 2.000.000DA

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)

<sup>304</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

75%	25%
-----	-----

- Niveau 2 : Montant d'investissement de 2.000.001 DA à 10.000.000 DA.

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)
80%	20%

### c. Aides financières et avantages fiscaux

Ces aides financières et avantages fiscaux sont accordés sur deux phases.

**c.1 Phase réalisation:** Les aides financières sont :

- le prêt sans intérêts ; c'est un prêt à long terme sans intérêt, accordé par l'ANSEJ à la micro-entreprise.
- La bonification des taux d'intérêt du crédit bancaire : dans le cadre du financement triangulaire, l'ANSEJ prend en charge une partie des intérêts du crédit bancaire. Le niveau de la bonification varie selon la nature et la localisation de l'activité.

- Bonification des taux d'intérêt :

	Zones	Zones spécifiques	Autres zones
<b>Secteurs</b>			
<b>Secteurs prioritaires*</b>		95 %	80%
<b>Autres secteurs</b>		80%	60%

- Avantages fiscaux

- Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipements et de service entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipement importés entrée directe dans la réalisation de l'investissement.
- Exonération des droits de mutation en échange d'une valeur monétaire sur les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création de l'activité.
- Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises.

**c2. Phase exploitation:** Des avantages fiscaux sont accordés à la micro-entreprise pour une période de trois ans à partir du démarrage de l'activité ou de six ans quand le projet est implanté dans une zone spécifique. Ces avantages concernent :

- L'exonération totale de l'IBS, de l'IRG et de la TAP.
- La prorogation de deux années de la période d'exonération de l'impôt sur le revenu global lorsque le promoteur s'engage à recruter au moins cinq employés pour une durée indéterminée.
- L'exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de construction servant aux activités exercées par les jeunes promoteurs.
- L'exonération de la caution de bonne exécution pour les artisans et micro-entreprises lorsqu'ils interviennent dans la restauration des biens culturels.<sup>305</sup>

### B.2L'investissement d'extension<sup>306</sup>

\* Secteur prioritaire : agriculture, hydraulique et pêche.

<sup>305</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

<sup>306</sup> <http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841> ,consulté le 27/08/2019.

Il concerne les micro-entreprises réalisées dans le cadre du dispositif ANSEJ et qui ont la propension à l'extension des capacités de production dans la même activité ou dans une activité connexe.

a. **Conditions d'éligibilité** : Le micro entreprise doit répondre aux conditions suivantes ;

- Remboursement du crédit bancaire à hauteur de 70% en cas de financement triangulaire.
- Remboursement intégral du crédit bancaire en cas de changement de banque ou de type de financement du triangulaire vers le mixte.
- Remboursement à hauteur de 70% du PNR en cas de financement mixte.
- Remboursement régulier des échéances du PNR.
- Avoir des bilans fiscaux retraçant l'évolution positive de la micro-entreprise.

b. **Montages financiers** : Deux formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif ANSEJ pour les investissements d'extension, qui sont identiques à l'investissement de création.

c. **Aides financières et avantages fiscaux pour l'extension** : les mêmes aides financières et avantages fiscaux accordés à l'investissement de création sont appliqués à l'investissement d'extension.

## 1.2.2 L'Agence Nationale pour la Promotion de l'Investissement (APSI) et l'Agence Nationale du Développement de l'investissement (ANDI)<sup>307</sup>

**1.2.2.1 Qu'est-ce que l'APSI** : L'APSI a été créée dans le cadre de la promulgation du décret législatif N° 93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement. C'est une agence publique chargée de l'assistance et de l'encadrement des investisseurs. Il a été créé un guichet unique regroupant toutes les administrations et services concernés par les investissements dans l'objectif de réduire les délais et les procédures administratives et juridiques relatives à la mise en place des projets sur le terrain, de manière à ne pas dépasser 60 jours. L'APSI a pour fonctions principales :

- Le suivi des investissements ;
- L'évaluation des investissements et la présentation des décisions concernant l'octroi ou le refus des avantages ;
- La prise en charge de toutes ou une partie des dépenses relatives à la réalisation des projets ;
- L'octroi des avantages liés à la promotion des investissements ;
- Fournir des facilités douanières ;

Vu les résultats médiocres réalisés par cette agence, elle a été révisée dans le cadre de la promulgation en 2001, de deux textes législatifs, comme nous l'avons mentionné dans les sections précédentes : l'ordonnance relative au développement de l'investissement et la loi sur la promotion de la PME donnant naissance à l'Agence Nationale du développement de l'Investissements (ANDI).

**1.2.2.2 Qu'est-ce que l'ANDI** : L'Agence Nationale du Développement de l'Investissement est un établissement public dotant d'une personnalité morale et d'une autonomie financière. Elle a remplacé l'APSI, pour accomplir les missions suivantes :

- Réduire la durée d'octroi des licences à 30 jours au lieu de 60 jours ;
- Assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements nationaux et étrangers ;
- Accueillir, informer et assister les investisseurs résidents et non-résidents ;

---

<sup>307</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

- Fournir les prestations administratives à travers un guichet unique ;
- Octroyer des avantages d'investir dans le système actuel;
- Gestion du fonds de soutien aux investissements;
- Assurer le respect des engagements pris par les investisseurs sur la période d'exemption.
- Faciliter toute procédure administrative pour la création des entreprises;
- Garantir le bénéfice des avantages (exonération des droits et taxes);
- Sensibiliser les investisseurs étrangers potentiels.

### 1.2.3 Organismes complémentaires pour l'ANDI<sup>308</sup>

Un groupe d'organismes accompagne l'ANDI dans la réalisation de ses tâches, à savoir:

**1.2.3.1 Le Conseil National de l'Investissement (CNI):** Il est placé sous l'autorité du Premier Ministre, chargé de proposer la stratégie et les priorités pour le développement des investissements ainsi que l'identification des avantages et des formes d'assistance pour ces derniers ;

**1.2.3.2 Le Guichet Unique:** Il est créé au sein de l'ANDI un guichet unique regroupant les administrations et organismes concernés par l'investissement. Il a pour mission la vérification de la réalisation des facilités de procédures et des formalités pour la création des entreprises et la réalisation des projets d'investissement à travers l'entretien des relations permanentes avec les organismes concernés : la Direction des impôts, la Direction de l'Emploi, Département du Trésor, les municipalités concernées, ...

**1.2.3.3 Fonds d'Appui à l'Investissement:** Il est destiné à financer la prise en charge de la contribution de l'Etat dans le coût des avantages octroyés aux entreprises et de la couverture partielle ou intégrale des travaux d'infrastructures de ces dernières<sup>309</sup>.

### 1.2.4 Qu'est-ce que l'ANDPME

C'est l'agence nationale de développement de la PME. Elle a été créée par le décret exécutif N 05-165 du 03 mai 2005. C'est l'institution de l'Administration générale, dotée de la personnalité morale et de l'indépendance financière, et placée sous la tutelle du Ministre chargé de la PME qui en préside le conseil d'orientation et de surveillance tel que prévu par le décret exécutif N 05 165 du 03 mai 2005.

**1.2.4.1 Missions de l'agence :** L'ANDPME est l'instrument de l'Etat en matière de mise en œuvre de la politique nationale de développement de la petite et moyenne entreprise. A ce titre, elle a notamment, pour missions :

- A. de mettre en œuvre la stratégie sectorielle pour promouvoir et développer les petites et moyennes entreprises ;
- B. Mettre en œuvre le programme national de mise à niveau des petites et moyennes entreprises et assurer son suivi ;
- C. Renforcer l'expertise et les conseils pour les petites et moyennes entreprises ;
- D. d'évaluer l'efficacité et l'efficience de l'exécution des programmes sectoriels, et le cas échéant d'en proposer les correctifs nécessaires ;
- E. Surveiller la démographie des petites et moyennes entreprises en termes de création, de cessation et de changement d'activités;

<sup>308</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

<sup>309</sup> <http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841> ,consulté le 27/08/2019.



- F. Entreprendre des études sectorielles et des résumés périodiques des tendances générales des petites et moyennes entreprises;
- G. de promouvoir en relation avec les institutions et organismes concernés l'innovation technologique et l'usage par le PME des nouvelles technologies de l'information et de la communication ;
- H. de collecter, d'exploiter et de diffuser l'information spécifique au domaine d'activité des PME ;
- I. de coordonner, en relation avec les structures concernées, entre les différents programmes de mise à niveau du secteur de la PME.

**1.2.4.2 Contexte :** L'agence nationale de développement de la PME sous tutelle du ministère de l'industrie de la PME et de la promotion de l'investissement a été chargée de la mise en œuvre du programme national de mise à niveau, doté d'un budget de 386 milliards de dinars au profit de 20000 PME algériennes, dans le cadre du quinquennat 2010/2014. Le département ministériel dont dépend cette agence envisage aussi la création de 200000 entreprises durant ce quinquennat.

Pour cela l'ANDPME à travers l'expérience acquise, l'organisation proposer, l'appui des institutions le renforcement de l'encadrement, les formations diplomates des cadres de l'agence, où ils contribueront à la mise en œuvre du programme national au niveau institutionnel, comme stipulé dans le communiqué du conseil des ministres en date du 11 juillet 2010.

**1.2.4.3 Populations cibles :** Les populations ciblées sont :

- Les petites et moyennes entreprises.
- L'environnement de la PME.

**1.2.4.4 Source de financement :**

**A. Budget de l'Etat ;** fonds d'affectation spécial n° 302-124 intitulé (fonds national de mise à niveau des PME)<sup>310</sup>. L'entreprise qui souhaite engager un programme de mise à niveau et bénéficier des aides financières prévues par le fonds national de mise à niveau des PME dépose auprès de l'ANDPME ou ses délégations régionales le dossier composé des pièces suivantes :

- Une lettre de motivation adressée à monsieur le ministre chargé de la PME.<sup>311</sup>
- Une déclaration d'identification de la PME<sup>312</sup>.
- Une copie du bilan fiscal (actif, passif et TCR) des deux derniers exercices visés par l'administration fiscale.
- Une copie de la carte d'identification fiscale.
- La situation vis-à-vis (CNAS-CASNOS), (un échéancier est accepté).
- Une copie du registre de commerce en cours de validité.<sup>313</sup>

**1.2.4.5 Stratégie de l'ANDPME :** L'ANDPME s'attèle à élaborer ses orientations stratégiques en consacrant un intérêt prioritaire à des interventions ciblées et cohérentes pour la modernisation et la mise à niveau des PME. À partir de là, l'agence s'est vue confier, comme première mission prioritaire, la mise en œuvre du programme national de mise à niveau des PME. Pour atteindre cet objectif, l'ANDPME développe une stratégie d'intervention intégrée pour l'accompagnement des efforts de mise à niveau des PME, s'articulant autour des axes suivants :

<sup>310</sup> Voir Annexe01

<sup>311</sup> Voir Annexe02

<sup>312</sup> Voir Annexe 03

<sup>313</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

- L'appui à la mise à niveau des PME et son adaptation permanente aux exigences du marché.
- La promotion du partenariat et des réseaux des PME.
- Le soutien aux structures d'appui des PME.
- Le renforcement du secteur de la consultance locale.
- L'instauration d'une écoute permanente des PME.
- L'adoption d'une stratégie de communication de proximité.
- La mise en place d'une politique active de coopération et de partenariat.
- La participation et l'implication accrue dans l'amélioration de l'environnement de la PME.

### **1.2.5 Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR)<sup>314</sup>**

Ce fonds a été créé par le décret exécutif N° 02/373 du 11/11/2002. C'est un établissement public, sous l'autorité du Ministère des petites et moyennes entreprises et l'artisanat, ayant une personnalité morale et une autonomie financière. Le fonds a entamé officiellement ses activités, le 14 mars 2004. L'objectif de ce fonds est de faciliter l'accès des investisseurs aux prêts bancaires de moyen terme, à travers la présentation des garanties pour les entreprises, exigées par les banques. La proportion de la garantie de prêt peut aller jusqu'à hauteur de 70 %. Le fonds revêt une importance particulière car sa mission principale est la facilitation d'accès aux crédits bancaires à moyen terme sous forme de garanties. Pour pouvoir bénéficier de cette garantie le projet doit être:

- Soit la création d'une nouvelle activité économique;
- Soit le développement et l'extension d'une activité économique existante;
- Soit le renouvellement des équipements de l'entreprise.

En ce qui concerne les types de prêt garantis, on trouve les prêts d'investissement ou les fonds de roulement. Ces garanties sont prévues uniquement pour les entreprises adhérentes au Fonds et qui paient une prime annuelle de 2 % du montant du prêt et pendant toute la durée du prêt.

### **1.2.6 Le conseil national consultatif pour la promotion de la PME (CNC)**

Cadre pour consultations et concertations entre pouvoirs publics et partenaires sociaux et économiques, cet organe avait été créé à la faveur du décret exécutif n°03-80 du 25 février 2003. Doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, le conseil a pour mission :

- Offrir un cadre de consultations et concertations entre pouvoirs publics et partenaires sociaux et économiques autour de questions d'intérêt national relatives au développement économique et la promotion des PME principalement.<sup>315</sup>
- Encourager et promouvoir la création de nouvelles associations professionnelles.
- Collecter les informations économiques auprès de différentes associations professionnelles et du patronat, et d'une manière générale auprès des espaces intermédiaires qui permettent l'élaboration des politiques et stratégies destinées au développement du secteur.<sup>316</sup>

### **1.2.7 Le conseil national de la promotion de la sous-traitance :**

Ce conseil avait été créé par le décret exécutif n° 03-188 du 22 avril 2003 en vue de mener les tâches suivantes :

- Faire des propositions concernant une meilleure intégration de l'économie nationale.

<sup>314</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

<sup>315</sup> <http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841> ,consulté le 27/08/2019.

<sup>316</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

- Encourager l'intégration des PME nationales dans le contexte internationale de la sous-traitance.
- Promouvoir un partenariat entre ordonnateurs, qu'ils soient nationaux ou étrangers.
- Coordonner les activités des bourses algériennes de la sous-traitance et du partenariat.
- Encourager la valorisation des capacités des PME en matière de sous-traitance.
- Organiser ou participer à l'organisation de colloques, manifestations et journées d'études localement ou à l'étranger qui ont pour sujet la promotion de la sous-traitance.
- Réaliser des ouvrages et des études à même de contribuer à la promotion de la sous-traitance dans les marchés nationaux et étrangers.
- Etablir des relations de partenariat dans ce domaine et conclure des accords de coopération avec les organismes étrangers équivalents et analogues.
- Publier et diffuser toute publication en relation avec son objectif.
- Créer en son propre sein un centre de documentations en vue de la collecte et la diffusion de tout texte économique en relation avec la promotion de la sous-traitance et du partenariat entre entreprises ordonnatrices et sous-traitants.
- Promouvoir les activités de sous-traitance et de partenariat en soutenant les bourses existantes ou celles prévues.
- Œuvrer à la promotion, au développement et à la modernisation d'un système d'information afin de permettre le rapprochement entre grandes entreprises et opérateurs économiques algériens dans ce domaine.<sup>317</sup>

### **1.2.8 Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC, 1994)**

La caisse vise les chômeurs de la tranche d'âge entre 35 et 50 ans, qui investissent dans des activités industrielles et/ou des services, sauf la revente en l'état. La caisse assure également les tâches suivantes:

- Proposition de crédits sans intérêt entre deux (2) et cinq (5) millions de Dinars;
- Accompagnement personnel aux porteurs de projets;
- Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipement et de services qui participent directement à l'investissement;
- Exonération de la taxe de mutation à titre onéreux sur l'acquisition immobilière effectuée dans le cadre de la création de l'activité;
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement.<sup>318</sup>

### **1.2.9 Bourse de Sous-traitance et de Partenariat (BSTP)<sup>319</sup>**

La bourse est une association à but non lucratif créée en mai 1993 par des industriels pour les industriels. Elle bénéficie de l'appui des pouvoirs publics et de l'ONUDI (Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel), la bourse est une banque de données industrielles et représente une forme de rencontres professionnelles. Son rôle est le rapprochement des PME/PMI ainsi qu'entre les PME/PMI et les grandes entreprises.<sup>320</sup>

L'efficacité de ces différentes mesures reste en pratique limitée et relève un certain nombre d'insuffisances. Il s'agit en particulier d'améliorer l'environnement des affaires, de développer des infrastructures et de donner une plus grande attention au capital humain

<sup>317</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

<sup>318</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

<sup>319</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

<sup>320</sup> <http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841>, consulté le 27/08/2019.

puisque'il représente une source de croissance très importante à développer et à soutenir. Et pour ce faire, la création d'autres institutions de facilitation et d'accompagnement a été nécessaire pour l'accomplissement d'une mission entourée d'entraves. Ces organismes sont:

- Pépinières d'entreprises: ce sont des structures d'accompagnement des nouvelles entreprises dans les premières années de leurs existences;
- Incubateurs d'entreprises: en collaboration avec le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique et notamment l'agence nationale pour la recherche et le développement technologique;
- Centres de facilitations: il s'agit de la création de 14 centres de facilitation pour accompagner les porteurs de projets ;
- Caisse de promotion de la compétitivité industrielle;
- Programme MEDA I et MEDA II, de mise à niveau des entreprises existantes;
- Programme d'encouragement de l'investissement qui projette la création de 200 000 PME/PMI en 2012 ;
- Caisse nationale d'assurance chômage;
- Caisse nationale de développement des régions du sud algérien;
- Caisse nationale de la recherche scientifique et le développement technologique;
- Caisse nationale de formation et d'apprentissage professionnel;
- Caisse nationale de garantie des crédits des PME/PMI ;
- Création d'un ministère chargé des PME/PMI en vue de promouvoir le secteur (1991).

Face aux obstacles rencontrés par les PME/PMI, des mesures ont été formulées et prises pour appuyer les stratégies d'accompagnement et de suivi, dans le but de sauvegarder et valoriser le tissu industriel et le secteur des PME/PMI. Parmi ces mesures, citons :

- L'allégement fiscal, la réduction de la TVA, l'IRG et les BIC, pour encourager les exportations hors hydrocarbures ;
- La facilitation d'accès aux crédits bancaires et aux autres modalités de financement pour la création de nouvelles entreprises, la reprise des entreprises existantes, et l'élargissement et l'extension des activités et en particulier celles optant pour l'innovation ;
- La réduction substantielle des taux d'intérêt ;
- Le recul des pratiques administratives et bureaucratiques et de corruption ;
- La création des services d'informations et des infrastructures de formation et d'accompagnement adéquates aux besoins du marché ;
- L'assainissement du foncier industriel dans les zones d'activité et les zones industrielles, et l'achèvement de leur aménagement;
- La création de nouvelles zones d'activité, elles devront être des modèles du genre en ce qui concerne leur aménagement et devront faire l'objet d'une campagne publicitaire afin d'attirer des investisseurs nationaux mais aussi étrangers. Les activités des bénéficiaires devraient respecter un cahier des charges préalablement établi et feront l'objet, dans ce cadre, d'un suivi par les autorités compétentes;
- La réalisation de nouvelles structures, d'hôtels, de parkings, d'agences bancaires ;
- Veiller à une meilleure coordination entre les différentes administrations impliquées dans les autorisations relatives au lancement de projets de manière à accélérer les procédures et la réalisation des investissements;
- La création d'un observatoire du marché du travail national dont la mission serait de suivre les changements dans le domaine de l'offre et de la demande des différentes catégories et qualifications. Il pourrait aussi fournir les indications nécessaires dans l'orientation des effectifs en formation professionnelle et universitaire;

- Améliorer les relations entre les universités et les secteurs socio-économiques en donnant la possibilité aux cadres des entreprises de participer en tant que formateurs dans le domaine de la formation professionnelle ;
- Permettre aux cadres des administrations et des entreprises de compléter leur formation ou de se recycler;
- « Vendre » la nouvelle image du pays dans les différentes manifestations telles que foires, salons d'exposition, en utilisant les différents moyens de communications et de publicité <sup>321</sup>.

### **1.2.10 Observatoire national de la PME et de l'entrepreneuriat<sup>322</sup>**

Il vise à développer la fonction veille économique et technologique pour assurer une meilleure performance et compétitivité des PME. Ces mesures d'aide et de soutien à la PME visent à <sup>323</sup>:

- renforcer le nombre de PME sur un plan quantitatif vu le rôle important reconnu à la PME comme vecteur de la croissance et du développement économique.
- améliorer la gestion courante des PME en leur inculquant d'une part une nouvelle culture entrepreneuriale axée sur la formation et l'apprentissage organisationnel aptes à développer leurs capacités d'innovation et leurs pratiques managériales, et d'autre part en rénovant les politiques financières, bancaires, fiscales, réglementaires,...pour mieux les adapter aux besoins du développement de ces entités.

Ces deux grands groupes d'objectifs quantitatifs et qualitatifs contribuent directement ou indirectement à l'amélioration des performances de la PME dont dépend sa survie et sa pérennité. Ils touchent à la fois la PME et son environnement.

### **1.3 Comités d'Assistance, de Localisation et de Promotion des investissements (CALPI)<sup>324</sup>**

Ces comités ont été mis en place à l'échelle locale en 1994, en vue d'assister les porteurs de projets dans le domaine du foncier industriel.

#### **1.3.1 Agence de Développement Social(ADS)**

C'est un établissement public avec une personnalité morale et une autonomie financière. Elle a été créée en 1994, dans le but de fournir des microcrédits pour atténuer toutes les formes de pauvreté et de privation. Parmi ses fonctions : la promotion et le financement des activités des agents économiques et sociaux, qui garantissent l'utilisation intense de la main-d'œuvre ; le développement des micro et petites entreprises activant dans l'artisanat, les petits travaux ménagers et les industries traditionnelles, grâce au micro-crédit, afin de réduire la pauvreté et améliorer le niveau de vie.

#### **1.3.2 L'Agence nationale de gestion du microcrédit(ANGEM)**

Cette agence a été créée par le décret exécutif n ° 04-14 du 24 janvier 2004. Elle est destinée à garantir les prêts accordés par les banques et les institutions financières pour les bénéficiaires de micro-crédits. L'agence octroie des crédits sans intérêts destinés à l'achat de matières premières, pour des projets dont le coût ne dépasse pas les 30 000 dinars. Les aides accordées sont le soutien, le conseil, et l'accompagnement dans la mise en œuvre de l'activité. Certains des articles de son statut avaient été modifiés par le décret présidentiel

<sup>321</sup> Gharbi Samia, « les PME/PMI en Algérie », cahiers du LAB.RII, documents de travail, N° 238, université du Littoral Cote d'Opale, laboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation, Mars 2011, P12

<sup>322</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

<sup>323</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

<sup>324</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

n°08-10 du 27 janvier 2008. Dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière, l'ANGEM intervient dans :

- la gestion de l'appareil du microcrédit conformément à la législation et à la réglementation en vigueur ;
- le soutien et conseils aux bénéficiaires et suivi de l'exécution de leurs activités.
- l'octroi de crédits sans intérêt ;
- la communication aux bénéficiaires ayant des projets réalisables, des aides qui leur sont offertes ;
- assurer le suivi des activités des bénéficiaires, s'assurer du respect des conditions du cahier de charges les liant à l'agence et leur prêter soutien au cas échéant auprès des entreprises et organismes concernés par l'exécution des projets.

A ce titre, l'agence est chargée notamment de :

- mettre en place une plateforme de données sur les activités et les bénéficiaires ;
- assister et conseiller les bénéficiaires pendant le montage et l'affectation des crédits ;
- entretenir des relations continues avec les banques et les institutions financières dans le cadre du montage financier au profit des projets, application du plan de financement et suivi de la réalisation et l'exploitation des projets et participation à la collecte des créances impayées ;
- conclure, pour le compte de l'agence, des accords avec tout organisme, entreprise ou structure administrative publique pour l'organisation des campagnes d'information et de sensibilisation et l'accompagnement des bénéficiaires dans la réalisation de leurs activités.<sup>325</sup>

#### **1.4 Fonds de soutien**

Les PME sont également ciblées indirectement par le biais de plusieurs fonds de soutien sectoriels : dans les domaines du développement agricole et rural, de l'énergie, de l'emploi et de la formation professionnelle, de la recherche et de l'environnement.

- Fonds spécial de Développement des régions du sud ;
- Fonds spécial de développement économique des hauts plateaux ;
- Fonds national de l'environnement et de la dépollution ;
- Fonds de régulation et de développement agricole ;
- Fonds national pour la maîtrise de l'énergie ;
- Fonds pour la promotion des exportations ;
- Fonds pour la promotion de la compétitivité industrielle ;
- Fonds national pour la préservation de l'emploi ;
- Fonds pour l'aménagement du territoire ;
- Fonds national de la recherche scientifique et du développement technologique ;
- Fonds pour la formation professionnelle continue et l'apprentissage.<sup>326</sup>

##### **1.4.1 Fonds National de Promotion des Activités Artisanales (FNPAAT)**

Le fonds subventionne l'acquisition des équipements et outils qui sont utilisés dans l'artisanat et l'art, il vise à :

- Renouveler les équipements afin d'élargir la production et améliorer sa qualité;
- Soutenir les actions de promotion;

---

<sup>325</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

<sup>326</sup> [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)

- Assurer la formation et l'apprentissage pour les jeunes;
- Sauvegarder les activités en voie de disparition.

## 1.5 Organismes professionnels et financiers

### 1.5.1 Chambre Nationale de Commerce (CNC)

La Chambre Nationale de Commerce est une forme de noyau de l'information et lieu de rencontre pour les opérateurs économiques locaux et étrangers. Elle est devenue par le décret exécutif 96/94 du 3 Mars 1996 la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI). Elle a pour fonctions: mettre à la disposition des opérateurs économiques une banque pour les données économiques ; fournir des conseils économiques, financiers et juridiques pour les entreprises ; ratification des documents commerciaux tels que factures et certificats et la recherche de partenaires étrangers, en particulier avec l'Union Européenne.<sup>327</sup>

### 1.5.2 Associations professionnelles

La loi N ° 90/31 du 04/12/1990 relative aux associations professionnelles a permis la création de nombreuses associations et organisations professionnelles. Les objectifs de ces associations sont la négociation avec les pouvoirs publics, le développement des relations entre les banques et les entreprises privées, se rapprocher des autres organisations d'employeurs des autres pays, développer le partenariat avec l'Union européenne, (programme MEDA) ; proposer des solutions aux problèmes quotidiens de l'entreprise privée ; contribuer à l'intégration des professionnels de diverses branches d'activité à travers l'échange d'expériences et d'informations entre les entreprises. On distingue parmi ces organisations :

**CAP:** la Confédération Algérienne des promoteurs ; Confédération des industriels et des producteurs d'Algériens.

**CNP:** la Coordination Nationale des Promoteurs ; la Confédération générale des employeurs algériens, le Conseil supérieur du patronat algérien (CSPA)...

### 1.5.2 Sociétés financières

On trouve entre autres la société financière algéro-Européenne (FINALEP) et la société des services financiers et d'investissement (SOFIN). L'aboutissement de cette option de venir en aide aux PME est la création récente d'un programme national pour la Promotion de la PME doté d'un budget de 4 milliards de DA pour la période 2005-2009 inscrit dans le cadre du programme de soutien à la relance économique (2005- 2009).

### 1.5.3 Objectifs du prix national de l'innovation pour les PME<sup>328</sup>

Le prix national de l'innovation vise à appuyer l'innovation et l'usage de la R&D dans les PME pour améliorer leur compétitivité. Il récompense et encourage les PME ayant réalisé des innovations de produits ou d'organisation pour les amener vers l'excellence.

**1.5.3.1 Amélioration de l'environnement des PME:** Au titre de l'amélioration de l'environnement des PME, les actions initiées ne peuvent être illustrées dans leur globalité, mais il est primordial d'en citer quelques-unes dont l'impact n'est pas des moindres sur l'activité des PME<sup>329</sup>.

**A. Sur le plan financier :** De nouvelles mesures sont venues renforcer les acquis du fonds de garantie des crédits à la PME(FGAR) et la caisse de garantie des crédits d'investissement à la

<sup>327</sup> <http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841> ,consulté le 27/08/2019.

<sup>328</sup> Décret exécutif n°08-323 du 14 chaoual 1429 correspondant au 14 octobre 2008.

<sup>329</sup> <http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841> ,consulté le 27/08/2019..

PME (CGCI). Ces mesures ont été instaurées par les résolutions du conseil des ministres du 21 juillet 2009 :

- La diversification de l'offre de garantie en couvrant notamment, les crédits à court terme ou d'exploitation accompagnant les crédits d'investissement déjà garantis ainsi que les apports en fonds propres apportés éventuellement par des sociétés de capital investissement.
- L'assimilation de la garantie de la CGCI-PME et du FGAR à une garantie de l'Etat.
- La création de fonds de garanties spécialisées (tourisme, nouvelles technologies, environnement, certaines filières agro-alimentaires, etc.).
- L'opérationnalité du fonds de bonification du taux d'intérêt sur les investissements, ainsi que les fonds d'investissement.
- La création des fonds d'investissement locaux.
- L'augmentation du niveau de la garantie financière accordée par la CGCI-PME de 50 à 250 milliards de dinars.

**B. Sur le plan fiscal :** La loi de finances 2008 a renforcé les capacités d'autofinancement des entreprises par la baisse de la pression fiscale, notamment celle de l'IBS, le taux de cet impôt est ramené à 19 % pour les activités de production de biens, du BTP et de tourisme. La démarche fiscale dans le cadre de la loi de finance 2009 a consacré l'incitation à l'investissement et les capacités productives. A cet effet, il a été institué une exonération de l'IRG au profit des promoteurs éligibles à l'aide du fonds national de soutien au micro crédit ainsi que le renforcement des garanties pour la couverture des risques de financement des crédits d'investissement consentis aux PME.



## Section 03 : Place et Rôle des PME dans l'Economie Nationale

L'importance du secteur des PME dans l'économie locale et même mondiale (Coplin, 2002 et Ayyagari, Demirguc-Kunt,&Maksimovic, 2011),cette l'importance les PME ont majoritairement contribué à l'augmentation du nombre d'emplois créés et la prolifération de l'auto-emploi.

Les réformes, qui ont été amorcées en Algérie depuis les années quatre-vingt, l'ont conduit progressivement à changer la politique économique qui sera désormais fondée sur les forces du marché. Cette nouvelle politique a reconnu pour les entreprises privées le rôle important à jouer dans le développement local et national, à la fin des années quatre-vingt et au début des années quatre-vingt-dix ce qui a permis l'émergence du secteur des PME, un véritable moteur de développement économique. Le pouvoir public algérien a décidé de soutenir et d'aider les PME afin de réaliser les objectifs de développement durable et de croissance économique. Nul ne peut nier le rôle et l'importance de la PME dans toutes les économies, car elle permet et contribue à la croissance et au développement économique, par la création d'emplois, la création de la valeur ajoutée, la participation à la distribution des revenus. Par la flexibilité de leurs structures et leur capacité à s'adapter, les PME sont au centre des politiques industrielles et des préoccupations politiques des Etats soucieux de préserver et de développer l'emploi.

Acteurs majeurs dans la sphère industrielle de tous les pays du fait qu'elles sont créatrices d'emploi, en Algérie l'intérêt pour ces entreprises est apparu dans le contexte de la transition vers une économie de marché comme alternative à l'effondrement du secteur public.

Le poids de la PME dans le tissu national a fortement augmenté, la densité des entreprises a presque quadruplé durant ces dernières années et le nombre de créations augmente de plus en plus. Ces PME ont réalisé des progrès considérables ces dernières années, ce dont témoigne la progression régulière de sa part dans les principaux indicateurs économiques tels que le produit intérieur brut (PIB) et les créations d'emplois.

### 1. Contribution de la PME à la création de la richesse et un facteur de croissance économique nationale<sup>330</sup>

En près de deux décennies de réformes, l'économie algérienne a subi une profonde reconfiguration où le secteur privé est devenu l'acteur économique principal. Pour garder leurs pérennités dans le secteur d'activités, les PME doivent créer des valeurs qui servent à la création d'une nouvelle richesse et conduisent à l'augmentation du PIB national.

Les PME algériennes contribuent à concurrence de 86 % du PIB national hors hydrocarbures et finissent la domination du secteur publique qui a régné pendant plus de trente ans. Le tableau suivant démontre l'évolution du PIB hors hydrocarbures de 2007 à 2013 :

---

<sup>330</sup> Farida Merzouk, Opcit, p06.

**Tableau N° 13 : l'évolution du PIB HH national depuis 2007 Unité : Milliard de Dinars**

Secteur juridique	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Part du secteur public dans le PIB HH	749.86	19.2	760.92	17.55	816.8	16.41	827.53	15.02	923.34	15.23	1555.13	14.7	1624.14	14
Part du secteur privée dans le PIB HH	3153.77	80.8	3574.07	82.45	4162.02	83.59	4681.86	84.98	5137.46	84.77	9023.97	85.3	9976.86	86
total	3903.63	100	4334.99	100	4978.82	100	5509.21	100	6060.8	100	10579.1	100	11601	100

Source: réalisé par moi-même à partir de la statistique de l'ONS sur les PME

La lecture des données relatives à la structure de la valeur ajoutée hors hydrocarbures permet de noter que la contribution des PME privées à la création de la valeur ajoutée (VA), au cours de la période 2007-2011, a augmenté de manière significative passant de 80,8 % en 2007 à 86 % en 2013.

## 2. La PME facteur de promotion sociale

La PME est un facteur de croissance économique et de promotion sociale. Leur rôle n'est pas limité à la simple production de biens et services mais la participation à la croissance économique nationale, le nouveau concept de développement durable met à sa charge des nouvelles responsabilités vis-à-vis de son environnement notamment social et écologique.

Globalement, les observations provenant de nombreuses économies mettent en évidence le rôle des PME dans la création d'emploi, mais la situation varie selon la taille et le type des PME ainsi que selon les économies.

La tendance constaté ces dernières années notamment dans l'évolution du taux de chômage en Algérie a contribué à sa baisse, en raison d'une forte augmentation du nombre de PME, particulièrement privées,. Le tableau suivant met l'action sur le nombre de PME et l'évolution du taux de chômage de 2007 à 2013 :<sup>331</sup>

**Tableau N° 14 : Evolution du nombre de PME, taux de chômage.**

Années		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Taux de chômage</b>		13.80	11.3	10.2	10	10	9.7	9.8
<b>Nombre de PME</b>	Privées	293346	392013	408155	472892	511856	550511	578586
	Publiques	666	626	598	557	572	557	547
	Artisanats	116947	126887	162085	135623	146881	160764	168801
<b>total</b>		410959	519526	570838	609072	659309	711832	747934

Source : réalisé par moi-même à partir de la statistique de l'ONS sur les PME

En Algérie, outre leur contribution directe à la création de la richesse nationale, les PME contribuent à la résolution du problème du chômage grâce à leur nombre ainsi qu'à leur disposition dans différentes régions du pays. Le tableau suivant récapitule l'évolution de l'emploi.

<sup>331</sup> Samia Gharbi, « les Pme/Pmi en Algérie : état des lieux », – documents de travail – N°238, Mars 2011, p 07.

**Tableau N°15 : part des PME dans l'emploi global durant la période 2001-2013**

Année	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2013
Emploi total	6228772	6693250	6684057	7798412	8044220	8868804	8594843	9146000	9472000	973500	
Emploi dans les PME	639140	598509	912949	1063953	1157556	1252647	1355399	1540209	1649784	1625000	2001892
%	10.26	8.94	13.66	13.64	14.4	14.2	15.77	16.85	17.42	18.01	

Source : réalisé par moi-même à partir de la statistique de l'ONS sur les PME.

Ces dernières années, l'évolution du taux de chômage en Algérie tend à la baisse en raison de la contribution du secteur PME/PMI à la création de l'emploi, plus particulièrement par le secteur privé et les artisans.

### 3. Contribution des PME à la création de la valeur ajoutée<sup>332</sup>

Les PME jouent un rôle prépondérant dans la création de la valeur ajoutée, qui mesure la production créée et vendue par une entreprise. La valeur ajoutée en Algérie se mesure par la différence des biens qu'elle vend et ce qu'elle a dû acheter pour produire ces ventes.

En 1994, la valeur ajoutée du secteur public était de 617,4 milliards de dinars représentant 53,5% du total national, alors que celle dégagée par le secteur privé a été de 1 178 milliards de dinars, soit 46,5% du total national.

A partir de 1998, les parts respectives se sont inversées faisant passer le secteur privé en tête avec 1178 milliards de dinars, soit 53,6% et 1 019,8 milliards de dinars soit 46,4% pour le secteur public. Par ailleurs, il y a lieu de noter que plus de 65% de la valeur ajoutée et de l'emploi des pays développés provient des PME/PMI. Une politique économique en vue de la constitution, de la promotion et des redéploiements des PME/PMI est incontournable dès lors que l'on aspire au développement.

**Tableau N°16 : Evolution de la valeur ajoutée (2006-2010) MDS**

Secteurs juridiques	2006		2007		2008		2009		2010	
	VA	%	VA	%	VA	%	VA	%	VA	%
Agriculture										
Privé	638.63	99.59	701.03	99.55	708.17	99.5	924.99	99.85	1012.11	99.70
Public	2.65	0.41	3.16	0.45	3.58	0.5	1.38	0.15	3.08	0.30
total	<b>641.29</b>	<b>100</b>	<b>704.19</b>	<b>100</b>	<b>711.75</b>	<b>100</b>	<b>926.37</b>	<b>100</b>	<b>1015.19</b>	<b>100</b>
BTP										
Privé	4893.37	80.22	593.09	80.94	754.02	86.67	871.08	87.1	1058.16	98.73
Public	120.7	19.378	139.62	19.05	115.97	13.33	128.97	12.9	13.59	1.27
total	<b>610.07</b>	<b>100</b>	<b>732.71</b>	<b>100</b>	<b>869.99</b>	<b>100</b>	<b>1000.05</b>	<b>100</b>	<b>1071.75</b>	<b>100</b>
Transport et communication										
Privé	579.8	77.98	657.35	79.19	700.33	81.1	744.42	81.41	806.01	81.58
Public	163.73	22.02	172.72	20.8	163.24	18.9	169.95	18.59	182.02	18.42
total	<b>743.53</b>	<b>100</b>	<b>830.07</b>	<b>100</b>	<b>863.57</b>	<b>100</b>	<b>914.36</b>	<b>100</b>	<b>988.03</b>	<b>100</b>
Services fournis aux entreprises										
Privé	51.49	80.15	56.6	78.92	62.23	74.05	77.66	78.78	96.86	79.15
Public	12.75	19.85	15.11	21.07	21.81	25.95	20.92	21.22	25.51	20.85
total	<b>64.24</b>	<b>100</b>	<b>71.71</b>	<b>100</b>	<b>84.04</b>	<b>100</b>	<b>98.58</b>	<b>100</b>	<b>122.37</b>	<b>100</b>
Hôtellerie et restauration										
Privé	66.2	88.03	71.12	88.07	80.87	88.7	94.8	89.9	101.36	88.61
Public	9	11.97	9.63	11.92	10.3	11.3	10.65	10.1	13.03	11.39
total	<b>75.2</b>	<b>100</b>	<b>80.75</b>	<b>100</b>	<b>91.18</b>	<b>100</b>	<b>105.45</b>	<b>100</b>	<b>114.39</b>	<b>100</b>

<sup>332</sup> Samia Gharbi, opcit , p 19.

Industrie agroalimentaire										
<b>Privé</b>	121.3	83.07	127.98	84.12	139.92	85.23	161.55	86.14	169.95	86.03
<b>Public</b>	24.72	16.93	24.14	15.87	24.24	14.77	26	13.86	27.58	1.96
<b>total</b>	<b>146.02</b>	<b>100</b>	<b>152.13</b>	<b>100</b>	<b>164.16</b>	<b>100</b>	<b>187.55</b>	<b>100</b>	<b>197.53</b>	<b>100</b>
Cuir et chaussure										
<b>Privé</b>	2.22	86.38	20.08	87.39	2.2	86.94	2.25	88.33	2.29	88.42
<b>Public</b>	0.35	13.62	0.3	12.6	0.33	13.06	0.3	11.67	0.3	11.58
<b>total</b>	<b>2.57</b>	<b>100</b>	<b>2.38</b>	<b>100</b>	<b>2.53</b>	<b>100</b>	<b>2.55</b>	<b>100</b>	<b>2.059</b>	<b>100</b>
Commerce et distribution										
<b>Privé</b>	684.45	94.11	776.82	93.25	935.83	93.28	1077.75	93.58	1204.02	94.10
<b>Public</b>	42.92	5.89	56.18	6.74	67.37	6.72	73.88	6.42	74.45	5.90
<b>total</b>	<b>728.37</b>	<b>100</b>	<b>833</b>	<b>100</b>	<b>1003.2</b>	<b>100</b>	<b>1151.62</b>	<b>100</b>	<b>1279.47</b>	<b>100</b>

Source : bulletin statistique N°12-20 du ministère de l'industrie

Les projets d'investissement et les initiatives privées se sont davantage orientés vers les secteurs des services, du bâtiment et des travaux publics, selon les secteurs d'activité des petites et moyennes entreprises qui ont été créés en fonction des besoins de l'économie algérienne. Ce choix explique principalement l'amélioration de la situation économique actuelle, qui se caractérise par une amélioration des finances publiques, qui ont permis le lancement de trois plans quinquennaux pour relancer la croissance économique nationale. La valeur ajoutée du secteur du bâtiment et des travaux publics (BTP) a connu un grand nombre d'investissements, atteignant 1071,75 millions de dinars en 2010, alors que la valeur ajoutée n'était que de 610.07 MDS en 2006, soit un taux de croissance de 27.45 %. Une évolution qui résulte en grande partie de la gestion de grands projets d'infrastructures que le pays a entamés depuis la première décennie du XXI<sup>e</sup> siècle (autoroute Est-Ouest, routes, programme de deux millions d'unités d'habitation, nouveaux barrages, etc.), mais il faut voir aussi à la rentabilité de ce secteur qu'est donnée aux nouveaux promoteurs.

Les petites commerces et la distribution ont également enregistré des progrès tout comme le secteur de la construction, passant de 728,37 millions de dinars en 2006 à 1279,47 millions de dinars en 2010, soit 551,1 millions de dinars en plus de la période 2006-2010 avec un taux de croissance de 27,44% par rapport à l'année 2006. L'analyse des statistiques fournies par le ministère de l'industrie sur la valeur ajoutée des PME montre que parmi les secteurs d'activités qui ont connu une forte croissance en 2010, on trouve aussi celui des exploitations agricoles avec 1015.19 MDS en 2010. Un résultat obtenu grâce à une politique agricole, engagée par les pouvoirs publics, à partir de l'an 2000 et dont l'objectif est de réduire les lourdes factures des produits agricoles importés, la dépendance alimentaire de l'étranger mais aussi de créer de nouveaux emplois, à travers plusieurs mesures incitatives à la création de son propre emploi par sa propre petite exploitation agricole (élevage, apiculture, pêche, ...), dans le cadre du Plan National de Développement Agricole (PNDAR). On trouve aussi parmi les secteurs porteurs celui des transports et communications, avec 244,5 MDS de valeur ajoutée plus, pour atteindre une valeur totale de 988.03MDS en 2010, soit un taux d'évolution de 14.11% par rapport à 2006.

Les services fournis aux entreprises avec une valeur ajoutée de 122.37 MDS en 2010 soit 31.15% par rapport à l'année 2006 et le secteur de l'industrie agro-alimentaire avec 51,51 MDS de plus de valeur ajoutée, pour arriver à un total de 197.53 MDS à la fin de l'année 2010.

#### 4. Les PME source d'innovation

Les PME représentent d'importantes sources d'innovation ; elles sont particulièrement habiles à harmoniser les développements technologiques aux besoins du marché. En d'autres

termes, les petites entreprises seraient plus efficaces que les grandes entreprises en matière de dépense d'innovation.<sup>333</sup>

Les PME sont efficaces dans l'innovation de produits de secteurs d'activité nouveaux, elles innoveront plus dans l'innovation de produits que celles de procédés. Par contre, les grandes entreprises sont plus présentes au plan d'innovation du matériel de production. Les forces des PME dans l'innovation sont dues à leur décentralisation, à la participation de leurs salariés, à leur comportement systémique, à leurs relations directes et informelles avec le marché pour capter des idées, à leur système de communication rapide à base d'informations tacites particulièrement propices pour l'innovation et ainsi leur flexibilité particulière favorisant l'initiative et la créativité.

## **5. Les PME et le commerce extérieur**

Malgré les discours des pouvoirs publics, les exportations hors hydrocarbures restent relativement faibles. Cette faiblesse dans les exportations hors hydrocarbures a été expliquée, d'une part, par l'absence d'une stratégie d'exportation et l'orientation du système productif industriel algérien vers la satisfaction du marché intérieur. Durant l'année 2010, les exportations hors hydrocarbures ont enregistré une augmentation de 43 % par rapport à l'année 2009, elles demeurent marginales comparativement au volume global des exportations algériennes avec seulement 2,6 % soit l'équivalent de 1,53 milliards de dollars.

Le champ d'activité des PME algériennes est principalement local et national, très rarement international ; moins d'une centaine d'entre elles sont exportées. Les chiffres du commerce extérieur des douanes algériennes indiquent que la contribution des PME aux exportations est dérisoire, elle ne dépasse pas 2% du volume global des exportations de l'Algérie.<sup>334</sup>

## **6. La PME moteur de développement régional et base d'équilibre**

L'objectif de toute politique économique c'est le développement local et national. Un développement économique équilibré n'est atteint que lorsque chaque citoyen peut disposer des biens dans sa région ou dans sa localité sans être dans l'obligation de se déplacer vers quelques grands centres urbains. Il est très difficile de compter sur les grandes entreprises pour atteindre cet objectif sans l'intégration du rôle de la PME qui contribuera efficacement à la valorisation des richesses et des potentialités ainsi que l'amélioration des conditions de vie des populations locales.<sup>335</sup>

## **7. La PME facteur de souplesse et de renouvellement industriel**

Récessions, inflation, chômage, déficits extérieurs, ... Pour corriger ces déséquilibres, l'état met en œuvre des politiques économiques. Les principaux objectifs de chaque politique économique sont la croissance économique, le plein emploi, la stabilité des prix et l'équilibre des comptes extérieurs.

Pour atteindre ces objectifs, il est nécessaire d'intégrer la PME en tant qu'acteur qui crée l'emploi et la richesse pour amortir et ralentir les effets de chaque crise qui dynamise la relance par sa capacité de réaction rapide.

---

<sup>333</sup> GASSE Yvon, « l'influence du milieu dans la création d'entreprises », P 49.

<sup>334</sup> Djemai S, « les PME exportatrices : croissance économique hors hydrocarbures », colloque internationale, évaluation des effets des programmes d'investissement publics 2001-2014 et leurs retombées sur l'emploi, l'investissement et la croissance économique, école doctorale- université sétif1, les 11 et 12 mars 2013

<sup>335</sup> MOR Abdellah, « La gouvernance comme un mode de gestion dans les PME Algériennes », mémoire de magister, Spécialité : Management des entreprises, université Oran 02, 2015 ,P36.

En ce qui concerne l'Algérie, dans ces dernières années, l'état est entrain de délaissier l'économie de la rente, pour se retourner vers l'économie industrielle où les PME sont des sources de renouvellement et de vitalité industrielle par la diversité de leur présence sectorielle.<sup>336</sup>

---

<sup>336</sup> MOR Abdellah, op cit, P 37

## **Conclusion Du Chapitre 03**

L'objectif de ce chapitre est de préciser la définition et les caractéristiques spécifiques de la PME en Algérie ou le critère de la taille. La loi d'orientation et de promotion des petites et moyennes entreprises de 2001 est considérée comme une petite et moyenne entreprise, toute entreprise employant moins de 250 salariés, dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 2 milliards de dinars algériens ou dont le bilan annuel ne dépasse pas 500 millions de dinars et pas plus de 25% détenue par une ou plusieurs entreprises. Cette loi constitue un cadre de référence pour l'ensemble des institutions (publiques et privées) et des acteurs économiques, ce qui permet d'accroître la cohérence et l'orientation des programmes de soutien au profit de cette catégorie d'entreprises, d'assurer une meilleure coordination entre leurs différentes mesures de soutien et de faciliter l'attribution des différentes aides financières pouvant être accordées par l'État algérien et les organisations internationales. Et, en particulier, les programmes d'assistance européens pour l'avancement du secteur des PME. La PME dont sa petite taille ne reflète pas le grand rôle joué, elle constitue un pilier essentiel du développement économique, surtout dans le domaine social notamment la résorption de l'emploi et la création de la valeur ajoutée.

## Conclusion Partie Une

Les PME jouent un rôle particulièrement important dans les pays en développement et en transition. Elles constituent une source majeure d'emplois, de revenus et de recettes à l'exportation. Le rôle des PME dans les stratégies de développement économique n'est plus à démontrer tant sur le plan de leur aptitude à créer des emplois que de leur flexibilité face aux changements et de leur création de valeur.

Les PME constituent des entités hétérogènes et diversifiées, ce qui explique les multiplicités des définitions, et l'inexistence d'une méthode unique et exacte pour appréhender ce phénomène, par conséquent les PME sont définies selon les périodes et les pays.

Les PME sont les entités économiques les plus faciles à créer, les plus dynamiques et potentiellement les unités qui réussissent le mieux à promouvoir le tissu économique. De part leur petite taille, les emplois que seront capables de créer et les faibles moyens que demande leur création, elles resteront, en effet, un parmi les moyens efficaces de développement économique. La création d'entreprises constitue le moteur du renouvellement du tissu économique, de la création d'emplois, de la stimulation de l'esprit d'entreprise, de la créativité et de l'innovation locale.

Les entreprises algériennes évoluaient dans un contexte de protection et de faible pression du marché, elles n'ont pas eu à tenir compte des règles de performance et d'efficacité. Ceci n'a pas manqué d'affaiblir la compétitivité des produits algériens à l'échelle internationale. La signature d'un accord d'association avec l'Union européenne, l'instauration prochaine d'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne et l'adhésion prévisible à l'OMC constituent des défis majeurs pour l'économie algérienne. Les PME doivent se préparer à la concurrence qui accompagnera l'ouverture de l'économie...

En effet les PME algériennes ont connu ces dix dernières années une croissance très importante environ 700 000. Elles ont tendance à doubler en 2013 selon les objectifs du programme national de mise à niveau. Ceci étant le reflet de « la forte implication de l'Etat en matière d'encouragement pour le développement de ce secteur » (AbdElmadjidMessbah, 2012).



# **Partie deux : Les IDE face à l'attractivité du territoire, aux implantations des FMN et à la politique de promotion en Algérie.**

## Introduction Partie deux

Les investissements directs étrangers (IDE) constituent, depuis une vingtaine d'années, un vecteur très important de l'économie mondiale. Ils représentent l'investissement effectué dans un pays étranger, par des sociétés transnationales ou multinationales afin d'acquérir des biens et délocaliser leur activité de production sur place.

Les retombées positives des IDE sont nombreuses pour les pays en développement, ils permettent l'augmentation des capitaux et l'amélioration de la qualité du capital humain, et c'est le canal principal qui permet le transfert de technologies et de connaissances, l'innovation, les pratiques d'organisation et de gestion, et l'accès au commerce et au marché mondiaux.

Les effets positifs des investissements directs étrangers expliquent l'intérêt des pays développés et des pays en développement. Les investissements directs étrangers sont représentés par les firmes multinationales (société mère et filiales) ou les entreprises qui ont des accords de participation. Il existe de nombreux liens entre les filiales étrangères et les entreprises locales, dont le lien d'approvisionnement et de distribution, plus ils sont denses, et plus ils peuvent tirer parti des effets positifs.

En vue du rôle positif des IDE sur la croissance et le développement économique ; les pays en développement cherchent par tous les moyens à les attirer. Pour cela, ils cherchent à améliorer les conditions d'attractivité qui sont les principaux éléments qui influent sur le choix d'installation des firmes.

Vu le rôle que l'IDE peut jouer pour accélérer la croissance et les transformations économiques, les pays en développement cherchent à l'attirer et s'emploient, pour ce faire, à améliorer les principaux facteurs qui influencent les choix d'implantation des investisseurs directs étrangers. Parmi ces conditions, il y a le cadre de la politique économique. Les pays en développement ont entrepris, depuis une décennie environ, de libéraliser leurs économies nationales afin de créer un cadre réglementaire accueillant pour l'IDE, et cela en facilité le système appliqué à l'entrée sur le marché et à la participation étrangère, et améliorer le traitement accordé aux entreprises étrangères et le fonctionnement des marchés.

Ces mesures fondamentales sont indispensables, car des barrières très fortes existaient à l'entrée des IDE. Les changements d'orientation de la politique économique ont un effet asymétrique sur l'implantation des IDE : la politique libérale, qui permet une plus grande ouverture, est une condition nécessaire pour que les IDE arrivent dans un pays, mais il n'est pas sûr qu'ils se réalisent.<sup>337</sup>

Aujourd'hui, la plupart des pays rivalisent afin de proposer un environnement attractif (code des investissements incitatif, la libéralisation interne et externe, la politique de privatisation, les politiques économiques et les conditions de production les plus attractives, ...). On peut même dire que l'effet positif de l'IDE sur la croissance économique est presque devenu conventionnel, car plusieurs organismes internationaux et des économistes pressentent l'IDE comme une sorte de remède miracle pour les "problèmes chroniques" des pays en voie de développement, car l'intérêt porté à l'IDE dans ces pays est justifié par de nombreuses attentes : l'IDE est synonyme d'un apport en capitaux, en expertise, en technologie, c'est aussi

---

<sup>337</sup> Nacima Ait Bouziad, Zemouri Messaoud : « Les conditions d'attractivité des investissements directs étrangers : le cas des P.M.E. algériennes à participations étrangères. العدد 06 جوان 2011 »

une ouverture sur les marchés internationaux, il fournit également des emplois et peut contribuer à la hausse de la productivité et à l'amélioration des capacités locales de gestion.<sup>338</sup>

L'objectif de cette partie est d'essayer d'introduire les notions de l'investissement direct étranger au regard de la littérature qui en détermine l'essence dans le quatrième chapitre. Dans le cinquième chapitre, nous présenterons la croissance de l'investissement direct étranger dans le monde. L'investissement direct étranger en Algérie, réalité et politique de promotion seront présents au sixième chapitre.

---

<sup>338</sup>Guerid Omar, « L'investissement direct étranger en Algérie: Impacts, opportunités et entraves », Recherches économiques et managériales N°3-juin 2008

# **Chapitre 04 : Les fondements théoriques et conceptuelles des IDE**

---

## Introduction

Plusieurs économistes<sup>171</sup> ont essayé de définir un cadre théorique de la multinationalisation des firmes en s'interrogeant sur les raisons qui poussent les entreprises à adopter une stratégie internationale, tout en expliquant les facteurs qui conduisent les entreprises à choisir tel mode d'exploration des marchés étrangers plutôt qu'un autre. Par ailleurs, les firmes multinationales sont considérées comme le vecteur essentiel des IDE, notamment par le biais des fusions et acquisitions internationales.

Notre travail de ce chapitre se veut un essai de construction d'un score de déterminants explicatifs et théoriques et de facteurs d'attractivité des IDE et FMN. Ce chapitre est scindé en trois sections dont la première sera consacrée à l'exposition des différentes définitions présentées par les institutions et organismes internationaux. Ensuite, nous allons traiter une revue de littérature sur les déterminants de la localisation des IDE. Nous finirons ce chapitre par une troisième section qui mettra l'accent sur les FMN où nous allons nous intéresser aux différentes approches et théories des IDE.

---

<sup>171</sup> Parmi ces auteurs : (R. Vernon, 1966 ; Rugman 1981 ; O. Williamson, 1975) et (J.H. Dunning, 1981).

## Section 01 :L'IDE : Concepts clés, aperçu sur les firmes multinationales

### 1. Définition des Concepts<sup>172</sup> :

La définition d'un flux de capitaux ou d'un actif donné en tant qu'«investissement direct étranger» confère certains droits aux investisseurs étrangers et facilite ainsi les investissements étrangers. La définition soulève également des préoccupations. Par conséquent, un examen détaillé des types, formes, fonctions et composantes de l'investissement en IDE sont nécessaires. Nous partons de l'enquête sur les investissements internationaux en général.

Les investissements internationaux sont un type d'activité internationale qui implique l'achat d'un produit financier ou d'un autre élément de valeur dans l'attente de rendements futurs favorables. Il existe trois principaux types d'investissements internationaux, selon des fonctions et des objectifs de l'investissement: direct, portefeuille et crédit.

L'investissement direct étranger (IDE) est la principale forme d'exportation des entreprises privées. Capital qui permet la mise en place de contrôles et de permis efficaces contrôle direct pour l'investisseur. Il existe de nombreuses définitions de l'IDE, mais toutes visent à englober le désir d'un pays d'origine d'obtenir et de gérer un actif dans un pays hôte. L'IDE se produit lorsqu'une entreprise investit directement dans des installations de production ou d'autres installations situées dans un pays étranger. Dans le même temps, la part d'un investisseur dans le capital-actions devrait être d'au moins 10%.Le Fonds monétaire international définit l'investissement direct étranger comme suit:

*[. . .] la catégorie d'investissement international qui reflète l'objectif d'une entité résidente une économie obtenant un intérêt durable dans une entreprise résidant dans une autre économie. (L'entité résidente est l'investisseur direct et l'entreprise est l'entreprise d'investissement direct.)*

*L'intérêt durable implique l'existence d'une relation à long terme entre le pouvoir direct, l'investisseur et l'entreprise et un degré important d'influence de l'investisseur sur la gestion de l'entreprise (Fonds monétaire international, 2005)*

*[. . .] Bien que le critère de 10% soit spécifié dans le Manuel, certains pays peuvent choisir de permettre deux qualifications qui impliquent un degré de jugement subjectif. D'abord, si l'investisseur direct détient moins de 10% (ou aucun) des actions ordinaires ou du droit de vote de l'entreprise mais a une voix efficace dans la gestion, l'entreprise peut être incluse.*

*Deuxièmement, si l'investisseur détient 10% ou plus gestion l'entreprise peut être exclue. Bien que l'application de ces deux qualifications ne soit pas recommandée dans ce manuel, les pays qui appliquent ces qualifications devraient identifier la valeur globale des transactions afin de faciliter les relations internationales comparabilité (Fonds monétaire international, 2005).*

Cette définition est également conforme à la définition de référence de l'OCDE (OCDE,2009) ainsi qu'à celle de l'IDE donnée par la CNUCED (CNUCED,2003).

*[. . .] une catégorie d'investissements transfrontaliers réalisés par un résident d'une économie (l'investisseur) dans le but d'établir un intérêt durable dans une entreprise (la participation*

---

<sup>172</sup> Hanna Makhavikova: "Determinants of FDI in Central and Eastern Europe, The Effects of Integration into the European " Union, © Springer International Publishing AG, part of Springer Nature 2018, ISSN 2197-7178,pp 09-15.

*directe entreprise d'investissement) résidant dans une économie autre que celle de l'investisseur direct.*

La motivation de l'investisseur direct est une relation stratégique à long terme avec l'entreprise d'investissement afin d'assurer une influence notable de l'investisseur direct sur la gestion de l'entreprise d'investissement direct. L'intérêt durable est mis en évidence lorsque l'investisseur direct détient au moins 10% des droits de vote de l'entreprise d'investissement direct.

L'investissement direct peut aussi permettre à l'investisseur direct d'avoir accès à l'économie de l'entreprise d'investissement direct qu'elle ne pourrait pas faire (OCDE, 2009).

Ainsi, selon l'OCDE et le FMI, un investisseur direct acquiert 10% ou plus des actions ordinaires ou le droit de vote de l'entreprise; il joue donc un rôle important dans l'influence sur la gestion de l'entreprise. Bien que le critère de 10% soit implication subjective spécifiée est implicite dans certains pays. Par exemple, la Turquie n'utilise pas la règle du seuil de 10%. Toutes les entreprises à participation étrangère sont traitées comme des IDE, quel que soit le pourcentage, l'âge de propriété des non-résidents. Israël applique un taux de 10% pour les entreprises échangées uniquement, alors que toutes les entreprises non échangées propriété étrangère sont considérés comme des IDE, quel que soit le pourcentage de propriété des non-résidents (Fonds monétaire international et Organisation de coopération et développement économique, 2010).

Si l'investisseur direct détient moins de 10% des actions ordinaires de la société avec droit de vote de pouvoir de l'entreprise, mais a une voix efficace dans la gestion, l'investissement pourrait être inclus en tant qu'IDE. Au contraire, si l'investisseur détient 10% ou plus des d'actions ordinaires ou de droit de vote, mais n'a pas de voix effective dans la gestion, l'investissement pourrait ne pas être inclus en tant qu'IDE.

Ainsi, l'IDE n'est pas simplement un transfert de propriété, car il implique généralement le transfert de facteurs complémentaires au capital, notamment la gestion, la technologie et les compétences organisationnelles.

La deuxième forme d'investissement international est l'investissement de portefeuille. Il y a plusieurs caractéristiques qui tendent à définir la nature des investissements de portefeuille étrangers.

En règle générale, les investissements de portefeuille sont définis comme des transactions impliquant des dettes ou des actions valeurs mobilières, autres que celles incluses dans les investissements directs. Ils n'impliquent généralement pas la gestion de l'actif, mais des raisons purement financières, souvent à court terme.

Selon OCDE (2009) « [. . .] *Les objectifs de l'investissement direct sont différents de ceux des investissements de portefeuille selon lesquels les investisseurs ne s'attendent à influencer la gestion de l'entreprise* ». De plus, le contrôle de la technologie, de la gestion, et même des intrants essentiels peuvent conférer un contrôle de facto. En dépit du fait que les investissements de portefeuille n'offrent pas de contrôle aux investisseurs dans la société émettrice, les investisseurs disposent de deux canaux de revenus possibles: les prix de marché de l'actif et la part des bénéficiaires (dividendes).

La troisième forme d'investissement international est l'investissement en crédit qui représente les prêts de banques étrangères, de sociétés internationales, de gouvernements individuels, d'institutions financières, ainsi que des particuliers et des entreprises, pour financer des projets d'investissement dans le pays bénéficiaire. Les investissements à long

terme et leur exploitation de biens réels sont les traits distinctifs de cette forme de coopération internationale. (OCDE, 2009).

En pratique, la distinction entre différents types d'investissements est parfois difficile à cerner.

Dans certaines circonstances, les investisseurs étrangers peuvent utiliser leurs actifs en garantie empruntés sur les marchés des capitaux locaux et utiliser le produit de la vente à des fins de couverture ou de spéculation.

À l'inverse, les investisseurs en capital de risque peuvent avoir un intérêt important dans la gestion d'une entreprise.

Sans participation importante - et leur activité, définie conventionnellement comme un investissement de portefeuille, est similaire à l'investissement direct. Mais pour l'essentiel de l'investissement flux, une distinction entre IDE et non-IDE est possible (Wacker, 2013).

Les investissements directs étrangers sont une forme préférable d'investissement international pour les pays importateurs, mais leur mise en œuvre est plus risquée que le crédit et le portefeuille investissements. Les risques sont dus au fait que les investisseurs ont tendance à perdre l'opportunité d'un retrait du pays d'accueil en raison de la faible liquidité du capital investi.

En outre, les investissements directs étrangers supposent un lancement plus long des investissements.

## 2. Qu'est ce que les FMN<sup>173</sup> ?

La présence et l'importance des entreprises multinationales dans l'économie mondiale sont essentielles. La CNUCED (2004) estime qu'il existe actuellement plus de 60 000 multinationales dans le monde avec une production dans plus de 900 000 filiales étrangères. Au total, les entreprises multinationales représentent environ un dixième du PIB mondial et un tiers des exportations mondiales. Ces chiffres sont en augmentation, démontrant les niveaux croissants des multinationales dans l'économie mondiale.

Toutefois, il n'existe qu'un nombre relativement restreint d'FMN, originaires de quelques pays, ceux qui exercent une influence dominante sur la production internationale. Le top 100 des multinationales en 2002 (selon les calculs de la CNUCED) ne représentaient que 0,2 % du total des FMN dans le monde, mais représentaient 14% du total des ventes de multinationales. Une forte concentration de ces entreprises par pays d'origine évident que plus de 80 des 100 plus grandes multinationales ont leur siège aux Etats-Unis ou dans les États membres de l'Union européenne. En effet, 71 des 100 plus grandes multinationales ont leur siège dans seulement 4 pays: les États-Unis, le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne.

Les définitions des FMN n'ont été précisées que dans les années 1960, de sorte que la recherche sur les entreprises multinationales est relativement nouvelle. Avant 1960, une entreprise qui exploitait plus d'un pays était connue sous le nom d'entreprise «multiterritoriale» ou de «société engagée dans des IDE »(Dunning, 1996). Même dans les années 1970, une définition universelle était non utilisée, avec Tugendhat (1981) classant les entreprises qui produisent et vendent des biens dans différents pays en tant qu' «entreprise internationale», le terme STN s'appliquant uniquement aux grandes entreprises internationales, bien qu'aucune définition formelle n'ait été donnée. Moosa (2002) établit une distinction entre trois termes - international, multinational et société transnationale - qui sont,

---

<sup>173</sup>Jonathan Jones And Colin Wren (2006) «Foreign Direct Investment and the Regional Economy »,University of Newcastle upon Tyne, UK,Ashgate Publishing Company, ISBN 0 7546 4522 3 p.9.



ou ont été, couramment utilisées pour définir les opérations internationales des entreprises. Une société internationale est une entreprise qui se préoccupe uniquement d'importer et d'exporter des biens entre des pays. Le terme multinational s'applique lorsque les opérations internationales d'une entreprise commencent à impliquer la production réelle dans un autre pays. Le terme transnational est utilisé lorsque la société devient globalement active à un point tel que son identité se détache et devient indépendante de son domicile ou de tout autre pays particulier.

Les définitions formelles de l'entreprise multinationale sont données par l'Organisation de la coopération et de développement économiques (OCDE) et par la CNUCED dans son rapport mondial d'investissement. L'OCDE classe les FMN dans la catégorie «entreprises ou autres entités établies dans plus d'un pays, et liées de telle sorte qu'elles puissent coordonner leurs opérations de différentes manières» (OCDE, 2000). L'expression «entités» désigne la société mère et d'autres entités liées à la société, bien que ce soit la principale source d'influence. La CNUCED a publié une définition similaire, bien que sa définition fait référence aux sociétés transnationales plutôt qu'aux entreprises multinationales.

Une société transnationale est «une entreprise publique, privée ou mixte, comprenant des entités dans deux ou plusieurs pays, quelle que soit la forme et les domaines d'activité de ces entités» (CNUCED, 2003). La société a une «stratégie commune» à travers un ou plusieurs centres de décision, mais où un ou plusieurs de ces centres exercent une influence notable sur les activités des autres. Un rôle clé de la société consiste à «partager les connaissances, les ressources et les responsabilités vis-à-vis des autres» (CNUCED, 2003). Comme avec la définition de l'OCDE, la société se réfère à l'entreprise dans son ensemble, et ainsi inclut toutes ses différentes entités.

De nombreux auteurs traitent les investissements directs étrangers et les entreprises multinationales de la même manière, John et al (1997) suggérant que les termes IDE et les multinationales sont traités comme des synonymes<sup>174</sup>. Dunning et Pearce (1995) indiquent que les entreprises multinationales financent leurs filiales à l'étranger par leurs fonds propres, les marchés ou les bénéfices réinvestis, ces filiales à l'étranger sont identiques à l'investissement étranger direct. Hennart (2001) souligne toutefois que les IDE ne sauront pas donner une mesure parfaite de l'activité des multinationales, les usines étrangères pouvant lever des capitaux empruntés auprès du pays hôte, minimisant ainsi la croissance des multinationales. Wilkins (2001) souligne également que l'IDE n'est que l'une des nombreuses activités menées par une multinationale, suit: «Une entreprise multinationale fournit des connexions intra-entreprises... ce n'est pas simplement un canal pour des transactions ponctuelles, mais une base pour différents types de relations organisationnelles externes». Pour les études des multinationales, ce sont des questions d'intérêt, mais pour l'étude de l'IDE, l'idée est que les entreprises multinationales peuvent être considérées comme le navire d'IDE. L'évolution des multinationales et l'histoire de l'IDE sont maintenant cartographiées depuis leur conception initiale jusqu'à leur forme actuelle.

---

<sup>174</sup>Dunning (1996) estime que les entreprises multinationales commencent maintenant à assumer un rôle plus vaste que celui consistant simplement à investir dans l'IDE, ce qui rend plus difficile la définition précise de l'entreprise multinationale et érode le lien qui le lie à l'IDE. Par exemple, les FMN s'engagent maintenant dans des "alliances coopératives" avec des entreprises étrangères. Ces alliances attirent des entreprises exerçant des activités complémentaires, bien que dissemblables, car elles réduisent les coûts de transaction liés à l'organisation d'activités dissemblables sans diluer le contrôle. Dunning suggère que cette forme d'alliance pourrait conduire à une estompe les frontières entre les entreprises et rend plus difficile la classification de ce qui constitue une multinationale.

### 3. Fonctions et types d'IDE<sup>175</sup>

L'IDE joue un rôle important dans l'économie mondiale moderne, réalisant ses fonctions à travers une variété de formes et de types. Prenant une vision plus pratique de l'IDE, il est possible de distinguer différents types d'investissements en fonction de questions telles que la direction des flux, les motivations stratégiques, les catégories économiques, les périodes et les temps de lancement, les composants et les modes d'entrée et de propriété, entre autres.

Nous devrions différencier les flux d'IDE des stocks. Le flux d'IDE se réfère au montant des IDE réalisés sur une période donnée (par exemple, un an). Tandis que le stock d'IDE correspond à la valeur totale accumulée des actifs sous contrôle étranger à un moment donné.

Les investisseurs sont les sujets des activités d'investissement qui décident d'investir et de réaliser leurs décisions. Selon l'OCDE, un investisseur direct pourrait être classé dans toute catégorie ou secteur de l'économie et pourrait être: un particulier, un groupe de personnes liées, une entreprise constituée ou non, un établissement public ou privé, un groupe d'entreprises liées, un organisme gouvernemental, une succession, une fiducie ou autre (OCDE, 2009).

En principe, tout IDE peut être réalisé par des institutions privées ou publiques et par des acteurs individuels ou corporatifs. Les investisseurs individuels peuvent s'engager dans l'acquisition de contrôle des actions de sociétés étrangères, bien que ce ne soit pas un phénomène courant, mais, dans la pratique, la plupart des IDE est réalisé par les entreprises. Par conséquent, les STN sont responsables de la plupart des investissements dans le monde.

La principale distinction entre les différents types d'investissements étrangers est entre l'IDE sortant et l'IDE entrant. Investir à l'étranger pour un investisseur, c'est faire un investissement qui, dans le contexte de l'économie nationale, est appelé «sortie».

Dans le pays d'accueil, le pays destinataire, ces investissements sont considérés comme des investissements étrangers.

Les flux négatifs indiquent généralement des désinvestissements ou l'impact de remboursements substantiels de prêts interentreprises (OCDE, 2009).

Le bureau central de statistique de chaque pays collecte des données sur les entrées et les sorties d'IDE. Le pays de destination de l'investissement est appelé le pays d'accueil.

Les informations sur les flux d'IDE proviennent des statistiques de balance des paiements du divers pays. Les données enregistrent la valeur annuelle des investissements sur la base des statistiques de balance des paiements, donc sur la base des enregistrements des mouvements de devises à des fins d'investissement. Cela signifie que les enregistrements sont faits sur la base de la façon dont l'investissement est financé. Au niveau mondial, le total la valeur des données entrantes et sortantes devrait coïncider. Ils ne le font généralement pas pour des raisons statistiques liées au manque de cohérence des méthodes de mesure et des données collection dans divers pays (CNUCED, 2009).

Le dernier type d'IDE conduit à l'internationalisation et à la diversification de l'activité économique (Shenkar et Luo, 2004).

Les investissements internationaux en tant que catégorie économique représentent un placement de capital par des agents économiques de certains actifs corporels, incorporels et financiers étrangers qui visent à générer des avantages. L'IDE peut également comprendre les différentes composantes. Il s'agit des fonds propres, des bénéfices réinvestis et des autres capitaux (principalement intra entreprises) (CNUCED, 2016).

<sup>175</sup> Hanna Makhavikova, op.cit,p11

Le capital-actions est l'achat par l'investisseur direct étranger d'une entreprise étrangère. Le capital-actions est constitué des capitaux propres des succursales, de toutes les actions de filiales et d'associés, et autres apports d'équité. Actions, participations, dépositaires des reçus ou des documents similaires attestent généralement de la détention de capitaux propres (Wacker,2013).

Les bénéfices réinvestis comprennent la part des bénéfices de l'investisseur (dividendes) réinvestie dans des actions supplémentaires. Ce type d'investissement fait référence à l'investissement direct parce que les revenus de l'entreprise d'investissement direct sont réputés être le revenu de l'investisseur direct, qu'ils soient réinvestis dans l'entreprise ou remis à la investisseur direct.

Les crédits à court et à long termes entre sociétés incorporées ou entreprises non constituées (entreprises mères et filiales, succursales et entreprises associées) font référence à prêts intra-entreprise. Les transactions de dette intra-entreprise font également partie des IDE.

Les pays ne collectant pas toujours de données pour chacune de ces composantes, les données sur l'IDE ne sont pas totalement comparables entre les pays. En particulier, les données sur les revenus des investissements réinvestis, dont la collecte dépend des enquêtes auprès des entreprises, sont souvent non déclarées par de nombreux pays. Au total, les investissements en actions dominent parmi ces trois formes principales d'IDE.

Les investisseurs directs étrangers peuvent également obtenir une voix efficace dans la gestion des autres entreprises par des moyens autres que l'acquisition d'une participation au capital ou d'une voix efficace. Ce sont des formes d'investissement autres que des actions, et elles incluent: sous-traitance, contrats de gestion, accords de participation clé en main, franchisage, octroi de licences, crédit-bail et partage de produits (Shenkar et Luo, 2004).

La manière dont une entreprise choisit d'entrer sur un marché étranger par l'IDE est appelé mode d'entrée. Les exemples de mode d'entrée incluent l'investissement dans un nouveau projet, les fusions et les acquisitions transfrontalières (Chaudhuri et Mukhopadhyay, 2014).

Un investissement Greenfield est la création d'une toute nouvelle société dans un autre pays. Les fusions et acquisitions sont également appelées investissements «Brownfield». Ils se produisent lorsqu'une entreprise étrangère achète une action ou la totalité de l'entreprise dans un pays hôte.

Quand une entreprise étrangère décide du mode d'entrée, son choix est généralement influencé par le pays d'accueil et les facteurs spécifiques à l'industrie. Ainsi, les investissements Greenfield apparaissent dans les industries de haute technologie et dans les pays qui n'ont généralement pas une telle production avant l'arrivée des investisseurs étrangers.

Le choix des fusions et acquisitions peut être influencé par les attitudes à l'égard des rachats, les conditions du marché des capitaux, les politiques, la privatisation, l'intégration régionale, les risques de change et le rôle joué par les intermédiaires (par exemple, les banques d'investissement recherchent des opportunités d'acquisition et prennent l'initiative de conclure des accords).

L'IDE - que ce soit par Greenfield ou par des fusions et acquisitions - conduit à une production. Les statistiques officielles sur les IDE ne distinguent généralement pas entre Greenfield et des fusions et acquisitions. Les bases de données sur les fusions et acquisitions sont généralement fournies par des entreprises de recherche privées qui collectent les données sur la base de vente en bourse et offres d'achat. Ils ne sont pas directement comparables avec les données globales sur l'IDE; c'est une source de difficulté pour les chercheurs sur le terrain.

En fonction de la période et de la période de lancement des investissements internationaux, les investissements à long terme, permanents, à moyen et à court termes peuvent être distingués.

Selon le risque encouru, les investissements internationaux sont classés dans des investissements à faible risque et à haut risque (spéculatifs).

Les IDE peuvent également être classés en fonction de leurs fonctions. Les principales fonctions des IDE indiquent leur rôle dans l'économie mondiale (Estrin et Meyer 2011):

1. la constitution de capital : apparaît dans la création du stock de capital mondial, c'est-à-dire que les investissements internationaux favorisent l'augmentation de l'épargne dans le monde;
2. stimuler la croissance économique : signifie que l'investissement a une influence directe sur la croissance de la production, du PIB, de la R & D et de l'emploi, tant dans le pays d'origine qu'au pays hôte ;
3. assainissement : implique que les investissements internationaux contribuent à l'éviction des entreprises nationales et internationales moins efficaces, ce qui conduit à une réallocation efficace des ressources dans l'économie mondiale;
4. innovation : se reflète dans les nouvelles technologies et les pratiques de gestion améliorées à la fois dans des entreprises internationales et les entreprises nationales, à la suite de la démonstration l'effet et l'utilisation de communications intégrées verticalement;
5. construction de structures : désigne la structure sectorielle et régionale des changements sur le marché des investissements internationaux;
6. l'étalonnage : montre que les flux et les stocks d'investissements internationaux signalent l'efficacité de la politique économique dans un pays;
7. intégration : implique que l'investissement international crée des conditions préalables pour l'intégration de différents systèmes économiques.

Ainsi, les IDE ont les effets positifs suivants:

1. Les investisseurs étrangers introduisent de nouvelles technologies à moindre coût, sans expérience et formation des employés.
2. En outre, les technologies avancées et les compétences IDE incarnées sont transmises aux entreprises locales, les incitant à améliorer leur efficacité par l'apprentissage en regardant; c'est-à-dire en apprenant et en interagissant avec les entreprises étrangères (Bengoa et Sanchez-Robles, 2003). Après avoir observé une innovation adaptée aux conditions locales, les entrepreneurs locaux peuvent reconnaître leur faisabilité, et s'efforcer ainsi de les imiter. Comme les entreprises locales observent les utilisateurs existants, les informations sur les nouvelles technologies et les pratiques commerciales sont diffusées, l'incertitude est réduite et l'imitation augmente.
3. Ils possèdent une marque réputée dans le monde entier, qui peut promouvoir les exportations et obtenir des crédits à l'exportation, provenant de la source la moins chère du marché financier international. Les investisseurs ont des liens avec des fournisseurs, des distributeurs et des consommateurs étrangers, ce qui entraîne une augmentation des exportations (Altenburg2000; CNUCED 1999).
4. Ils emploient une main-d'œuvre qui contribue à augmenter le revenu des travailleurs, ce qui à son tour augmente la demande et la production industrielle dans le pays. Il est appelé «effet de concentration» des IDE (Dunning1993; CNUCED 1999)
5. L'IDE contribue à la formation du capital humain. Les multinationales proposent souvent des possibilités de formation et de développement professionnel pour les employés locaux.

En outre, dans une STN, les travailleurs collaborent avec le siège et les filiales à l'étranger pour obtenir des qualifications plus élevées et une meilleure expérience. Qualifiés, les employés locaux peuvent s'installer dans des entreprises locales ou créer leur propre entreprise. Même si seulement quelques employés déménagent, ceux qui le font ont un travail de fond contribution aux entreprises locales (Altenburg 2000).

6. L'IDE aide à la substitution des importations ou à la promotion des exportations. Le pays d'accueil est capable de produire des articles qui ont été importés plus tôt. L'IDE est capable d'augmenter les exportations parce que les investisseurs étrangers apportent une connaissance de la mécanique des exportations et des marchés étrangers.
7. Ils renforcent la monnaie nationale et entraînent la croissance des réserves. Les IDE n'étant pas un passif financier, ils ne contribuent pas à une augmentation de la dette extérieure. En outre, il est plus stable que l'investissement de portefeuille (CNUCED, 1999).
8. Les investisseurs étrangers améliorent l'infrastructure d'un pays en investissant dans les infrastructures économiques de base, les infrastructures sociales, les marchés financiers et le marketing. Ainsi, les IDE en Europe centrale et orientale sont devenus une cible politique et un instrument de développement macroéconomique. Avec l'adhésion de membres à faible revenu de l'UE, l'IDE est peut-être devenu le principal moyen de réaliser le développement économique et l'intégration européenne

#### **4. Les facteurs de l'IDE<sup>176</sup>**

Deux groupes de facteurs influent sur l'intensité de l'IDE: les facteurs microéconomiques et les facteurs macroéconomiques.

Des facteurs microéconomiques poussent une entreprise à entrer sur un marché étranger sous forme d'IDE. Ces facteurs sont très divers et comprennent:

- (1) les ressources financières disponibles;
- (2) l'accès à des sources de capital bon marché;
- (3) la stratégie commerciale de la société;
- (4) l'objectif de la position sur le marché mondial.

Ces facteurs font souvent partie de la stratégie d'une entreprise et, en tant que tels, ne sont souvent pas observables.

Les facteurs macroéconomiques attirent les investisseurs étrangers dans un pays donné. Ils incluent la politique gouvernementale (fiscalité, commerce, politiques monétaires, etc.) et les facteurs du cycle économique (croissance du PIB, dynamique des exportations).

Dunning (1993) a classé les macro-déterminants de l'IDE selon les quatre types de motivation des IDE.

Tout d'abord, des investissements dans les études de marché sont effectués pour soutenir les marchés existants ou exploiter de nouveaux marchés. Parce que ce type d'investissement vise à mieux servir un marché local grâce à la production locale, la taille du marché et la croissance du marché de l'économie hôte sont les principaux facteurs qui encouragent les IDE à rechercher un marché. Les obstacles au service du marché, tels que les tarifs et les frais de transport, encouragent également ce type de travail. Outre la taille du marché et les restrictions commerciales, les entreprises peuvent lancer des investissements dans les études de marché lorsque leurs principaux fournisseurs ou clients ont établi des installations de production étrangères et, pour maintenir leur activité, elles doivent les suivre à l'étranger (Dunning, 1993).

---

<sup>176</sup> Hanna Makhavikova, op.cit, p15

Deuxièmement, lorsque les entreprises investissent à l'étranger pour acquérir des ressources non disponibles chez elles, l'investissement est appelé découverte de ressources. Contrairement aux IDE à la recherche d'un marché, ce type d'IDE est destiné à desservir non seulement le marché local, mais aussi le pays d'origine et les marchés des pays tiers. La disponibilité des ressources naturelles, de la main-d'œuvre bon marché et qualifiée et des infrastructures physiques est le principal attrait de l'IED dans la recherche de ressources (Dunning, 1993).

Troisièmement, l'investissement est rationalisé ou la recherche d'efficacité lorsque l'entreprise peut gagner de la gouvernance commune d'activités dispersées géographiquement en présence de d'économies d'échelle et de gamme. Les investisseurs à la recherche d'efficacité cherchent à tirer parti de dotations en facteurs différents, cultures, arrangements institutionnels, systèmes économiques politiques et des structures de marché en concentrant la production dans un nombre d'emplacements pouvant desservir plusieurs marchés (Dunning, 1993).

Enfin, les entreprises peuvent avoir de plus en plus recours aux IDE pour obtenir des actifs stratégiques, à la fois tangibles et intangibles, qui peuvent être critiques pour leur stratégie à long terme. Les investissements stratégiques à la recherche d'actifs peuvent inclure des marques, du capital humain, des réseaux de distribution, etc. qui permettent à une entreprise d'être compétitive sur un marché hôte et sur des marchés étrangers. Alternativement, les investissements stratégiques à la recherche d'actifs ne conduisent pas nécessairement à un renforcement de la position pour affaiblir la position concurrentielle de ses concurrents (Dunning, 1993).

Des facteurs plus généraux peuvent également influencer sur les entrées d'IDE: la stabilité politique, le cadre macroéconomique, les attitudes favorables aux investissements étrangers, les compétences, les faibles coûts de transaction, les bonnes infrastructures, etc.

Les STN décident d'investir à l'étranger en examinant à la fois les facteurs d'incitation (microéconomiques) et d'attraction (macroéconomiques). Mais les facteurs d'attraction et de répulsion ne suffisent pas à expliquer le choix final des lieux d'accueil, comprendre les motivations, les stratégies et les objectifs des STN.

## **Section 02 : Vision de la littérature sur les déterminants de la localisation des IDE**

### **1. Littérature empirique sur les déterminants de l'IDE dans les pays d'accueil en développement<sup>177</sup>**

Compte tenu de l'importance croissante des IDE dans l'économie mondiale, en particulier dans les pays en transition, une vaste littérature empirique sur les déterminants de l'IDE s'est développée. Le modèle classique des déterminants de l'IDE commence au début des travaux de recherche de Dunning (1973) et McQueen (1981) qui fournissent une analyse complète basée sur la propriété, la localisation et le paradigme de l'internationalisation (OLI). Le paradigme éclectique de Dunning est devenu le cadre le plus souvent utilisé dans les études empiriques sur les déterminants de l'IDE. Afin d'expliquer la motivation des investissements étrangers, les auteurs distinguent entre trois types traditionnels d'IDE: le marché, la recherche de ressources et la recherche d'efficacité des investissements.

#### **1.1 Motifs de recherche de marché et de ressources**

Il a été démontré que la taille des marchés revêtait une grande importance dans de nombreux pays précédents.

Travaux empiriques ayant étudié les déterminants de l'IDE en Europe centrale et orientale. Ainsi, Meyer (1998), Brenton (1999), Kinoshita et Campos (2003) et Faeth (2009) ont constaté que la taille du marché était le principal déterminant de l'investissement direct étranger dans la région des PECO.

Benacek et al. (2000) ont suggéré que l'accès au marché national et régional soit le principal facteur qui a influencé les investisseurs potentiels, le potentiel de marché constituant facteur dominant. L'impact des facteurs liés au marché sur l'IDE est motivé par les entreprises recherchant de nouveaux débouchés pour leurs produits et sont attirées la demande actuelle et une concurrence relativement faible dans un pays, le potentiel des économies d'échelle au sein de grands marchés de taille absolue et l'attente de croissance économique soutenue et poursuite de la croissance de la demande grâce au rattrapage des consommations.

Il semblerait que la similitude et la proximité avec l'UE soient importantes facteurs dans les décisions observées en matière de commerce et d'investissement, ce qui explique pourquoi une grande partie de l'IDE au début des années 90 était destinée à la Hongrie et à la République tchèque. (Holland et Pain 1998).

Cependant, selon Botrić et Škuflić (2006), la recherche du marché pourrait ne pas être la principale raison pour laquelle les investisseurs ont choisi d'investir dans les pays d'Europe centrale et orientale. Même si le niveau du PIB s'est avéré significatif et positif, la valeur du coefficient a été relativement petite. Cela a confirmé le coefficient négatif sur la population et le taux de croissance du PIB.

De nombreux auteurs ont tenté d'évaluer les motivations de la recherche de ressources dans les PECO. Ce type de motif d'investissement est important pour les investissements verticaux et implique la délocalisation plutôt que la reproduction des activités de production afin de réduire coûts de production.

L'influence du coût de la main-d'œuvre sur l'IDE n'est pas concluante: certaines études le trouvent pertinente alors que d'autres le trouvent insignifiant.

---

<sup>177</sup> Hanna Makhavikova , op.cit ,p31.

Par exemple, Lankes et Venables (1996), Lansbury et al. (1996), et Carstensen et Toubal (2004) ont déclaré que les salaires des travailleurs non qualifiés et la présence de travailleurs qualifiés avaient un effet important sur la décision des investisseurs de choisir un emplacement en Europe centrale et orientale. Lankes et Venables (1996) ont également suggéré que les différences de productivité affectaient la décision de localisation, sauf dans le cas des investisseurs qui ont l'intention d'apporter de nouvelles technologies avec eux.

Les résultats empiriques de Bellak et Leibrecht (2007) ont corroboré ces résultats. Ils ont constaté que, dans une perspective européenne plus large, les faibles coûts de main-d'œuvre attirent davantage dans les PECO et le fait que la main-d'œuvre soit encore relativement immobile pourrait fournir une incitation pour les gouvernements des PECO à adopter des politiques visant à maintenir les salaires bas. Merlevede et Schoors (2004) ont constaté que le coût de la main-d'œuvre est à lui seul insignifiant, mais variable dans le temps, il révèle un impact négatif important sur l'IDE. Cela indique que l'impact du coût unitaire relatif de la main-d'œuvre en tant que déterminant devient plus important pendant une période de transition.

L'IDE en quête de ressources désigne également des sites spécifiques où les ressources naturelles sont abondantes (ressources et matières premières, telles que le gaz naturel ou le pétrole (Kinoshita et Campos 2003)). Shiells (2003) a montré que les entrées d'IDE étaient généralement liées aux ressources naturelles.

Extraction des ressources ou des projets d'infrastructure de transport d'énergie, les opérations de privatisation et les conversions de dettes en fonds propres pour payer l'approvisionnement en énergie.

Selon Shiells, les IDE dans les pays de la CEI\* consistaient principalement à «rechercher des ressources», tandis que les IDE dans les pays plus avancés dans le processus de transition étaient plus souvent «à la recherche d'efficacité», c'est-à-dire orientée vers le traitement des exportations à faible coût de main-d'œuvre (ajustés en fonction de la productivité) (Shiells 2003). Tondel (2001) et Janicki et Wunnava (2004) ont également observé une différence dans les motivations pour investir dans la CEI et dans les PECO et les États baltes. Les résultats ont soutenu une hypothèse d'études de marché et d'investissements à la recherche de ressources répandues dans la CEI. En revanche, les investissements les PECO et les États baltes sont apparus plus sensibles au risque, suggérant un rôle pour les investissements à la recherche d'efficacité ou verticaux (Tondel 2001). Les ressources naturelles étant largement disponibles dans les pays post-communistes de la CEI mais rarement présentes dans les pays d'Europe centrale et orientale, les IDE en quête de ressources sont souvent exclus des modèles d'IDE.

En général, de nombreux résultats ont confirmé que l'accès au marché est considéré comme le plus important.

Facteur important dans la décision d'investissement, le coût des facteurs joue un rôle moindre, bien que toujours important dans de nombreux cas.<sup>178</sup>

## **1.2 Motifs de recherche d'efficacité**

---

\* La Communauté des États indépendants (CEI) a été créée en décembre 1991 par onze pays de l'ex-URSS : Arménie, Azerbaïdjan, Biélorussie, Kazakhstan, Kirghizstan, Moldavie, Ouzbékistan, Russie, Tadjikistan, Turkménistan, Ukraine. Elle a été rejointe en décembre 1993 par la Géorgie. Les états baltes -membres de l'Union européenne (UE)- sont les seules anciennes républiques soviétiques à ne pas être membres de la CEI.

<sup>178</sup> Hanna Makhavikova, op.cit, p32.



De nombreux auteurs ont essayé d'estimer les facteurs qui font référence à la qualité globale de l'hôte. Et ils font très souvent référence à des facteurs spécifiques à la transition.

Ainsi, par exemple, Melo et al. (1996) ont adopté une approche intégrée pour évaluer l'interaction des conditions initiales, par ex. niveau de développement, distorsions macroéconomiques, appartenance à l'ancienne Union soviétique, urbanisation, dépendance commerciale, changement politique, réformes et performance économique. Selon l'étude de Melo et al., Les conditions initiales ont été les facteurs déterminants de la performance économique des économies en transition, mais la libéralisation économique a été le facteur déterminant le plus important des différences de croissance (Melo et al. 1996).

Ces résultats ont été appuyés par de nombreux autres chercheurs. Ainsi, Janicki et Wunnava (2004), ainsi que Demekas et al. (2005), ont révélé que les pays qui avaient réussi à créer un environnement économique et politique solide, caractérisé par la stabilité des marchés financiers, avec des risques moins importants de crise financière ou de défaut, ont été susceptibles de gagner des investissements étrangers. Ils ont également constaté que l'ouverture au commerce était la plus significative de toutes les variables, et cela a été expliqué par le fait que le commerce et les investissements se complètent (Janicki et Wunnava 2004; Demekas et al. 2005).

Kinoshita et Campos (2003) ont comparé la force de la recherche de motifs d'efficacité dans les pays de la CEI et les pays non membres de la CEI. Ils ont constaté que l'infrastructure et l'ouverture de l'économie n'avaient qu'un effet statistiquement significatif sur l'IED dans les pays de la CEI. Cependant, dans les pays non membres de la CEI, l'agglomération et la distance par rapport au cœur de l'UE ont eu un effet plus marqué. L'ampleur de la libéralisation externe, l'élimination des restrictions à l'IDE et la qualité de l'environnement juridique et bureaucratique s'avèrent affecter l'IDE dans tous les pays.

Brenton et al. (1998) ont utilisé l'indice de liberté économique de *l'Heritage Foundation* en tant que variable indépendante supplémentaire pour vérifier si une solution adaptée à l'environnement des entreprises compte pour les investisseurs étrangers. Les résultats ont suggéré que les décideurs politiques dans les PECO devraient stimuler la facilité des affaires pour augmenter les entrées d'IDE.

Woodward (2000) a constaté qu'un régime fiscal flexible pourrait encourager les investisseurs et supprimer les obstacles existants au processus de croissance de la productivité (Woodward 2000).

De même, Albulescu et al. (2010) a signalé un déterminant peu commun de l'IDE: la stabilité financière. Les résultats ont montré qu'un taux de prêt plus bas semblait attirer davantage d'IDE dans les PECO, grâce à la stabilité du secteur financier et les systèmes bancaires dans les PECO s'avèrent également jouer un rôle important pour attirer les flux d'IDE (Albulescu et al. 2010).

Tintin (2011) a constaté un effet économiquement significatif des institutions (en particulier économique) sur les entrées d'IDE dans les PECO. Il a trouvé l'état de l'indice de fragilité, les droits politiques, les libertés civiles et d'autres variables institutionnelles étaient empiriquement importants. De plus, il a prouvé que les indicateurs institutionnels ont des effets différents (Tintin, 2011). Au contraire, Bevan et Estrin (2011) n'ont aucun impact significatif du risque pays, de la libéralisation des prix intérieurs et du développement de la politique de concurrence, le développement institutionnel et la, le cadre politique était

pertinent. En outre, ils n'ont trouvé aucune preuve solide de l'importance des institutions informelles, une fois que les institutions formelles ont été contrôlées.<sup>179</sup>

En d'autres termes, le développement des institutions formelles semble être étroitement lié aux institutions informelles (Estrin et Meyer 2011).

Altomonte (1998), Altomonte et Guagliano (2001), Resmini (2000) ont analysé les déterminants des entrées d'IDE dans les pays d'Europe centrale et orientale en utilisant des données sectorielles sur l'IDE.

Cette approche est intéressante car les IDE sont spécifiques à l'industrie, mais pas à chaque pays.

En outre, dans les économies en transition, la concentration de l'IDE dans certains secteurs peut influencer sur la trajectoire et le rythme du processus de restructuration, en remodelant la spécialisation industrielle des pays d'accueil. Altomonte (1998) a constaté que le coût relatif de la main-d'œuvre ne dissuade les IDE que dans les secteurs à taux faible ou moyen à faible niveau de coûts irrécupérables, tandis que le niveau de risque affecte toutes les spécifications du sous-secteur.

Altomonte et Guagliano (2001) ont constaté qu'un environnement juridique sain avait une influence positive uniquement sur les industries où les coûts irrécupérables sont élevés. Les résultats de Resmini (2000) ont indiqué que les gouvernements peuvent jouer un rôle dans l'attraction des IDE puisque les variables les plus importantes, à savoir le stade du processus de transition, le degré de l'ouverture de l'économie et même dans une moindre mesure, la concentration de fabrication.

La privatisation, étant le transfert des droits de propriété d'une entreprise publique au secteur privé, représentant le processus par lequel se fait la libéralisation du marché, de nombreuses études sont consacrées à la privatisation en tant que facteur d'IDE dans les pays de la CEE\*.

Brada explique bien la logique qui sous-tend l'importance des niveaux de privatisation (1996) et Ash et Hare (1994). Selon Brada (1996), «la principale différence entre le socialisme et le capitalisme réside dans la propriété de la propriété». Ainsi, si les pays en transition sont en mesure d'apporter des changements positifs dans la propriété des actifs productifs, ils réussiront à attirer des capitaux étrangers.

Frêne et Lièvre (1994) complètent ces déclarations en soulignant que la privatisation contribue grandement vers la création d'une économie de marché efficace et performante en abaissant les coûts de production, en améliorant la qualité des biens et services et encourager l'innovation.

Les avantages de la privatisation ont été examinés par Lansbury et al. (1996), Kalotay et Hunya (2000), Marinova et Marinov (2003), Carstensen et Toubal (2004), Johnson (2006) et Mateev (2009). Toutes les études ont souligné l'ensemble des effets positifs des IDE liés aux privatisations en Europe centrale et orientale. Estrin (1994), Kalotay et Hunya (2000), Carstensen et Toubal (2004) ont également constaté que la méthode de privatisation est importante. En fait, la restructuration et la mise en place de gouvernement d'entreprise peut être plus important que la disposition des anciens actifs appartenant à l'État (Kalotay et Hunya 2000). Les méthodes de privatisation: privatisation par chèques, rachat par la direction et par les employés et ventes aux propriétaires extérieurs, ont notamment été soulignés. La vente à des propriétaires extérieurs est considérée comme la méthode de privatisation la plus

<sup>179</sup> Hanna Makhavikova, op.cit, p33.

\*Communauté économique européenne

avantageuse. Les arguments en faveur de la vente de la société incluent les revenus financiers directs au gouvernement, le capital externe effectif d'affaires à une entreprise ainsi que le transfert de technologie et de savoir-faire (Estrin 1994). Carstensen et Toubal (2004) ont<sup>180</sup> constaté que les pays dont les ventes à des propriétaires externes étaient la principale approche de la privatisation entraînaient des entrées de capitaux étrangers nettement plus élevées. La distribution d'actions à la direction et aux employés est une méthode moins rentable, une approche privilégiée n'apporte pas directement de nouveaux fonds à une entreprise ou à un gouvernement et fait face à des problèmes majeurs de motivation des employés et la performance des travailleurs est souvent liée à la consommation par le biais de salaires plus élevés. La méthode la moins favorable se réfère à la privatisation par chèques qui n'accumule pas les revenus souhaités par le gouvernement et ce qui est encore plus important ne garantit pas l'émergence d'une gouvernance d'entreprise adéquate (Estrin 1994). Les résultats de Holland et Pain (1998) confirment cette affirmation en concluant que la privatisation par chèques a tendance à attirer moins d'IDE.

Johnson (2006), ainsi que Mateev (2009), n'ont pas trouvé de preuve solide que la méthode de privatisation a eu un effet significatif sur les recettes d'IDE, contredisant ainsi les résultats précédents. Une explication possible est la période d'étude 2000-2006, au cours de laquelle la plupart des économies en transition de l'échantillon avaient achevé leurs programmes de privatisation.

Brada et al. (2003) et Grcic et Babic (2003) ont étudié les stratégies spécifiques à la transition, telles que les progrès de la privatisation, la libéralisation des prix et du commerce, la réforme du secteur bancaire et l'éradication de la corruption. Ils ont trouvé que comparés avec les pays d'Europe centrale et orientale et les États baltes, les pays d'Europe du Sud-Est ont été moins efficaces pour attirer les IDE, en raison du ralentissement des réformes, du début de la privatisation et de la baisse de la confiance des marchés à l'égard des perspectives d'adhésion à l'UE (Grcic et Babic 2003). Brada et al. (2003) ont également confirmé l'importance de la stabilité politique dans la région pour les Balkans.

En général, les résultats empiriques suggèrent que des déterminants tels que la privatisation, les régimes commerciaux, ainsi que le niveau d'infrastructure et la proximité du marché de l'union européenne apparaissent comme un facteur déterminant.

### **1.3 Facteurs spécifiques à l'intégration**

Le degré d'intégration dans l'économie mondiale est un autre facteur qui a été pris en compte.

Argumenté pour influencer sur le niveau des IDE, l'intégration politique et économique des PECO avec l'UE a donné le signal aux investisseurs étrangers que ces pays étaient mieux réglementés et politiquement plus stables. Ainsi, certaines études ont été axées sur les effets de l'intégration à l'UE.

Holland et Pain (1998) ont suggéré que l'effet d'une éventuelle adhésion à l'UE.

La motivation d'un investisseur à investir dans un pays candidat est double. Premièrement, la perspective de l'adhésion à l'UE a servi de validation externe des progrès réalisés dans la transition, c'est-à-dire du degré de réussite des politiques de réforme de chaque pays. En second lieu, l'adhésion à l'UE impliquait des garanties en termes d'environnement juridique et macroéconomique, de stabilité institutionnelle et de politique. Les deux effets ont servi à

---

<sup>180</sup> Hanna Makhavikova, op.cit., 34.

réduire le niveau de risque perçu au sein des PECO. C'est pourquoi les annonces d'adhésion par le Conseil européen ont mesuré les progrès de la transition du pays candidats.<sup>181</sup>

Witkowska (2007) a également montré dans son étude que tous les ajustements apportés aux exigences de l'UE ont réorganisé les conditions de l'activité dans les nouveaux États membres et conduit à l'amélioration de leurs fondamentaux économiques (Witkowska 2007).

Un nombre considérable d'études comprenait un modèle empirique pour étudier les effets d'intégration. Ils permettent d'étudier le choix de la localisation internationale dans un contexte d'intégration économique régionale lorsque les pays concluent des accords multilatéraux de libre-échange avec l'UE.

Seric (2011) a présenté un essai visant à déterminer comment l'établissement de l'Accord de libre-échange centre-européen et zone de libre-échange balte a influencé les décisions de localisation. Il a constaté que les ALE avaient créé des plateformes commerciales intra régionales. Dans le même temps, ils ont fourni un terrain d'entraînement où les pays de la CEE pourraient s'habituer aux règles du libre-échange pour une pleine adhésion à l'Union européenne (UE). Les coefficients positifs et significatifs pour deux variables d'intégration régionale telles que les accords d'ouverture et les accords de libre-échange suggèrent qu'une intégration régionale plus profonde et l'adhésion à un ALE ont des effets tangibles sur l'attraction d'IDE (Seric 2011). Les conclusions de Hengel (2011) peuvent être considérées comme un complément aux travaux de Seric (2011). Il a constaté que les IDE en SEE étaient attirés par les marchés à forts revenus, une plus grande ouverture des échanges et un degré plus élevé de réformes du climat de l'investissement.

Le coefficient relatif à l'ALECE était positif, mais non significatif.

Leur analyse a apporté un soutien supplémentaire à l'affirmation selon laquelle le climat d'investissement, les réformes étaient importantes pour les investisseurs étrangers. Ils ont apporté la preuve que les réformes dans infrastructures, la politique de la concurrence, la privatisation et la restructuration des entreprises entraîner une augmentation notable de l'IDE.

Leur analyse a apporté un soutien supplémentaire à l'affirmation selon laquelle le climat d'investissement et les réformes étaient importants pour les investisseurs étrangers. Ils ont apporté la preuve que les réformes des infrastructures, la politique de la concurrence, la privatisation et la restructuration des entreprises entraînent une augmentation notable de l'IDE.

Certaines études ont examiné l'effet seuil de l'adhésion à l'UE en introduisant des variables factices de changement structurel pour les annonces clés de l'adhésion à l'UE.

Bevan et Estrin (2000, 2004) ont étudié l'effet de l'élargissement de la politique de l'Union européenne sur l'investissement étranger direct dans les PECO et ont montré que les annonces ont eu un impact direct sur les recettes d'IDE. Ils ont constaté que l'Essen le conseil européen n'a eu aucun effet sur les entrées d'IDE; toutefois, la promulgation de l'Agenda 2000 a eu un résultat positif et statistiquement significatif sur au moins cinq des dix pays candidats à l'adhésion (Bevan et Estrin 2000, 2004).

Altomonte et Guagliano (2003) ont constaté que l'Europe centrale et orientale affichait un plus grand potentiel d'attraction des flux d'IDE par rapport aux Régions méditerranéennes, en termes de stratégies de STN axées sur le marché et la recherche d'efficacité. Ils ont constaté que cela était probablement dû au degré d'intégration plus élevé atteint parmi les PECO (Altomonte et Guagliano 2003).<sup>182</sup>

<sup>181</sup> Hanna Makhavikova , op.cit ,p35.

<sup>182</sup> Hanna Makhavikova , op.cit ,p36.

Clausing et Dorobantu (2005) ont également constaté que la publication de l'Agenda 2000 en juillet 1997, les investissements directs étrangers dans les pays de la première vague (Hongrie, Pologne, République tchèque, Estonie, Slovaquie, Bulgarie et Roumanie) moins que la deuxième vague (Lituanie, Lettonie, Slovaquie, Bulgarie et Roumanie). La différence de magnitude et la signification statistique des variables nominales des première et deuxième vagues pourraient être expliquées par le fait que les réformes dans les pays de la première vague étaient plus réussies, et il n'y avait aucun doute sur le fait que ces pays rejoindraient l'UE. Cependant, les processus de transition des pays de la deuxième vague ont été beaucoup plus lents, et leurs économies n'ont pas été aussi performantes que celles des pays identifiés comme la première vague. La publication de l'Agenda 2000 a réduit les incertitudes concernant les perspectives d'adhésion de ces pays à l'Union européenne (Clausing et Dorobantu 2005).

Gungor et Binatli (2010) ont mis en évidence l'impact de l'adhésion à l'UE de l'Europe centrale et orientale, l'Ukraine et la Turquie. Ils ont envisagé trois étapes de l'intégration dans l'UE. À savoir, le statut de candidat, l'ouverture des négociations et l'adhésion à l'UE. Les estimations empiriques suggèrent que l'effet des perspectives de l'adhésion à l'UE est positif et significatif. Ainsi, une importante quantité d'IDE afflue dans les pays en développement. Les pays d'Europe centrale et orientale sont motivés par le processus d'intégration dans l'UE (Gungor et Binatli 2010).

Cependant, toutes les études n'indiquent pas d'effets positifs de l'adhésion à l'UE sur les flux entrants de l'IDE. Ainsi, Brenton et al. (1998) ont indiqué que les flux d'IDE étaient positivement affectés par la taille du PIB, alors que l'influence sur les flux d'IDE de la taille du marché et l'adhésion à l'UE ne semblait pas statistiquement significative (Brenton et al. 1998). Bos et van de Laar (2004) n'ont également trouvé aucune preuve d'un effet global de rattrapage ou d'annonce. Les fondamentaux économiques expliquent plutôt les différences d'investissement étranger dans la région (Bos et van de Laar 2004).<sup>183</sup>

## **2. Les déterminants des investissements directs étrangers en Afrique<sup>184</sup>.**

### **2.1 Les flux IDE à destination du continent africain**

Quand on parle d'investissements directs étrangers en Afrique, la perception communément répandue, est qu'ils sont fortement dépendants des dotations en ressources naturelles des pays de cette région du monde. Cette hypothèse semble être corroborée par l'analyse des données.

En effet entre 2000 et 2002, le Nigéria, l'Angola (pays instables politiquement) et l'Afrique du Sud ont attiré en moyenne 65% du total des flux d'investissements directs étrangers à destination de l'Afrique (World Bank, 2004). Ces pays sont par ailleurs, parmi ceux bénéficiant des réserves de ressources naturelles les plus élevées sur le continent africain.

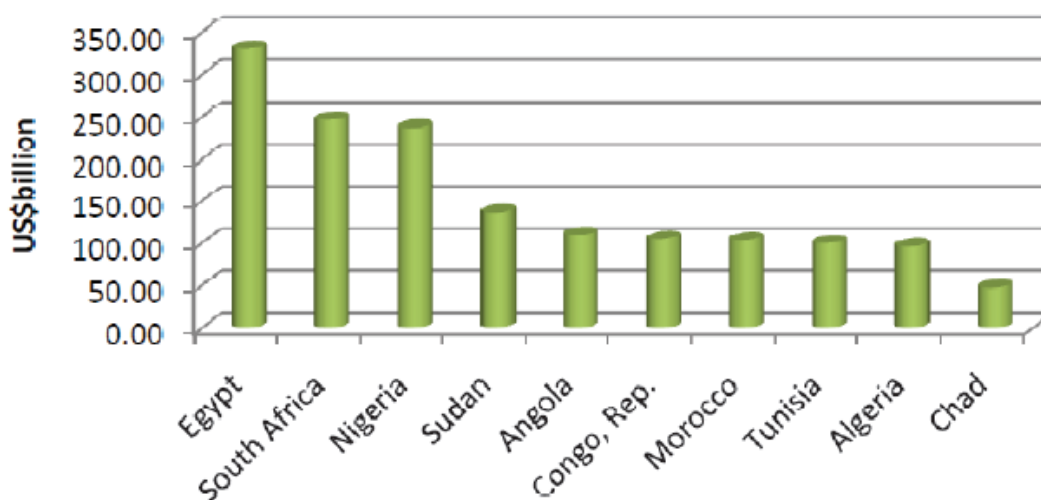
Si cette hypothèse est vraie, cela voudrait dire que le déterminant principal des IDE est un facteur incontrôlable, et que les pays non dotés en ressources naturelles n'attireront que peu voire pas d'investissement étranger, quels que soient les efforts engagés. Nous chercherons donc ici, à déterminer hormis les ressources naturelles, dans quelles domaines les pays africains doivent faire des progrès afin d'accroître leur attractivité en matière d'investissement étranger ? Cela est important, car d'après les Nations Unies, augmenter les investissements directs étrangers en Afrique, permettra à ce continent de se rapprocher de ses objectifs de développement du millénaire. L'un de ces objectifs sinon le plus important, est la réduction de la pauvreté sur ce continent de moitié, d'ici 2015. Selon la déclaration du Nouveau Partenariat

<sup>183</sup> Hanna Makhavikova, op.cit, p37.

<sup>184</sup> Famaria Djibril Koné : « La croissance en Afrique et les investissements directs étrangers ». Economies et finances. Université Rennes 1, 2014. Français. <NNT : 2014REN1G038>. <tel-01204622>p93.

pour le Développement de l'Afrique (NEPAD), l'Afrique a besoin, pour amorcer son développement, de résorber un déficit d'investissement annuel à hauteur de 12% de son PIB(soit 64 Milliards de Dollars). Etant donnée la faiblesse du revenu et de l'épargne des ménages africains, cette ressource financière ne peut pour l'instant que venir de l'extérieur. Or, on assiste depuis le début des années 90 à un repli de l'aide officielle au développement reçu par les pays africains. On est passé d'à peu près 187 Milliards de Dollars en 1990, à 10 Milliards de Dollars en 2001 pour l'aide reçue par l'Afrique au titre du développement (World Bank,2003). Ce faisant, le besoin en ressources financières devra être résorbé par les investissements directs étrangers. Après dix ans de croissance continue, les flux d'IDE à destination du continent africain sont passés de 72 Milliards de Dollars en 2008 à 59 Milliards en 2009. Soit une baisse de 19%, due à la crise financière et économique (UNCTAD, 2010). Le continent africain, n'a jamais été un des récipiendaires majoritaires d'investissements étrangers. En1990, la part d'IDE reçue par le continent africain représentait à peine 1,37 % du total, contre10,9 % pour l'Asie. En 2009, on est passé à 5,27 % pour l'Afrique, contre 27 % pour le continent asiatique. Les flux d'IDE sur le continent africain, diffèrent d'une région à une autre. C'est l'Afrique centrale qui dominait de 2002 à 2004, puis de 2005 à 2008c'est l'Afrique du Nord qui était en tête. En 2009 dans toutes les régions du continent, on a enregistré une baisse des flux d'IDE, permettant à l'Afrique centrale qui a connu le repli le plus faible de repasser en tête. Comme cité plus haut, la grande majorité de ces flux d'investissement étranger va dans les secteurs d'exploitation des ressources naturelles (secteur primaire). Entre 1998 et 2007, les dix premiers pays africains récipiendaires d'IDE étaient l'Egypte, l'Afrique du Sud, le Nigéria, le Soudan, l'Angola, le Congo, le Maroc, la Tunisie, l'Algérie et le Tchad

**Graphes N° 01 : Les 10 premiers récipiendaires de flux d'IDE sur le continent africain.**



**Source: African Development Bank Group, Working Paper Series N°136**

En outre, sur la période 1995-2001 la moyenne des IDE reçus par les pays africains était de 7Milliards de Dollars. En retirant l'Afrique du Sud, le Nigéria et l'Angola (pays fortement dotés de ressources naturelles), cette moyenne tombe à 2,9 Milliards. Il faudra donc que les autres pays de ce continent, arrivent à attirer un montant suffisant d'IDE, afin de résorber ce déficit de ressources financières nécessaires à leur développement.<sup>185</sup>

## 2.2 Les déterminants des flux d'IDE

Il existe une littérature économique abondante sur les déterminants des IDE de façon générale et à destination du continent africain en particulier. Cependant, c'est (Dunning, 1977)

<sup>185</sup> Famaria Djibril Koné ,op, cit 94.

qui a le premier défini un cadre d'analyse et de compréhension des raisons et des endroits où les entreprises investissent à l'étranger. Pour lui, les entreprises investissent à l'étranger en vue de tirer profit de trois sortes d'avantages (Propriété, Localisation et Internalisation).

Les avantages de propriété (droit de propriété, licence, ...), permettent à une firme de mieux rivaliser avec celles présentes sur son marché. En effet, les licences d'exploitation par exemple lui donnent un accès prioritaire, à l'exploitation et à l'exportation de ressources (matières premières) capitales pour son secteur d'activité, que les autres entreprises ne détiennent pas.

Les avantages de localisation sont ceux tirés de l'attractivité du pays étranger choisi (avantages liés au coût du travail, gains commerciaux, avantages stratégiques, ...). Ce type d'avantage motive par exemple les investissements étrangers, visant à approvisionner le marché domestique du pays dans lequel les firmes multinationales s'installent, par le biais de filiales (IDE horizontaux). Les avantages de localisation sont la conséquence de différences de dotation en ressources naturelles, de régulations mises en œuvre, de coûts de transport, de stabilité macroéconomique et de facteurs culturels.

Enfin, les avantages d'internalisation sont ceux tirés de l'arbitrage entre les marchés étrangers et domestiques de l'entreprise qui souhaite investir. Dans ce cas, la délocalisation de tout ou d'une partie du processus productif engendre des gains de coût (IDE verticaux).

Ce faisant, (Dunning, 1993) définit quatre types d'IDE, en fonction des avantages évoqués plus haut :

- Les investissements directs étrangers liés à l'abondance de ressources (matières premières, force de travail, ...). La production et l'exploitation de ces ressources sont liées à leur localisation. Mais, étant donné que ces ressources peuvent être localisées à différents endroits, les entreprises choisiront d'exploiter les sites dans lesquels les coûts de production sont les plus faibles.
- Les investissements directs étrangers liés à la recherche de marché (IDE horizontaux). Ces investissements se font par rapport à la taille de marché, du potentiel de croissance du marché et en fonction d'une combinaison de ces deux facteurs.
- Les investissements directs étrangers liés à la recherche d'efficacité (IDE verticaux). Ces investissements visent essentiellement à tirer profit de la structure de coût faible, dans certaines localisations. Elles tiennent compte de l'analyse coût-productivité de la main d'œuvre locale, coût-qualité des infrastructures locales (télécommunication, transport, ...), coûts administratifs pour lancer une activité (horizon temporel, ...).

Ce type de critère est capital pour des secteurs où la production est dédiée à l'international, où c'est le prix plutôt que la qualité qui est un facteur d'achat (textile, électronique, ...).

- Les investissements directs étrangers liés à la recherche d'actifs stratégiques. Ces investissements se matérialisent pour la plupart, par des fusions et acquisitions qui sont des opérations par lesquelles, l'entreprise étrangère acquiert tout ou une partie du capital d'une entreprise locale. Ils visent des entreprises ayant un fort potentiel de croissance étant donné une technologie qu'elle possède, une main d'œuvre qualifiée et spécialisée dont elle dispose.<sup>186</sup>

La littérature économique sur les déterminants des IDE, recense deux sortes de facteurs (pull et push), déterminant les avantages qu'offrent les pays aux investisseurs étrangers

---

<sup>186</sup> Famaria Djibril Koné, op. cit p 95.

désireux d'investir (Fernandez-Ariaz, 1996). Par facteur « push », on entend ceux qui sont externes aux pays (déterminants cycliques, conjoncturels), tandis que par facteur « pull » on fait allusion à la situation économique, sociopolitique et structurelle du pays dans lequel les investisseurs étrangers souhaitent s'installer. Il existe dans la littérature, d'autres classifications des facteurs déterminant les flux d'IDE reçus par un pays. On peut citer les travaux de (Tsai, 1991) et (Ning & Reed, 1995), qui classent ces facteurs selon qu'ils influencent l'offre ou la demande d'IDE. Tous ces facteurs (déterminants des flux d'IDE), peuvent être regroupés de la manière suivante:

- **Les infrastructures:** Plusieurs études sur les déterminants des investissements directs étrangers montrent le rôle primordial du développement des infrastructures. Pour les pays africains, on peut citer (Musila & Sigué, 2006) et (Dupasquier & Osakwe, 2006), au niveau des pays en voie de développement on a (Mengistu & Adams, 2007) et (Cotton & Ramachandran, 2001). Cependant, concernant les flux d'IDE provenant des Etats-Unis et à destination de l'Afrique, (Nnadozie & Osili, 2004) ont trouvé que les infrastructures n'étaient pas déterminantes dans l'attractivité des pays africains de leur échantillon. Dans un échantillon de 23 pays développés et en voie de développement et sur la période 1979-1999, (Gholam, Lee, & Heshmati, 2006) ont montré que la présence d'infrastructures de communication et d'information permet aux pays développés d'attirer plus d'IDE. Au sein des pays en voie de développement de leur échantillon, la direction de causalité est inversée. Les investisseurs étrangers préfèrent les pays dotés de bons réseaux routiers, d'aéroports, de distribution d'eau, d'électricité, de téléphone, d'Internet, étant donné que les coûts de production y sont faibles toutes choses égales par ailleurs (Morisset, 2000) et (Asiedu, 2002).
- **Le cadre institutionnel, politique (le climat des affaires) :** (Daude & Stein, 2007) ont étudié l'importance d'un grand nombre de variables, traduisant la qualité des institutions, dans le potentiel d'attractivité des IDE. Ils ont montré que de façon générale, des institutions de bonne qualité permettent d'attirer plus d'IDE. Plus précisément, l'imprédictibilité des lois, un cadre réglementaire excessif, l'instabilité gouvernementale et le manque d'engagement de l'Etat, jouent un rôle délétère pour l'investissement étranger. Dans un panel de 69 pays et sur la période 1981-2005, (Ali, Fiess, & MacDonald, 2006) montrent que la qualité des institutions est un bon indicateur du montant d'IDE qu'un pays est capable d'attirer. Ils trouvent également que l'aspect institutionnel le plus important, est celui relié à l'existence de droit de propriété, d'état de droit et de risque d'expropriation dans les secteurs manufacturiers et de services. Les économies démocratiques et politiquement stables, sont plus à même de susciter l'intérêt des investisseurs étrangers, que les économies instables (Schneider & Frey, 1985). Les régimes démocratiques sont plus susceptibles d'assurer l'état de droit, les droits de propriété et de lutter contre la corruption, que les autres (Ngowi, 2001). Le continent africain a bénéficié de faibles flux d'IDE comparé aux autres, car il est considéré par les entreprises multinationales comme étant risqué, caractérisé par un manque de stabilité politique et institutionnelle (Asiedu, 2002).
- **La dotation en ressources naturelles :** La disponibilité de ressources naturelles a un impact positif et significatif sur le montant d'investissement étranger reçu par un pays (Dupasquier & Osakwe, 2006) et (Asiedu, 2002). Comme mentionné plus haut, ce sont les pays africains possédant le plus de ressources, qui ont attiré la majorité des IDE à destination du continent.<sup>187</sup>
- **Le cadre macroéconomique et la taille de marché :** En utilisant des données sur le Chili, la Thaïlande et la Malaisie, (Chowdhury & Mavrotas, 2006) montrent que le PIB cause les

<sup>187</sup> Famaría Djibril Koné, op. cit p 96.



IDE pour le Chili et non vice versa, tandis qu'en Malaisie et en Thaïlande, la causalité est bidirectionnelle. On considère qu'une forte croissance ou de bonnes perspectives de croissance anticipées sont le résultat de politiques macros économiques stables et crédibles, donnant ainsi de bons signaux aux investisseurs étrangers. Pour (Nnadozie & Osili, 2004), 2004) c'est le taux de croissance du PIB plutôt que le PIB par tête qui est déterminant pour les flux d'investissements étrangers qu'un pays est susceptible d'attirer. Pour d'autres comme (Kyereboah & Tettey, 2008), c'est le taux d'inflation qui est déterminant pour un investisseur désireux de s'installer dans un pays plutôt que le PIB. En utilisant l'inflation comme indicateur de la stabilité macroéconomique, on trouve qu'il est négativement relié au flux d'IDE (Nnadozie & Osili, 2004).

L'inflation réduit la profitabilité des investissements. C'est le résultat de mauvaises politiques monétaires et fiscales, telles qu'une offre monétaire excessive, un déficit budgétaire, qui peuvent sans cesse décourager les flux d'IDE.

Le degré d'ouverture, mesuré par la part des échanges (importations et exportations) dans le PIB d'un pays, renseigne sur la capacité des investisseurs à importer des inputs nécessaires à leur production, à exporter la production, ainsi qu'à éventuellement rapatrier leur profit. Ce faisant, les pays avec un fort contrôle sur les mouvements de capitaux, avec un régime commercial restrictif, n'encouragent pas les investisseurs étrangers à s'y installer. Ainsi, toutes les études s'intéressant à cette relation soulignent une corrélation positive entre le degré d'ouverture des pays et les flux d'investissements étrangers (Morisset, 2000) et (Asiedu, 2002).

Les dépenses de consommation du gouvernement représentent un indicateur de la taille de l'état dans l'économie. Les récentes réformes entreprises à la fois par les pays développés et en voie de développement, visent à réduire l'impact de l'état et à rendre ainsi par la même occasion l'économie plus efficiente. Le plus souvent financées par emprunt ou par imposition, plus elles sont élevées plus elles donnent un mauvais signal aux investisseurs à la fois sur la politique fiscale et sur le déficit de l'état. On peut citer (Mkenda.B & Mkenda.A, 2004), qui ont démontré la corrélation négative entre la taille de l'état et les flux d'investissements étrangers qu'un pays est susceptible d'attirer.<sup>188</sup>

---

<sup>188</sup> Famaría Djibril Koné ,op ,cit p 97.

## Section 03: Principales théories explicatives des IDE

Cette section présente les fondements théoriques de lien entre l'IDE traditionnel et les FMN. Jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, mouvement international des capitaux, peu importe que ce soit sous la forme d'investissements directs étrangers (IDE) ou d'investissements étrangers de portefeuille (IEP) - était considérée comme fonction des différences de taux d'intérêt réels. Le mouvement des capitaux était considéré comme essentiellement un trafic à sens unique - les capitaux circulaient de pays plus riches avec une abondance de capitaux et de fonds prêtables, où le taux d'intérêt était bas, vers des pays en développement à faible capital où le taux d'intérêt était plus élevé.

Ces perceptions étaient également ancrées dans les réalités du terrain. Entre le milieu du XIXe et le début du XXe siècle, le monde était nettement divisé en pays exportateurs et importateurs de capitaux et les besoins et les opportunités des pays riches et pauvres en capitaux se complétaient idéalement (Buckley et Roberts 1982).

En conséquence, les grandes puissances coloniales - comme la Grande-Bretagne, la France, les Pays-Bas et le Japon - qui régnaient sur la majeure partie du monde avant la Seconde Guerre mondiale, avaient d'importants investissements à l'étranger dans leurs colonies respectives. Par exemple, le rapport entre le stock d'IED sortant et le total des capitaux nationaux en Grande-Bretagne était d'environ 20 pour cent en 1913; en France, le ratio est passé de 10 pour cent en 1914 à 40 pour cent en 1929; et les investissements étrangers dans ses colonies étaient également importants pour le Japon pendant la période de 1850 à 1920. De même, entre 1913 et 1914, le ratio investissements sortants / PIB des Pays-Bas, de l'Allemagne et des États-Unis était de 82%, 11% et 7% respectivement, et la plupart des investissements étaient destinés aux pays en développement et aux colonies.

Ce n'est qu'au début des années 60 que l'explication traditionnelle du différentiel de taux d'intérêt a cédé la place à des stipulations théoriques plus sérieuses sur l'origine et la prolifération des IDE et des FMN. Les principaux facteurs et forces qui ont suscité un tel intérêt accru pour le lien entre IDE et FMN coïncidaient avec (a) l'ascendant des FMN américaines sur la scène mondiale au lendemain de la Seconde Guerre mondiale et le besoin croissant d'articuler un cadre pour expliquer et prévoir le commerce international, les mouvements de capitaux, ainsi que l'expansion des EMN dans le monde; (b) le besoin des pays d'Europe occidentale et du Japon de capitaux américains pour financer leur reconstruction d'après-guerre au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, et l'émergence de ces pays comme sources d'IDE mondial de la fin des années 1950 aux années 1960; (c) les percées des technologies de l'information et de la communication (TIC) entre les années 70 et 80 qui ont considérablement réduit la distance géographique entre les sites de production internationaux; (d) augmentation phénoménale des fusions et acquisitions (M&A) et des flux de capitaux autres que les capitaux propres, tels que le franchisage, les contrats de gestion et le crédit-bail, depuis les années 90; (e) inverser les flux d'IDE des pays en développement et émergents vers les pays développés, en particulier depuis le début du siècle actuel.<sup>189</sup>

### 1. Principales théories du Nexus IDE-FMN

---

<sup>189</sup> C. Dowlah (2018): “ **transformations of global prosperity** how foreign investment, multinationals, and value chains are remaking modern economy” , City University of New York New York, NY, USA, Library of Congress Control Number: 2017961830, [https://doi.org/10.1007/978-3-319-71105-8\\_1](https://doi.org/10.1007/978-3-319-71105-8_1), pp 75-76.

### **1.1 Théories parfaites basées sur la concurrence :**

Théories économiques classiques, fondée sur l'hypothèse d'une concurrence parfaite, n'a fourni aucune explication à l'internationalisation de la production ou à la mobilité transfrontalière des capitaux. Adam Smith (1776) et David Ricardo (1817) ont fondé leurs théories commerciales sur l'hypothèse fondamentale de l'immobilité du travail et du capital à travers les frontières nationales. Pour eux, un pays se spécialise dans la production de biens et services dans lesquels il a un avantage, puis exporte ces biens et services après avoir rencontré la consommation intérieure. De même, un pays importe les biens et services dans lesquels il a un désavantage économique. Les théories économiques classiques soutenaient donc qu'au lieu de produire au-delà des frontières nationales, les pays échangent des biens et des services sur un avantage absolu ou comparatif.

Les théories économiques classiques n'expliquaient pas cependant les sources de tels avantages ou inconvénients - ce vide a ensuite été comblé par la théorie néoclassique des proportions de facteurs, développée séparément par Eli Heckscher (1919) et Bertil Ohlin (1933). La théorie de Heckscher-Ohlin postule que la base de la spécialisation et du commerce réside dans les différences de dotations relatives en facteurs entre les nations - les pays ont tendance à générer et à exporter des biens et services qui nécessitent de grandes quantités de facteurs abondants qu'ils possèdent, et ils ont tendance à importer des marchandises et les services qui nécessitent de grandes quantités de facteurs qui sont relativement rares dans ce pays.

La théorie de Heckscher-Ohlin n'a donc pas seulement approuvé la vision traditionnelle que les écarts de taux d'intérêt expliquaient la mobilité des capitaux, mais soutenaient également que les flux de capitaux des pays riches en capitaux vers les pays pauvres en capitaux continueront jusqu'à ce que le taux d'intérêt entre les pays soit égalisé. Une extrapolation de la théorie impliquera également qu'avec les flux de capitaux, les revenus ainsi que les salaires et l'emploi dans les pays d'accueil augmenteront, et l'inverse se produira dans les pays d'origine (Twomey 2000).

Mais à la fin des années 1960, la théorie des taux d'intérêt a été démystifiée car les modèles de croissance de l'IDE, de PD et des FMN ne permettaient pas une telle concordance, et les différences de taux d'intérêt réels ne constituaient ni un motif nécessaire ni suffisant pour les flux de capitaux ou l'existence ou la prolifération de FMN (Markusen 1995). Avec l'augmentation phénoménale des IDE et des FMN dans les années 50 à 60, il est devenu évident qu'une usine ou une filiale pouvait être établie dans un pays étranger sans nécessairement exporter des capitaux du pays d'origine - les FMN pouvaient le faire en empruntant localement ou en réinvestissant leurs bénéfices.<sup>190</sup>

Plusieurs études puissantes ont montré que: (a) de 1966 à 1972, seulement 13 pourcentage des fonds investis à l'étranger par un large échantillon de les FMN provenaient de sources nationales et le reste était emprunté localement ou réinvesti (Hymer 1976); (b) la majorité des FMN ne se sont pas déplacées vers des pays mal dotés de capitaux (Hennart 1982); (c) les États-Unis est apparu non seulement comme le plus grand pays d'origine, mais aussi comme le plus grand destinataire d'IED simultanément (Hymer 1976; Caves 1982); (d) les FMN non seulement déplaçaient des capitaux à travers les frontières, mais elles transféraient également d'autres actifs corporels et incorporels, tels que la technologie, la gestion et les compétences organisationnelles (Dunning 1979).

### **1.2 Théories basées sur l'imperfection du marché**

---

<sup>190</sup> C. Dowlah (2018), op cit, pp 77-78.

Dans les années 70, de nouvelles séries de théories sur l'IED-FMN reflétant de nouvelles réalités ont émergé. Premièrement, les principaux spécialistes des mouvements mondiaux de capitaux ont commencé à reconnaître que l'investissement direct à l'étranger impliquait plus qu'un simple mouvement international de capitaux. Kindleberger (1969), par exemple, a souligné qu'au lieu de transférer de l'argent du pays d'origine pour prendre le contrôle d'une entreprise, les investisseurs empruntaient souvent de l'argent sur le marché local, et souvent les investissements étrangers se faisaient en nature, par l'échange de brevets, de technologies, ou des machines, et ainsi de suite. Dunning (1970) a souligné que l'IED accompagnait généralement des conseils techniques, la diffusion de connaissances précieuses et la recherche et développement (R&D), la technologie de production, les compétences en marketing, l'expertise en gestion, etc.

De telles compréhensions ont conduit à un autre changement profond dans les développements théoriques des IDE et des FMN. Alors que dans le passé les chercheurs se concentraient uniquement sur les IDE, et non sur leur produit - les FMN, dans les années 1970, plusieurs travaux fondamentaux, tels que McManus (1972), Buckley et Casson (1976) et Magee (1977), mettaient l'accent sur la théorie des entreprises multinationales, faire passer l'attention des chercheurs «de l'acte d'investissement étranger direct à l'institution qui effectue l'investissement» (Dunning 1979).

En conséquence, les développements théoriques sur les IDE-FMN ont largement entrelacées depuis les années 1970 - les deux facettes de l'expansion étrangère entreprises, investissements étrangers et internationalisation de la production est venu au premier plan simultanément. Les FMN ont été interprétées comme principalement des entreprises oligopolistiques / monopolistiques, auxquelles l'IDE fournit une voie indirecte de spécialisation basée sur la répartition des facteurs de production, les avantages liés à la localisation ou aux coûts de transaction, un produit lui-même justifiant également l'expansion internationale des FMN par le biais de l'établissement de filiales à l'étranger ou du commerce international.

Théorie de l'imperfection du marché de Hymer. Peut-être le plus profond la contestation de la théorie néoclassique des IDE-EMN est venue de Stephen Hymer (1976), qui a soulevé une question à trois volets: premièrement, si les différentiels de taux d'intérêt étaient le seul déterminant de l'IDE, comme le propose l'école classique, pourquoi alors les FMN, qui sont essentiellement des explorateurs et des fabricants, entreprendraient-ils des investissements étrangers et le contrôleraient-ils? actifs étrangers à la recherche de rendements plus élevés pour lesquels les banques et les intermédiaires financiers étaient mieux adaptés ?; deuxièmement, si la différence des taux d'intérêt expliquait les flux d'IDE entre les pays, comment les mêmes pays pourraient-ils alors être à la fois les initiateurs et les hôtes d'IDE, pourquoi les EMN qui ont investi à l'étranger emprunteraient-elles également à l'étranger, et comment les investissements directs et le portefeuille les investissements vont-ils dans des directions opposées ?; et troisièmement, si les écarts de taux d'intérêt expliquaient l'IED, pourquoi l'IED serait-il concentré dans des secteurs particuliers de divers pays plutôt que dans certains pays où les taux d'intérêt sont plus élevés? (Ietto-Gillies 2014; Wong 1997).<sup>191</sup>

Hymer a fait valoir que ce sont plutôt des coûts de transaction et des barrières commerciales moindres - et non des taux d'intérêt plus bas - qui incitent les FMN à créer de nouvelles entreprises à l'étranger pour devancer les concurrents locaux. S'appuyant sur la théorie appliquée de la concurrence imparfaite développée plus tôt par Joan Robinson (1964),

---

<sup>191</sup> C. Dowlah (2018), op cit, p79.

Hymer a interprété la montée des FMN en utilisant des lois jumelles: (a) la loi de l'augmentation de la taille des entreprises - la tendance des entreprises à augmenter leur taille à partir de l'atelier à la société nationale et multinationale, pour réaliser des économies d'échelle dans la production; (b) la loi du développement inégal - comment l'économie internationale tirée par les FMN produit simultanément développement et sous-développement, ce qui conduit à son tour à une division hiérarchique du travail entre les régions géographiques correspondant à la division verticale au sein de l'entreprise (Grosse et Behrman 1992).

Pour Hymer, les FMN intensifient les imperfections du marché à la recherche d'un pouvoir de marché et tirent des avantages monopolistiques d'une technologie supérieure protégée par des brevets, de noms de marque, de compétences en marketing et de gestion, d'économies d'échelle et de sources de financement moins chères (Kindleberger 1969). Il a fait valoir que les FMN ont tendance à avoir des niveaux élevés de RD par rapport aux ventes, une grande part de travailleurs professionnels et techniques dans leurs effectifs et des produits techniquement complexes et hautement différenciés. De telles puissances permettent aux FMN d'internaliser les coûts supplémentaires liés aux activités commerciales dans les pays étrangers en réduisant les coûts de communication et de transport, en surmontant les barrières commerciales des régimes réglementaires étrangers et en transmettant efficacement ces avantages entre les différentes unités de l'entreprise (Caves 1974).<sup>192</sup>

La théorie d'Hymer est apparue comme une contribution fondamentale à littérature d'IED-FMN pour plusieurs raisons. Premièrement, c'est effectivement Hymer qui a souligné le premier que ce qui sépare l'investissement étranger direct (IDE) de l'investissement étranger de portefeuille (IEP), c'est que si le premier implique le contrôle d'une entreprise sur ses activités commerciales à l'étranger, le second ne le fait pas. Hymer a identifié deux types d'investissement direct - alors que l'investissement de type 1 vise une utilisation prudente des actifs afin qu'une FMN puisse garantir la sécurité de ses investissements à l'étranger, l'investissement de type 2 vise à maintenir ou à accroître la part de marché d'une entreprise (Wong, 1997).<sup>193</sup>

Hymer a également souligné que ce qui sous-tendait l'ascendant des FMN basées aux États-Unis dans la période post-Seconde Guerre mondiale étaient le désir de contrôler directement leurs actifs et leurs activités à l'étranger - une postulation bien étayée par l'expérience historique. Les FMN américaines ont en effet commencé leurs opérations internationales avec peu de connaissances et d'expérience du marché étranger - elles opéraient plutôt dans le cadre de la structure organisationnelle existante et vendaient leurs produits à des divisions internationales à un "prix de transfert" interne, et même les produits vendus par les entreprises multinationales américaines. N'étaient souvent pas conçus pour répondre aux goûts de la demande étrangère (Kogut, 2001). Ensuite, l'expansion des FMN américaines dans la période post-Seconde Guerre mondiale s'est faite en grande partie dans le contexte d'une présence militaire croissante du gouvernement d'origine lorsque les FMN ont répondu aux demandes des pays hôtes sous la forme de contrats de concession pour fournir des services publics, tels que les hôpitaux, les routes, l'électricité et ainsi de suite (Robinson 1964).<sup>194</sup>

---

<sup>192</sup> C. Dowlah (2018), op cit, pp 79-80.

<sup>193</sup> C. Dowlah (2018), op cit, p80.

<sup>194</sup> Les États-Unis, cependant, ont une longue histoire d'investissement étranger. Même dans les années 1870, lorsque les États-Unis étaient au stade du décollage et recevaient des capitaux étrangers, plusieurs entreprises manufacturières américaines ont fait des investissements directs en Europe et ailleurs, et au tournant du XXe siècle, il y avait environ 100 usines de fabrication sous contrôle américain. Cette exploitée en dehors des États-Unis (Buckley et Roberts 1982).

Plusieurs études puissantes ont également fourni des preuves empiriques étayant le postulat de Hymer selon lequel ni les dotations en facteurs ni les différences dans le rendement général du capital n'expliquent le mouvement des capitaux, et ces flux sont non plus à sens unique. Par exemple, Hummels et Stern (1994) ont montré qu'en 1985 les pays développés étaient à l'origine de 97 pour cent des flux d'IED tout en recevant 75 pour cent des IDE; Vernon (1979) a montré que seulement 13 pour cent des filiales étrangères sur un échantillon de 319 FMN américaines détenaient des actions minoritaires détenues par des sociétés mères; Hennart et Reddy (1997) ont constaté que 75 pour cent des FMN japonaises fabriquaient également les mêmes produits dans leur pays d'origine; et Markusen (1995) a montré que la majeure partie des IDE étaient des investissements horizontaux entre des pays ayant des revenus par habitant, des dotations en facteurs et des barrières commerciales similaires.

Cependant, la théorie de Hymer sur l'imperfection du marché a également suscité des critiques, car les FMN peuvent également exister dans des secteurs hautement compétitifs - comme la location de voitures, le textile et la restauration rapide; et l'internalisation des externalités pécuniaires peut également se faire par d'autres moyens que les FMN - comme les cartels et la collusion (Hennart 1982).<sup>195</sup>

### **1.3. Théorie du cycle de vie des produits de Vernon.**

La théorie du cycle de vie des produits de Raymond Vernon (1966, 1979) explique l'internationalisation de l'investissement et de la production en capitalisant sur la théorie des écarts technologiques de Richard Posner (1961) et la théorie des cycles de vie des produits de Simon Kuznets (1953).<sup>196</sup> Fait remarquable, Hymer et Vernon ont travaillé autour de même temps — Hymer au MIT et Vernon à Harvard — mais le point de départ d'Hymer était l'entreprise, tandis que celui de Vernon était le produit (Ietto-Gillies 2014). De plus, alors que Hymer s'appuyait sur l'interprétation marxiste de l'internationalisation de la production, celle de Vernon était une interprétation libérale des séquences dynamiques de la production nationale, des exportations, des IDE et de la production internationale (Grosse et Behrman 1992).

Pour Vernon, les innovations technologiques et la production de nouveaux biens de consommation et industriels expliquent comment un produit évolue tout au long de sa vie sur les marchés et sites de production nationaux et internationaux en trois étapes. L'étape 1 fait référence à un nouveau produit innovant - lorsqu'un produit semi-monopolistique hautement différencié est introduit sur de grands marchés à revenu par habitant élevé et dans des industries à coûts de main-d'œuvre élevés. A ce stade, le lieu de production reste proche du marché car la distance géographique augmenterait les coûts d'une communication rapide entre producteurs, consommateurs, fournisseurs et concurrents.<sup>197</sup>

L'étape 2 fait référence au produit qui mûrit - lorsqu'un certain degré de normalisation a lieu en raison d'économies d'échelle et d'une demande étrangère accrue. À ce stade, la

---

<sup>195</sup> C. Dowlah (2018), op cit, p 81.

<sup>196</sup> Certains, cependant, interprètent plus largement la théorie de Vernon, l'attribuant à un nouveau lot de théories commerciales adoptées par Leontief (1966), Johnson (1982), Linder (1961) et Posner (1961). Leontief a souligné comment les exportations américaines incarnaient des compétences plus élevées par rapport à l'Europe, Johnson a souligné comment les entreprises américaines ont démontré des taux d'innovation plus élevés, Posner a exploré comment l'écart technologique expliquait les différents taux d'innovation et d'apprentissage entre différentes entreprises et différents pays, et Linder a souligné la similitude des niveaux de revenu. , les dotations en facteurs et la structure de la demande en tant que déterminants importants de la structure des flux commerciaux (Tolentino 2000).

<sup>197</sup> C. Dowlah (2018), op cit, p 81.

demande du produit augmente dans les pays relativement avancés parce que le produit a une élasticité-revenu élevée de la demande, mais les marchés étrangers sont toujours servis par les exportations car les coûts marginaux de production et de transport des marchandises exportées sont toujours inférieurs au coût moyen d'établissement une entreprise de production sur le marché d'exportation. L'étape 3 fait référence au produit normalisé - lorsque la concurrence apparaît, la recherche de coûts de production inférieurs s'intensifie et le lieu de production peut se déplacer vers les pays en développement pour obtenir un avantage concurrentiel. À ce stade, les avantages de propriété de l'entreprise dépendent principalement du marketing et distribution, contrairement aux étapes précédentes, lorsque de tels avantages reposent sur innovation technologique.

Pour Vernon, le marché américain des années 1960 à 1970 offrait aux multinationales américaines des opportunités uniques d'innover de nouveaux produits car elles jouissaient d'un avantage absolu sur la technologie par rapport aux entreprises étrangères, et les consommateurs américains, avec un revenu moyen par habitant très élevé, offraient un grand marché pour ces produits (Markusen 1995). Vernon a fait valoir qu'en bénéficiant de ces avantages monopolistiques, les FMN américaines pourraient satisfaire la demande étrangère croissante de produits par l'exportation. Mais avec la croissance des marchés étrangers pour le produit et la diffusion de la technologie, les FMN américaines perdraient l'avantage comparatif car ces avantages se déplaceraient vers la production étrangère en raison de la proximité du marché local et de la baisse des coûts de main-d'œuvre. Par conséquent, selon Vernon, si les FMN américaines voulaient maintenir un profit sur leurs investissements et empêcher la concurrence, elles devaient créer des filiales étrangères afin de pouvoir également profiter des avantages d'une main-d'œuvre à bas salaire ou de la proximité du marché, ou les deux (Gilpin 1976).

La théorie de Vernon souligne ainsi que les innovations et la R&D conduisent à la création de nouveaux produits dans les pays développés. Ensuite, avec la standardisation du processus de production, la saturation des marchés et la montée des rivalités oligopolistiques, les FMN des pays développés sont expulsées de leurs marchés nationaux pour se développer à l'étranger sur de nouveaux marchés et localiser la production dans les pays en développement à faible coût des facteurs. À la fin du processus, le produit devient une importation pour le pays développé qui l'a créé en premier lieu. Ainsi, l'innovation technologique et l'expansion du marché apparaissent comme des questions cruciales pour expliquer les modèles de production et de commerce internationaux (Dunning et Narula, 1966; Rugman et Verbeke 2003).

La théorie de Vernon avait un sens dans les années 1960, lorsque les FMN américaines ont établi des filiales étrangères en Europe ou vendu des licences à des entreprises japonaises en échange de redevances, mais son accent sur la supériorité technologique des FMN américaines a été confronté à des défis dans les années 1970 avec la flambée des IDE intra-sectoriels entre aux États-Unis, en Europe et au Japon (Buckley et Casson 1976). Sa théorie a également été critiquée pour ne pas tenir compte des avantages comparatifs des différents pays au stade initial de la production, pour son incapacité à expliquer les produits des FMN axées sur les ressources et pour le fait que les produits sont développés non seulement pour un marché mais aussi pour différents marchés en permanence. (Rugman 1981; Hood et Young 1979).<sup>198</sup>

Vernon, cependant, a ensuite répondu à certaines de ces critiques dans sa théorie du «cycle oligopolistique», mettant l'accent sur les facteurs structurels et stratégiques, tels que les

---

<sup>198</sup> C. Dowlah (2018), op cit, p82.

barrières à l'entrée dans le marketing et la distribution, et en déplaçant l'attention d'un monde de nations vers un monde d'entreprises oligopolistiques concurrentes et en voie de maturation (Rioux 2014). En outre, le modèle de la trajectoire de développement de l'investissement (TDI), adopté par Rajneesh Narula (1966), qui explique comment les augmentations de revenu, de technologie et de capital physique conduisent un pays en développement de sa position initiale de pays receveur net d'IDE à une position de sortie nette d'IED pays peut très bien être considéré comme une extension de la théorie du cycle des produits de Vernon.<sup>199</sup>

#### 1.4 Théories des coûts de transaction

Les théories des coûts de transaction, adoptées par Peter Buckley et Mark Casson (1976) et Jean-François Hennart(1982), ont leurs origines avec le concept de Hymer de l'imperfection du marché. Ces théories soulignent que les entreprises nationales se transforment en FMN pour internaliser les coûts de transaction. Buckley et Casson (1976) identifient quatre facteurs critiques qui déterminent l'ampleur de cette internalisation des coûts: (a) les facteurs propres à l'industrie qui sont liés à la nature du produit et à la structure du marché extérieur; (b) les facteurs spécifiques à la région liés aux caractéristiques géographiques et sociales de la région liée par le marché; (c) les facteurs propres à la nation liés aux relations politiques et fiscales entre les nations concernées; (d) les facteurs propres à l'entreprise liés à la capacité de la direction à organiser le marché intérieur. Les FMN choisissent l'emplacement le moins coûteux pour chaque activité qu'elles exercent et elles se développent en internalisant les marchés au point où les coûts d'une plus grande internalisation ne l'emportent pas sur les avantages.

Les théories des coûts de transaction déplacent ainsi le centre d'intérêt de l'investissement international des déterminants propres au pays vers des déterminants au niveau de l'industrie et de l'entreprise. Hennart (2000) identifie deux méthodes de base par lesquelles les FMN internalisent les coûts de transaction: (a) le système de prix - qui traduit la valeur des biens et des services et impose ainsi des contraintes de marché; et (b) la hiérarchie - qui impose une contrainte comportementale qui résulte soit d'une observation directe par un superviseur hiérarchique, soit de règles et procédures bureaucratiques. Hennart soutient que bien que la plupart des institutions du monde réel - les marchés comme les entreprises - utilisent les deux méthodes d'internalisation simultanément, elles le font dans des proportions diverses - alors que les entreprises reposent principalement sur la hiérarchie, les marchés le font principalement sur les prix.

Ce sont ces considérations de coût de transaction qui conduisent à des investissements verticaux ou horizontaux de la part des FMN. Dans le cadre du modèle vertical, les FMN placent la production dans les pays où les coûts de production sont les plus bas dans leur quête d'optimisation des coûts, d'où les flux de capitaux des pays riches en capitaux vers les pays pauvres en capitaux. Dans le modèle horizontal, les FMN optimisent les coûts en localisant la production à proximité des clients. Comme les principaux domaines d'internalisation pertinents pour les FMN sont les marchés des produits intermédiaires et les marchés du savoir, avant la Seconde Guerre mondiale, la demande de produits primaires a conduit à des investissements verticaux au-delà des frontières et à l'internalisation des marchés<sup>200</sup> intermédiaires, et depuis la Seconde Guerre mondiale, la demande de produits fondés sur le savoir conduit à des investissements horizontaux (Buckley et Casson 1976).

---

<sup>199</sup> C. Dowlah (2018), op cit, p83.

<sup>200</sup> C. Dowlah (2018), op cit, pp 83-84.



Les théories des coûts de transaction ont fait l'objet de critiques pour plusieurs raisons. Premièrement, pour leur incapacité à expliquer pourquoi des décennies d'internalisation ont été suivies par des décennies d'externalisation, comme l'externalisation - sous-traitance à des entrepreneurs nationaux ou étrangers des activités qui étaient à l'origine exercées au sein des entreprises. Deuxièmement, même si l'on admet que l'internalisation doit être favorisée parce qu'elle réduit les coûts de transaction, il n'est pas clair pourquoi les entreprises devraient préférer la voie de l'IDE plutôt que celle de l'exportation - c'est pourquoi elles internaliseraient les coûts au-delà des frontières, au lieu d'internaliser les coûts à l'intérieur. L'État-nation (Cantwell 2014). Troisièmement, les théories de l'internalisation mettent l'accent sur la hiérarchie comme moyen de réduire les coûts de transaction entre les unités et de freiner le comportement opportuniste au sein des FMN, mais les FMN, lorsqu'elles sont considérées comme des `` communautés sociales ", sont des mécanismes plutôt plus efficaces pour la création et le transfert de connaissances à travers les frontières (Kogut et Zander 1993).<sup>201</sup>

### 1.5 Paradigme éclectique de Dunning

Le paradigme éclectique de John Dunning d'abord est apparue au milieu des années 1970 comme toile de fond de trois théories dominantes du lien entre IDE et FMN: la théorie de l'imperfection du marché de Hymer, la théorie du cycle de vie des produits de Vernon et la théorie des coûts de transaction (internalisation) de Buckley et Casson. Dunning considérait les théories existantes comme des explications partielles du phénomène IDE-FMN et les intégrait dans un paradigme général «éclectique». On l'appelle un paradigme, au lieu d'une théorie alternative, car il regroupe systématiquement les caractéristiques essentielles des théories existantes.

Pour relancer une agrégation de facteurs spécifiques à l'emplacement, les avantages et le concept d'internalisation offrent une meilleure explication du comportement des FMN que n'importe laquelle de ces approches. Son paradigme réunit ainsi trois ensembles de déterminants de l'activité commerciale internationale des FMN - propriété (O), localisation (L) et internalisation (I) - connu sous le nom de modèle OLI qui intègre le commerce international, les imperfections structurelles (distorsions induites par les politiques gouvernementales), les imperfections du marché (différences de coûts de transaction) et les choix stratégiques des FMN (Velde 2006).

Pour Dunning (1979), la raison la plus importante pour une FMN de s'engager dans l'IED réside dans sa possession d'avantages de propriété nette au niveau de l'entreprise (avantage O) - un actif propre à l'entreprise associé à l'accès à une technologie ou à une connaissance spécifique de la production processus, tels que brevet, plan directeur, secret commercial, marque déposée ou réputation de qualité. Étant donné que les filiales étrangères auraient besoin d'une telle technologie spécifique pour gérer des processus de production complexes, un tel avantage O induit une direction unidirectionnelle de transfert de connaissances et d'apprentissage, du siège social aux filiales étrangères.<sup>202</sup>

Deuxièmement, une entreprise s'engage dans l'IDE s'il existe des avantages de localisation (avantage L) - avantage associé à un emplacement à l'étranger plutôt qu'à un pays d'origine - il doit être rentable de produire le produit dans un pays étranger plutôt que de l'exporter sur ce marché. Cet avantage L peut résider dans les tarifs, les quotas, les coûts de transport, les prix des facteurs, la taille du marché et l'accès aux clients. Une entreprise sélectionne un pays dans lequel ses ressources et capacités peuvent plus facilement être transférées et utilisées pour

---

<sup>201</sup> C. Dowlah (2018), op cit, p 84.

<sup>202</sup> C. Dowlah (2018), op cit, p 85.

atteindre une rentabilité plus élevée à partir des ressources et capacités déjà développées, ou elle peut obtenir des ressources et des capacités meilleures que celles disponibles dans le pays d'origine pour augmenter sa rentabilité.

Troisièmement, une entreprise doit avoir des avantages d'internalisation (I-avantage) que son avantage O du produit ou du processus peut être exploité en interne au sein de l'entreprise plutôt que de les transmettre à des entreprises étrangères via le marché. L'avantage I d'une entreprise dépendrait à la fois des imperfections structurelles du marché et des imperfections transactionnelles, et une entreprise doit décider si le transfert des avantages spécifiques à la propriété est dans l'intérêt des entreprises au sein de l'entreprise. Une telle internalisation aura lieu si le marché intérieur est perçu comme offrant des gains plus importants par rapport au marché extérieur. Les imperfections du marché et les coûts de transaction élevés sont donc les principales raisons pour lesquelles les FMN préfèrent le transfert d'actifs fondés sur le savoir au moyen de l'IED au sein du système des FMN plutôt que des mécanismes de marché.

Dunning (1988, 45) a souligné que tous les éléments de son paradigme sont également importants et qu'ils «peuvent être comparés à un tabouret à trois pieds; chaque jambe soutient les autres, et le tabouret n'est fonctionnel que si les trois pieds sont uniformément équilibrés. Cependant, Dunning (1993) a souligné que les avantages de l'internalisation étaient essentiels avant les années 80, tandis que les avantages de la propriété sont devenus plus importants dans les années 90, lorsque les FMN ont de plus en plus recours à des alliances stratégiques, à la coopération entre les entreprises et à l'externalisation de leurs activités. Dunning (1993) a cependant ajouté une quatrième condition, propre à l'entreprise, aux trois éléments d'origine de son paradigme en stipulant que la décision de partir à l'étranger dépend également de la configuration des avantages OLI auxquels une entreprise est confrontée, en particulier de la mesure dans laquelle l'entreprise estime que la production étrangère est cohérente avec sa stratégie de gestion à long terme (Rioux 2014).

Le paradigme de Dunning a été le principal cadre de référence pour la recherche commerciale internationale pendant de nombreuses années en raison de sa large applicabilité, de son adaptabilité et de ses capacités analytiques interdisciplinaires. Dans le même temps, son paradigme a également suscité des critiques, entre autres, pour avoir tenté d'unir des traditions et des perspectives théoriques incompatibles, en mettant l'accent sur de nombreuses variables et en les rendant ainsi moins réalisables sur le plan opérationnel, en considérant les IDE ciblés sur l'exploitation des avantages existants plutôt que sur la construction de nouveaux avantages, mettant l'accent sur les avantages de l'internationalisation tout en ignorant ses avantages dynamiques; pour dépendre du capitalisme hiérarchique (caractérisé par des relations hiérarchiques entre les groupes d'entreprises et les FMN jouant un rôle central dans l'organisation du capital et de la technologie) pas à l'ère du capitalisme d'alliance (collectif, partie prenante et capitalisme collaboratif); et pour ne pas incorporer adéquatement les dimensions et les variables stratégiques qui affectent les FMN (Hoenen et Hansen 2009).<sup>203</sup>

## **1.6 La nouvelle théorie commerciale de Krugman**

Aussi connu sous le nom de nouvelle théorie géographique, ce cadre analytique lancé par le lauréat du prix Nobel Paul Krugman (1985) souligne que deux ensembles de facteurs déterminent la spécialisation et le commerce - les éléments statiques et exogènes dus aux avantages comparatifs de la dotation en facteurs et les avantages dérivés des éléments endogènes liés à une échelle croissante des rendements. Selon cette théorie, une entreprise peut tirer deux types d'avantages monopolistiques par rapport aux autres: un avantage de type

---

<sup>203</sup> C. Dowlah (2018), op cit, p 86.

Marshallien, qui découle d'économies externes liées à la localisation et aux rendements d'échelle croissants, et un avantage de type Chamberlinien, qui découle en interne avantages organisationnels et techniques monopolistiques, tels qu'une productivité plus élevée due aux retombées des connaissances (Jetto-Gillies 2014).

Krugman établit également un lien entre les rendements d'échelle croissants pour expliquer les modèles de commerce international et la concentration spatiale des activités économiques, telles que la dispersion et l'agglomération géographiques, les grappes industrielles, l'intégration régionale et le commerce intra-industriel. Krugman souligne que les entreprises des pays développés qui réalisent d'importantes économies d'échelle peuvent bénéficier d'un fort avantage concurrentiel par rapport aux entreprises des pays en développement qui peuvent être loin derrière en matière d'économies d'échelle. Pour rattraper les entreprises des pays développés, les pays en développement les entreprises peuvent se spécialiser dans une gamme restreinte de biens ou certaines tâches dont ils ont un avantage comparatif, qui peut conduire à une croissance de la productivité plus élevée sous la forme d'effets d'apprentissage et d'échelle. D'un autre côté, les entreprises des pays développés sont incitées à s'étendre sur les marchés internationaux car cela leur donne la possibilité de réaliser de plus grandes économies d'échelle (Krugman et Venables 1995).

Selon cette théorie, les rendements croissants ont un effet profond sur la géographie des activités économiques - sur la dispersion ou la décision d'agglomération des entreprises. Les facteurs qui favorisent la dispersion géographique comprennent la congestion du marché du travail (lien entre l'industrialisation croissante et la hausse des salaires), la concurrence locale (lien entre la concentration des industries et la concurrence locale) et l'avantage comparatif standard (différences d'avantage comparatif en fonction des dotations en ressources ou des différences technologiques). D'un autre côté, les facteurs qui favorisent l'agglomération comprennent la causalité circulaire liée à la demande, la nécessité pour une entreprise de s'installer là où elle a un bon accès à un grand nombre de clients, et la causalité circulaire liée au coût des intrants, la capacité de l'entreprise à acquérir des intrants, tels que machines, pièces et composants, et services spécialisés d'autres entreprises. En fin de compte, les décisions d'implantation des entreprises reposent sur l'équilibre de ces deux ensembles de forces (Baldwin 2011).<sup>204</sup>

La théorie de Krugman fournit ainsi des voies verticales et horizontales vers l'IED et l'internationalisation de la production. Premièrement, les FMN s'implantent dans les pays en développement pour la production de produits intermédiaires et finaux en fonction de différentes dotations en facteurs afin de réaliser des économies d'échelle sur des intrants conjoints dont les extrants sont spécifiques à l'entreprise en raison de ses recherches, de ses marques ou de sa publicité (Helpman et Krugman 1985). Cette voie conduit à une intégration verticale de la production entre les pays et au commerce intra-entreprise et intra-industrie - car une dotation en facteurs différente conduit à une spécialisation entre les pays, tandis que les intrants conjoints favorisent la production sous propriété commune.

D'un autre côté, la voie horizontale de l'internationalisation de la production et du modèle intra-industriel se produit lorsque la production directe à l'étranger est préférée aux exportations en présence de coûts de transport élevés et d'autres obstacles au commerce, mais il n'existe pas de tels obstacles pour les IDE. Comme les FMN exploitent les économies d'échelle et poursuivent des stratégies de différenciation des produits dans un environnement imparfaitement concurrentiel, des facteurs tels que les coûts de transport, la taille des marchés

---

<sup>204</sup> C. Dowlah (2018), op cit, pp 87-88.

et les régimes de politique commerciale peuvent conduire à une agglomération industrielle et à une différenciation régionale de manière endogène (Markusen 1995).

La théorie commerciale de Krugman a été critiquée pour plusieurs raisons. Premièrement, bien que le cadre donne de grandes indications sur la répartition géographique des FMN, il ne parvient pas à expliquer comment les entreprises à capitaux étrangers pourraient surpasser les entreprises nationales en fournissant sur leur propre marché (Dunning 1979, 273). Deuxièmement, s'il y a des économies d'agglomération externes et que les économies internes sont des économies végétales, alors les entreprises peuvent produire dans un endroit / pays et approvisionner d'autres marchés par le biais des exportations - pourquoi elles doivent internationaliser la production. Troisièmement, les théories du commerce ne font pas de distinction entre l'emplacement des usines dans un seul État-nation ou entre les États-nations, bien que les FMN soient responsables de la majeure partie du commerce mondial ainsi que de tous les flux d'IED. Quatrièmement, les théories commerciales ne parviennent pas à expliquer pourquoi, en réalité, les entreprises étendent leurs activités dans l'espace - parfois horizontalement, parfois verticalement, parfois dans les deux sens (Ietto-Gillies 2014).<sup>205</sup>

## **2. Théories axées sur des dimensions particulières**

### **2.1 Théorie oligopolistique de Knickerbocker.**

La théorie oligopolistique de Frederick Knickerbocker (1973) s'appuie sur la théorie des imperfections du marché de Stephen Hymer. Sur la base d'une étude de 187 FMN américaines, Knickerbocker montre que les comportements oligopolistiques des FMN conduisent au regroupement des filiales étrangères, que la réaction oligopolistique augmente avec le niveau de concentration et diminue avec la diversité du produit, et que les entreprises oligopolistiques avertissent au risque suivent celle d'un rival. IDE initial pour minimiser la menace d'avantages de coûts étrangers, qui pourraient fausser l'équilibre de la concurrence ou «l'équilibre oligopolistique» (Graham 1996). Knickerbocker utilise également le cadre du modèle de cycle de vie des produits de Vernon pour expliquer l'expansion internationale des multinationales manufacturières américaines.

Knickerbocker souligne que les FMN à la recherche d'avantages stratégiques choisissent un pays comme lieu de création de nouvelles installations afin de garantir un accès accru au marché du pays d'accueil, utilisent les facteurs relativement abondants disponibles dans ce pays et font des investissements pour correspondre à la décision d'un rival, en grande partie un « échange de menaces », et ils font des « investissements préventifs » pour éviter de fausser l'équilibre oligopolistique ou de saper un rival, qui pourrait passer de l'exportation à la création d'une filiale manufacturière dans le pays d'accueil (Kogut 1989; Teece 2009).

### **2.2 Théorie du complément commercial de Kojima.**

La théorie commerciale de l'économiste japonais Kiyoshi Kojima vise à intégrer le commerce avec les IDE-FMN en grande partie dans la tradition néoclassique de Robert Mundell (1957), qui a fait valoir que l'IED complète non seulement le commerce international mais peut également se substituer au commerce dans les cas où il existe de grandes barrières commerciales. Kojima (1978, 1984) soutient que l'IED a lieu si un pays a un désavantage comparatif dans la production d'un produit et qu'il complète le commerce dans les zones où les imperfections commerciales nuisent à l'exploitation de l'avantage comparatif.<sup>206</sup>

---

<sup>205</sup> C. Dowlah (2018), op cit, p 88.

<sup>206</sup> C. Dowlah (2018), op cit, p 89.

Kojima fait valoir qu'un pays peut avoir un avantage comparatif dans certains secteurs et dotations en facteurs de production, alors qu'en même temps, il peut manquer de facteurs intermédiaires, tels que le capital, les connaissances technologiques et la capacité de gestion, pour produire et exporter efficacement ces biens. Dans de tels cas, des améliorations de la production et des exportations se produiront dans un pays d'accueil si les FMN transfèrent un ensemble de capitaux, de compétences en gestion et de technologie d'une industrie qui présente un désavantage comparatif dans le pays investisseur par rapport au pays bénéficiaire. En d'autres termes, les IDE peuvent exploiter les avantages comparatifs du pays d'origine dans les intrants intermédiaires qui sont incorporés dans des produits dont les étapes finales de production donnent un avantage comparatif au pays d'accueil, et ainsi, certaines dotations en facteurs peuvent générer des avantages comparatifs qui sont mieux exploités à l'étranger (Dunning 1993).

Kojima a développé sa théorie principalement dans le contexte de l'IDE - Interface FMN au Japon et a utilisé l'exemple du Suzuki Motor Corporation, qui a investi en Inde, étant incapable de concurrencer Toyota Motors sur le marché intérieur, pour faire valoir que l'incapacité des entreprises à rivaliser sur le marché intérieur peut les contraindre à rechercher des opportunités d'investissement à l'étranger. Il a fait valoir que des entreprises locales plus efficaces peuvent pousser les entreprises moins compétentes hors du marché local et que, par conséquent, les entreprises plus faibles peuvent se déplacer à l'étranger, en particulier vers les pays en développement. Kojima a également fait valoir de façon célèbre, tandis que les FMN japonaises recherchaient des IDE axés sur le commerce, conformément au principe de l'avantage comparatif, les FMN américaines poursuivaient des IED anti-commerciaux dans une structure de marché oligopolistique.

La théorie de Kojima a été critiquée pour: a) ne pas distinguer les économies d'échelle au niveau de l'entreprise des économies au niveau de l'entreprise; ignorer l'internalisation des marchés de produits intermédiaires et les défaillances du marché pour des raisons transactionnelles et structurelles; se préoccupant excessivement de la distinction entre l'impact positif de l'IED japonais «axé sur le commerce» et l'IED américain «axé sur le commerce», car l'IED axé sur l'exportation n'est pas nécessairement meilleur que l'IED de substitution des importations; d) une hypothèse étroite de la théorie, qui n'est même pas applicable à la plupart des IED japonais, car l'investissement de «type japonais» n'est pas plus fréquent au Japon que dans d'autres pays développés; e) pour le fait que les investissements japonais de substitution des importations en Europe et aux États-Unis ne sont pas moins importants que l'IED japonais orienté vers l'exportation dans les pays asiatiques (Buckley et Roberts 1982).<sup>207</sup>

### **2.3 L'école d'Uppsala.**

La recherche sur les stratégies empiriques évolutives des pays scandinaves et de leurs entreprises en faveur de l'internationalisation des affaires et de l'investissement est généralement désignée comme l'École de pensée d'Uppsala. Attribuée principalement à<sup>208</sup> J.Johanson et JE Vahlne (1977, 1990) et J.Johanson et A. Wiedersheim-Paul (1975), cette

---

<sup>207</sup> L'hypothèse de Kojima selon laquelle Suzuki s'est rendue en Inde parce qu'elle était incompétente sur le marché intérieur ne permet pas d'expliquer l'expansion des activités commerciales sur les marchés internationaux par les entreprises compétentes au niveau national. Par exemple, Toyota a également installé sa base de production en Inde (Nayak et Chowdhury 2014). Il est à noter que les principales critiques de la théorie de Kojima sont principalement basées sur «Chap. 2: Foreign Direct Investment and Multinational Corporation », téléchargé à partir de [http://www.fep.up.pt/docentes/fcastro/chapitre percent202.pdf](http://www.fep.up.pt/docentes/fcastro/chapitre%202.pdf), le 11 novembre 2016. Le nom du livre ou de l'auteur ne peut être discerné.

<sup>208</sup> C. Dowlah (2018), op cit, p 90.

école souligne que le processus d'internationalisation de la production est fondé sur des étapes évolutives et séquentielles d'engagements étrangers cours du temps, car des connaissances objectives sur les pays étrangers peuvent être achetées, mais les connaissances expérientielles ne peuvent être obtenues que par l'expérience directe.

Cette école se concentre sur les stratégies liées aux étapes et aux modalités de l'internationalisation que subissent les entreprises, telles que les modalités d'établissement des opérations à l'étranger et le moment de l'investissement, le type de pays dans lequel les opérations sont implantées et la manière dont les entreprises font des connaissances et des ressources. Engagements en fonction de leur capacité à établir des liens à long terme avec d'autres entreprises des réseaux étrangers.

L'école identifie quatre étapes incrémentielles, interdépendantes mais linéaires, ainsi que dynamiques dans le processus d'internationalisation des entreprises qui ont un avantage spécifique en matière de propriété. À partir du stade initial de l'absence d'activités d'exportation régulières, une entreprise passe à la deuxième étape du lancement des activités d'exportation par l'intermédiaire de représentants ou d'agents indépendants. À la troisième étape, une entreprise crée une filiale à l'étranger et, à la dernière étape, elle lance des unités de production / fabrication à l'étranger.

Une telle approche progressive est nécessaire car les processus d'augmentation de l'engagement des ressources et d'acquisition progressive des connaissances vont de pair, et la distance psychique des entreprises par rapport aux différences de langue, de culture, de systèmes politiques, de niveau d'éducation et de développement industriel du pays d'accueil est corrélée à la distance géographique des investissements étrangers. À l'instar de la théorie du cycle de produit de Vernon, ce modèle intègre le dynamisme des étapes et des séquences temporelles, mais si la théorie de Vernon concerne les étapes de la vie d'un produit et non d'une entreprise, ce modèle concerne une entreprise et ses stratégies d'internationalisation (Jetto-Gillies 2014).<sup>209</sup>

## 2.4 Théories basées sur la connaissance

L'une des théories basées sur la connaissance, connue sous le nom de théorie de l'évolution, a été adoptée par Bruce Kogut et Udo Zander (1993). Cette théorie considère une FMN comme un dépositaire de connaissances - en tant qu'entité créatrice de connaissances, qui obtient un avantage concurrentiel durable, un pouvoir de marché supérieur - en créant et en utilisant des connaissances tacites et moins codifiables.<sup>210</sup> Kogut et Zander interprètent les FMN comme des `` communautés sociales, 'qui se spécialisent dans la création de connaissances tacites et transfèrent ensuite ces connaissances qui ne peuvent être distribuées sur le marché - moins la technologie est codifiable et difficile à enseigner, plus il est probable que le transfert se fera à l'intérieur de l'entreprise.<sup>211</sup>

La principale force concurrentielle des FMN, souligne cette théorie, est ancrée dans la compétence des individus et les principes d'organisation du travail, non dans la hiérarchie, comme le soulignent d'autres théories d'intériorisation. Les critiques, cependant, se demandent si une FMN peut être conceptualisée comme une seule communauté sociale avec une identité commune, car il peut y avoir d'autres communautés sociales dans d'autres contextes avec une

---

<sup>209</sup> C. Dowlah (2018), op cit, p 91.

<sup>210</sup> Initialement inventé par Michael Polanyi (1966), la connaissance tacite fait référence à des connaissances précieuses et basées sur l'expérience qui conduisent à l'innovation, percées et compétitivité soutenue des organisations.

<sup>211</sup> C. Dowlah (2018), op cit, p92.

plus grande connaissance qu'une FMN. De plus, la théorie met l'accent sur l'harmonie, et non sur le pouvoir, les conflits et les objectifs incongruents des FMN, et ignore le coût du transfert de connaissances au sein des FMN en soulignant que plus de transfert de connaissances vaut mieux que moins de transfert de connaissances en toutes circonstances (Forsgren 2008).

Un autre modèle notable basé sur les connaissances est connu sous le nom de théorie basée sur les réseaux, qui fait le pont entre le modèle basé sur les connaissances et le modèle d'Uppsala, en mettant l'accent sur l'importance stratégique et organisationnelle des connaissances et de la création de connaissances par les FMN. Cette théorie stipule que les FMN établissent des relations profondes et à long terme avec leurs affiliés, leurs partenaires commerciaux locaux et différentes unités du système des FMN pour tirer des connaissances innovantes fondées sur l'expérience. Ces connaissances (collectives) tacites et spécifiques au contexte sont ensuite enracinées dans des routines, des technologies et des procédures interdépendantes - plus ces caractéristiques sont élevées, plus les barrières d'ambiguïté et de complexité à la transférabilité des connaissances intégrées seront élevées (Pesali 2011).<sup>212</sup> Ainsi les avantages concurrentiels des FMN ne sont pas exogènes mais créés par l'entreprise elle-même en tant qu'innovation et technologie au sein de l'entreprise générant ses propres avantages.<sup>213</sup>

## 2.5 Théories centrées sur l'État

Plusieurs courants de pensée existent en ce qui concerne l'interface entre les États-nations et les FMN. Grazia Ietto-Gillies (2014), par exemple, soutient que l'existence d'États-nations est la raison même pour laquelle les théories des FMN sont nécessaires, par opposition aux théories de l'entreprise en général. Ietto-Gillies reconnaît qu'Hymer a mis l'État-nation au premier plan des discussions sur les FMN il y a longtemps, quoique d'un point de vue marxiste, mais soutient que sa recherche de la pertinence de l'État-nation pour l'explication des FMN et des IDE n'était pas assez vigoureuse. Les États-nations sont pertinents pour les FMN et les IDE car ils fournissent des régimes réglementaires différents affectant, entre autres, les systèmes de sécurité sociale et du travail, les devises et les systèmes fiscaux, les politiques industrielles, y compris les incitations aux entreprises, et les normes environnementales et de sécurité, en vertu desquelles les FMN s'organisent, gérer et contrôler leurs activités et opérations au niveau transnational.<sup>214</sup>

Les théories centrées sur l'État soulignent que le caractère transnational des FMN confère à ces entreprises un pouvoir de négociation perceptible sur d'autres acteurs tels que les travailleurs, les gouvernements ou les fournisseurs. Par exemple, les travailleurs travaillant pour la même entreprise dans des pays avec des lois du travail, des syndicats et des systèmes de sécurité sociale différents ne peuvent pas s'organiser aussi efficacement qu'ils le peuvent s'ils travaillent pour la même entreprise dans le même pays. La stratégie de transnationalité aboutit ainsi à une stratégie de fragmentation du travail par géographie nationale. Par exemple, les stratégies d'externalisation des dernières décennies ont conduit à un affaiblissement du pouvoir de négociation des travailleurs alors qu'ils travaillent pour

---

<sup>212</sup> La notion de connaissance intégrée ou de connaissance tacite collective était introduit par Mark Granovetter (1985), qui a mis l'accent sur la liaison l'action économique aux structures sociales. Voir également Lam (2000) qui différencie quatre types de connaissances: enracinées (individuelles-explicites), incarnées (individuelles-tacites), codées (collectives-explicites) et intégrées (collectivement tacites) dans le contexte des organisations d'entreprises.

<sup>213</sup> Pour plus de détails sur les théories fondées sur la connaissance et les réseaux, voir Bartlett et Ghoshal (1989), Ghoshal et Nohria (1997), Pesali (2011) et Kogut et Zander (1993).

<sup>214</sup> C. Dowlah (2018), op cit, p 93.

diverses sociétés multinationales. Ainsi, une meilleure compréhension des FMN n'est possible que dans le contexte des États-nations.

Historiquement, les États-nations ont joué un rôle important dans les affaires multinationales. Casson et Associates (1986) soutiennent que tous les empires ont montré une tendance à incuber des multinationales, bien que tous n'aient pas la technologie ou les ressources pour soutenir de telles opérations ou une idéologie pour les justifier. L'« empire » britannique et américain a promu le libre-échange et l'état de droit, encourageant les entreprises à tirer profit de l'exportation et de l'investissement. Alors que l'Empire britannique a promu des multinationales autonomes avant la Seconde Guerre mondiale, « l'empire » américain a encouragé les multinationales hiérarchiques après la Seconde Guerre mondiale, et pendant l'entre-deux-guerres, alors qu'aucun empire n'était dominant, le protectionnisme prévalait et les risques politiques liés aux investissements étrangers augmentaient. Ainsi, il existe une relation symbiotique entre l'entreprise et l'État - l'extension des frontières de l'État facilite l'expansion de l'entreprise en réduisant les coûts de desserte des marchés et d'accès aux matières premières. Par exemple, pendant la période de la guerre froide, le commerce et les investissements étrangers souffrent, mais après la guerre froide, avec la domination des États-Unis, le commerce et les investissements étrangers se sont considérablement développés.

Une autre école de pensée, connue sous le nom de théorie du commerce international, soutient qu'une théorie des FMN doit expliquer les réponses des entreprises internationales aux politiques gouvernementales à l'égard des entreprises internationales. Il devrait expliquer les modèles d'exportations et d'importations ainsi que les stratégies et opérations de production internationale, tous les types de relations contractuelles ainsi que les interventions gouvernementales unilatérales et multilatérales qui aboutissent à de multiples ensembles de règles pour les affaires internationales. Ils soutiennent qu'une telle théorie, pour être viable, doit expliquer comment les interventions différentielles, les obstacles et les incitations aux entreprises étrangères imposées par les gouvernements souverains modifient la distribution des avantages et comment ceux-ci affectent la circulation de l'information, la circulation de la main-d'œuvre et des ressources, et les décisions, opérations et stratégies des EMN (Gross et Behrman 1992).<sup>215</sup>

---

<sup>215</sup> C. Dowlah (2018), op cit, p94.



## Conclusion du chapitre 04

L'investissement direct étranger est le terme donné au transfert de capital transfrontalier, selon lequel une entreprise d'un pays détient généralement au moins 10% du marché capitalax propres d'une entreprise dans un autre pays. Cet investissement est réalisé par des entreprises classées comme entreprises multinationales, c'est-à-dire les entreprises composées d'entités présentes dans deux pays ou plus. Les raisons de l'expansion rapide de les IDE sont attribuées à plusieurs facteurs: augmentation des niveaux et des changements technologiques, libéralisation accrue des échanges et des investissements, dérégulation et privatisation des marchés dans de nombreux pays. Ces facteurs ont conduit à une concurrence accrue entre les entreprises, entraînant à son tour un essor massif du nombre de transactions transfrontalières 'fusions et acquisitions'.

Les entreprises cherchent à réduire leurs coûts d'innovation et à accroître leur compétitivité dans l'économie mondiale. Les régions du monde qui ont toujours été les principaux générateurs d'IDE sont les États-Unis d'Amérique, l'Europe occidentale et, plus récemment, le Japon et l'Extrême-Orient. Ce sont également les domaines qui ont représenté la récente hausse des flux mondiaux d'IDE, en raison de la participation aux activités de fusion et d'acquisition.

Dans ce chapitre, nous avons passé en revue les définitions de l'investissement direct étranger proposées par de nombreux auteurs. D'autre part, nous nous intéressons aux différentes théories économiques de l'investissement direct étranger, en mettant en évidence les théories de l'investissement direct étranger, en mettant en lumière la théorie de l'organisation industrielle qui traite des éléments qui déterminent l'investissement direct étranger en point de vue de la firme

En guise de conclusion, nous pouvons dire qu'il ne se dégage pas un cadre théorique unanime pour l'explication de la multinationalisation des firmes. Ce chapitre ne prétend pas être un recensement exhaustif de toutes les théories qui ont tenté d'expliquer la multinationalisation des firmes.

Par ailleurs, les FMN demeurent le vecteur essentiel qui véhicule les IDE. Cependant, dans ce chapitre, la réalité et la spécificité des investissements directs étrangers en Algérie n'ont pas été abordées, ce qui nous conduit au sixième chapitre, qui traitera de près la situation des investissements directs étrangers en Algérie, et plus précisément au chapitre suivant le climat et l'évolution de l'investissement direct étranger dans le monde.

# Chapitre 05: Croissance de l'Investissement Direct Etranger dans le monde

---

## Introduction

Depuis la seconde moitié des années 1980 et l'accélération du processus de mondialisation de l'économie, l'investissement direct étranger est au cœur de la restructuration industrielle mondiale et un des éléments les plus dynamiques des transactions internationales.

Les IDE apparaissent la plupart du temps comme des vecteurs de transferts de richesse, de connaissance, etc., d'un pays à un autre et stimulent ainsi la croissance dans les pays d'accueil qui voient souvent leur niveau de développement s'accroître du fait des bienfaits des IDE. Depuis quelques décennies, les IDE ne sont plus vus du mauvais œil par les pays en voie de développement (PVD) qui les considéraient comme une forme de domination des puissances étrangères sur leur économie.

Par ailleurs, les IDE sont la composante la plus stable de tous les flux des capitaux étrangers, parce qu'ils sont principalement motivés par la perspective de profits à long terme.

Selon les données publiées par la CNUCED (Rapport de 2014), les IDE mondiaux sont repartis à la hausse en 2013, les entrées augmentent de 9% pour atteindre 1450 milliards de dollars avec une projection de 1600 milliards de dollars en 2014 et 1700 milliards de dollars en 2015 et 1800 milliards de dollars en 2016. Le même rapport a montré que les pays développés ont bénéficié de 566 milliards de dollars en 2013 soit 39% d'IDE entrants, tandis que les entrées d'IDE dans les pays en développement ont atteint un nouveau pic estimé à 778 milliards de dollars, soit 54% du total mondial. Les 108 milliards de dollars restants sont allés aux pays en transition. Dix des vingt premiers destinataires d'IDE sont aujourd'hui des pays en développement ou des pays en transition, c'est ce que nous aborderons dans ce chapitre.

## Section 01 : L'importance de la croissance de L'IDE

### 1. L'évolution des IDE dans le temps<sup>216</sup>

Au cours de la dernière décennie, les flux d'investissements directs étrangers ont crû environ deux fois plus vite que les flux commerciaux. Cette croissance est remarquablement plus forte dans le secteur manufacturier, et concentrée dans les pays développés au détriment des pays en voie de développement.

D'ailleurs, (Emmons et Schmid, 2002) confirment dans leur étude que depuis le passage à l'euro, les flux d'IDE à destination et en provenance de la zone euro se sont fortement accrus. Les États-Unis restent le premier pays qui accueille plus d'IDE.

Les stocks mondiaux des IDE ont augmenté entre 1985 et 1990 à un rythme impressionnant d'environ 20 % par an. Ce rythme a diminué dans les années 1990 suite à la baisse de la croissance mondiale pour reprendre vivement en 1993 et 1994. Déjà, entre 1982 et 1988, le nombre d'opérations de fusion et d'acquisitions a été multiplié par quatre au plan mondial. Ces opérations ont absorbé entre les deux tiers et les trois quarts des flux financiers. Dès lors, on ne peut pas séparer la croissance des IDE et l'explosion des activités financières de leur globalisation, c'est-à-dire la déréglementation, l'interconnexion généralisée, la titrisation<sup>217</sup> et la multiplication de nouveaux instruments. Ainsi, l'amplification des mouvements d'investissement a été possible grâce au comportement des opérateurs financiers. Notons, en passant, que les flux financiers en 1996 étaient quarante fois supérieurs aux échanges commerciaux, fait remarquer (Veltz, 1996).

Le secteur qui bénéficie de ces investissements est celui de l'industrie manufacturière. Cela s'explique par le fait que les filiales étrangères contrôlaient 14 % de la production manufacturière (Hatem, 1999) en 1990 contre moins de 10 % en 1977. Le secteur des services a également eu une part importante de ces investissements. Cette montée des investissements directs étrangers coïncide avec une augmentation des accords et alliances entre firmes. Le secteur le plus touché par cette coopération d'intérêts croisés et d'alliances techniques et commerciales est celui de l'automobile où les domaines technologiques en amont et les activités commerciales en aval constituent un cadre d'action apparenté à des investissements même s'il n'y a pas de transfert de propriété ou de mouvements de capitaux qui s'effectuent. Ce genre de coopération s'observe également dans les secteurs qui doivent faire face à des dépenses rapidement croissantes de recherche et de développement notamment dans les composants électroniques, dans l'aéronautique, etc. (Sachwald, 1994).

La répartition géographique des investissements directs étrangers des années 1980 est telle que les zones les plus développées de la planète obtiennent une très grande part. Dans les années 1960 et 1970, les États-Unis étaient le principal émetteur d'IDE. En 1973, ils possédaient environ la moitié (48 %) des stocks d'IDE dans le monde. Même si cette part a été réduite au quart après vingt ans, la rendant égale à celle de l'Europe, les États-Unis restent en tête comme pays qui reçoit plus d'IDE. Ils sont, avec l'Europe, les principales zones d'accueil entre 1985 à 1990. Cette dernière date marque la montée des flux vers les pays asiatiques en développement tels que la Chine et Singapour, et vers certains pays d'Amérique latine. Pour le Japon, depuis 1995, les IDE sortant de ce pays (surtout vers les autres pays asiatiques) dépassent ceux qui entrent. Les deux se sont multipliés avec le temps.

<sup>216</sup> CNUCED, , world investment report.

<sup>217</sup> Opération qui permet de transformer les avoirs financiers en titres négociables sur les marchés

La nouvelle géographie des IDE de 1985 à 1990 montre qu'elle est concentrée sur le club des pays riches ou en voie de le devenir au détriment des pays les plus pauvres. Ces derniers n'attirent plus les investisseurs. Pour les pays de l'OCDE, les trois quarts des stocks de capital à l'étranger restent dans la zone. Seul le Japon a adopté le schéma d'investissement de type Nord-Sud où les pays bénéficiaires servent de bases de réexportation vers d'autres pays et ainsi contribue-t-il à leur décollage, contrairement aux pays européens qui investissent presque exclusivement dans les pays développés. Quant aux pays de l'Est, jusqu'en 1989, ces pays investissaient plus à l'Ouest que l'inverse. Depuis la chute du mur de Berlin, le flux s'est inversé.

Selon la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), le flux d'IDE entrant depuis 1985 varie beaucoup. Cet organisme constate par exemple qu'entre 1985 et 1990, les flux d'IDE ont augmenté de 20 % par an. De 1990 à 1993, ces flux ont baissé alors qu'ils ont augmenté entre 1994 et 1999 pour chuter en 2000 passant de 1 400 milliards de dollars à 818 milliards. Cette chute évaluée à 41 % en 2001 s'est poursuivie en 2002 avec une valeur de 17 % soit 679 milliards de dollars. Ces flux d'IDE ont reculé encore en 2003. Ce recul a été marqué dans les pays développés et en Europe centrale. Par contre pendant la même année, on observe 9 % d'augmentation d'IDE dans les pays en développement passant de 158 milliards de dollars en 2002 à 172 milliards en 2003. La Chine arrive en tête des destinations mondiales d'IDE (après le Luxembourg). Autre fait marquant, la structure des investissements s'est modifiée au profit des services grâce aux investissements dans les ressources naturelles. Cela coïncide avec les prévisions de la (CNUCED, 2004) selon lesquelles le secteur des services sera à la base de l'augmentation des flux d'IDE en 2004.

Concernant la Chine, tout en recevant, elle se lance aussi dans l'internationalisation de ses entreprises en Afrique. Selon le Ministère du Commerce, en 2004, le stock d'IDE chinois à l'étranger était estimé à 45 milliards de dollars. De ce stock, l'Afrique en a accueilli 2 %, soit 900 millions de dollars. Selon (Chaponnière, 2006), dans le cadre de la coopération économique, ce chiffre allait augmenter jusqu'à 4 milliards de dollars. L'augmentation de ces IDE sortants est remarquable en 2005 dans la plupart des sous-régions du monde.

Dans son rapport de 2006, le *World Investment Report* montre qu'en 2005 les pays développés ont été les principales sources des IDE sortants. On remarque la participation des entreprises des pays en développement dans l'émission des IDE. En ce qui concerne la destination des IDE, les pays développés connaissent une augmentation de 37 % soit 542 milliards de dollars par rapport à 2004. La somme investie dans les pays en développement a atteint le niveau record de 334 milliards de dollars. Ce rythme d'augmentation a été maintenu en 2006 (CNUCED, 2007) malgré les inquiétudes dues aux prix élevés du pétrole, à la montée des taux d'intérêt, à l'accentuation des pressions inflationnistes et des tensions géopolitiques dans certaines régions du monde.

Les entrées mondiales d'IDE ont augmenté de plus de 38 %, soit 1 306 milliards de dollars, chiffre proche de celui de 2000. Par ailleurs, en dépit de la crise financière de 2008, le flux d'IDE continue d'augmenter en 2007. C'est en 2008 que cette crise a affecté ce flux au point où les multinationales deviennent de plus en plus prudentes dans la prise de décision d'investir. L'évolution des investissements directs étrangers nous montre comment divers facteurs contribuent à l'augmentation ou la diminution des flux. Dans cette instabilité et incertitude, les régions, villes, territoires, etc. s'adaptent et s'organisent pour attirer plus d'IDE dans le but de rester compétitifs.<sup>218</sup>

---

<sup>218</sup>CNUCED, world investment report.

## 2. Évolution de l'IDE au niveau mondial<sup>219</sup>

Au cours des dernières décennies, l'importance de l'IDE dans l'économie mondiale s'est rapidement accrue. L'encours total des investissements directs de l'étranger en proportion du PIB est passé de moins de 5% en 1980 à 25% en 2006. Cette augmentation a été largement le fruit de libéralisation des échanges et des investissements, avec l'évolution des technologies de l'information et de la communication.

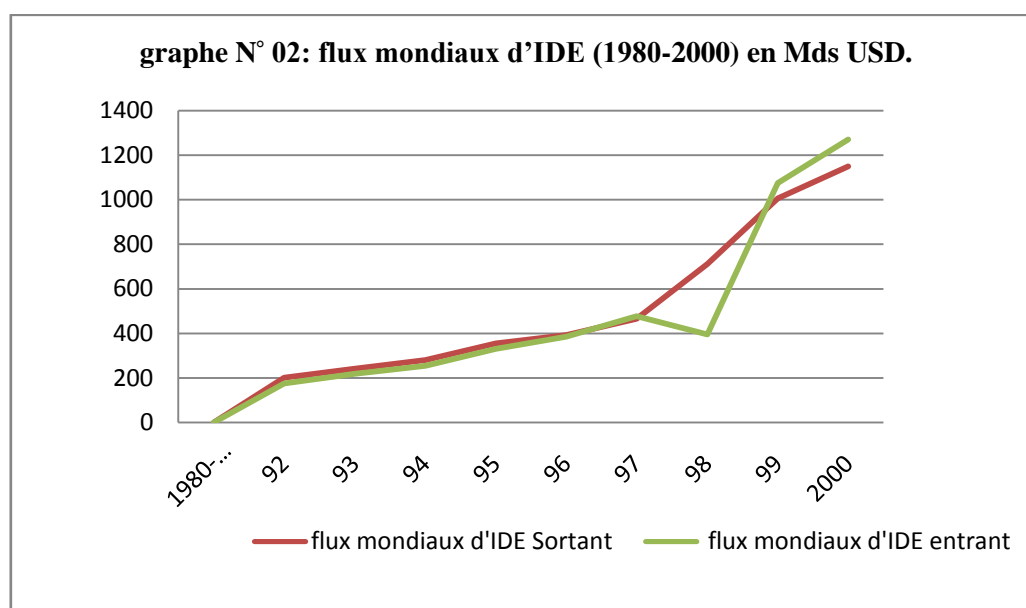
Les IDE dans le monde ont augmenté de 18 % en 2000 pour atteindre un montant de 1300 milliards de dollars selon la CNUCED.

Cette performance reste cependant inférieure aux bonds en avant de 41 % et 55 % enregistrés en 1988 et en 1999 après une année 1997 marquée par la crise asiatique et une chute des flux des capitaux.

**Tableau N° 17 : flux mondiaux d'IDE (1980-2000) en Mds USD.**

Tous pays	1980-86/1987-91 (moyenne annuelle)	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
<b>Sorties</b>	54/194	201	241	281	355	392	466	712	1006	1150
<b>Entrées</b>	94/146	176	218	255	331	385	478	396	1075	1271

Source : CNUCED , world investment report 2001.



Selon les données de la CNUCED, le chiffre d'affaire mondial de l'ensemble des filiales étrangères (15680 milliards de dollars en 2000 contre près de 3000 milliards de dollars en 1980) est à l'heure actuelle deux fois supérieur au montant des exportations dans le monde (près de 7036 milliards de dollars). Parallèlement, le produit brut associé à la production internationale représente 1/10 du PIB mondial contre 1/20 en 1980. Le rapport entre les entrées d'IDE au niveau mondial et la formation intérieure brute mondiale du capital est de 20% en 2000 contre 2% en 1980. Au cours de la même période, le rapport entre le stock mondial des IDE et le PIB mondial est passé de 5% à 19%.

☀ Prépondérance, au cours des dernières années, des investissements directs dans le secteur des services et poids croissant des fusions & acquisitions par rapport à la création de nouvelles entreprises. Dans le cadre de déréglementation et de libéralisation croissantes,

<sup>219</sup>CNUCED , world investment report 2001.

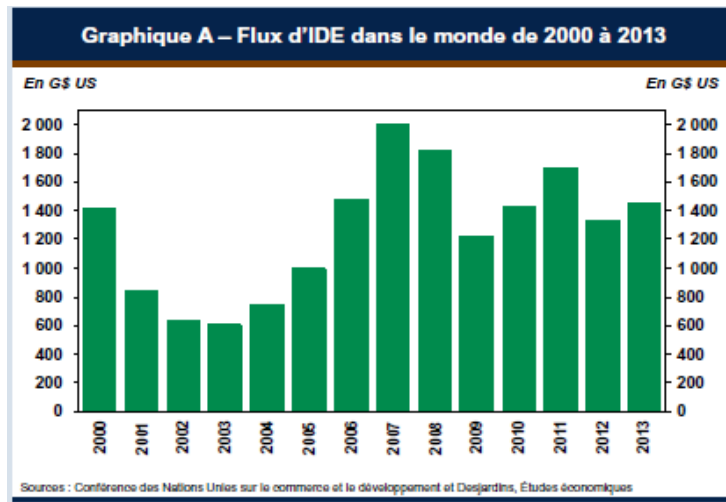
Les flux d'IDE constituent l'un des moyens privilégiés d'internationalisation des entreprises.

- ✱ Principale zone émettrice d'IDE dans le monde, l'union européenne représentait en 2000 67.2% de l'IDE mondial.
- ✱ Importante concentration des IDE dans les pays développés, en raison de la nécessité pour ces derniers de procéder à des investissements importants de restructuration sectorielle (pétrole, énergie, services financiers, etc.) et d'accroître ceux relatifs à la haute technologie. En 2000, près de 80% des IDE dans le monde, soit un montant de 1005.2 milliards de dollars, se sont dirigés vers les pays développés.
- ✱ Les flux mondiaux d'investissement étranger direct ont légèrement augmenté de 5% pour s'établir à 1240 milliards de dollars en 2010. Alors que la production industrielle mondiale et le commerce mondial avaient déjà retrouvé leur niveau d'avant la crise, l'écart étant de près de 37 % par rapport au niveau record de 2007.
- ✱ Concernant les firmes multinationales à l'origine de l'augmentation de l'IDE. En 2005, les 100 premières multinationales du monde représentaient 10 % des actifs, 17% du chiffre d'affaires et 13% des effectifs de l'ensemble des multinationales (CNUCED, 2007). Sur ces 100 premières multinationales, 72 ont leur siège dans cinq pays (Allemagne, Etats-Unis, France, Japon et Royaume-Uni) et sept seulement dans les économies émergentes (d'Asie, principalement). Si l'on se concentre sur les 100 premiers multinationaux des pays en développement, l'importance de l'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est est manifeste (78 sur 100, dont plus de la moitié ayant leur siège à Hong Kong ou à la Taïpei Chinoise). Sur ces multinationales, 10 % ont la Chine continentale comme pays d'origine.
- ✱ La CNUCED lance que les flux mondiaux d'investissement étranger direct ont augmenté de 16 % en 2011 «1600 milliards de dollars», dépassant pour la première fois le niveau atteint avant la crise sur la période 2005-2007 «1400 milliards de dollars» (graphique A). Cette progression est intervenue sur fond d'une hausse des profits des FMN et d'une croissance économique relativement élevée dans les pays en développement au cours de l'année. Ils devraient ensuite atteindre 1700 milliards de dollars en 2012, puis 1900 milliards de dollars en 2013.

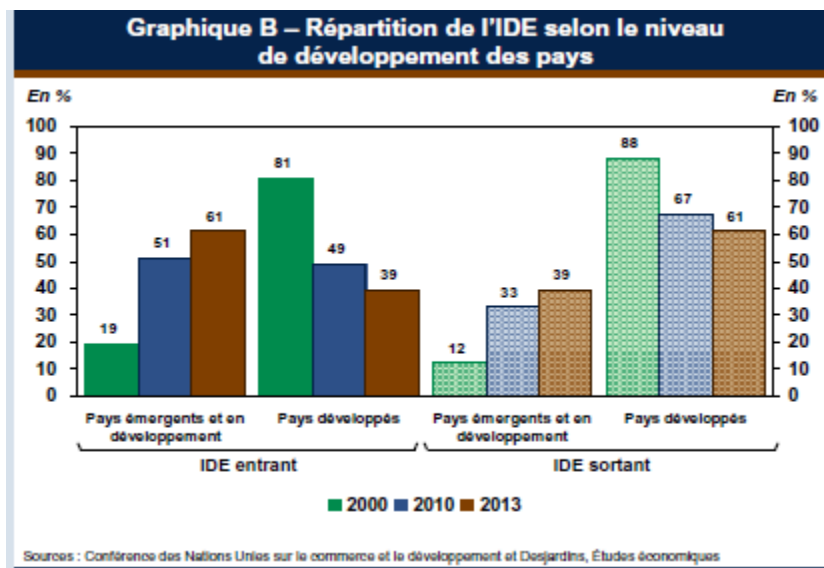
Après avoir diminué au début des années 2000 en raison du ralentissement économique mondial résultant de l'éclatement de la bulle technologique, les IDE ont repris une tendance à la hausse pour culminer à 2 000 G\$ US en 2007 (graphique A). La crise financière survenue en 2008 et la récession de 2009 qui lui a succédé ont entraîné un recul des IDE au cours de ces deux années. Ils ont repris du terrain depuis, mais ils ne sont pas revenus au niveau auquel ils se situaient en 2007.<sup>220</sup>

---

<sup>220</sup>CNUCED, world investment report.



La structure de l'IDE a beaucoup évolué depuis le début des années 2000. Au début du millénaire, la grande majorité des investissements, soit 81 %, étaient réalisés dans des pays développés (graphique B, IDE entrant). Depuis, plusieurs PÉD sont devenus des destinations de choix pour les entreprises des pays développés, car ils leur offrent la possibilité de réduire leurs coûts de production et d'accéder à un large marché. En 2010, les PÉD accueillaient un peu plus de la moitié des IDE totaux et, en 2013, leur part atteignait 61 %.

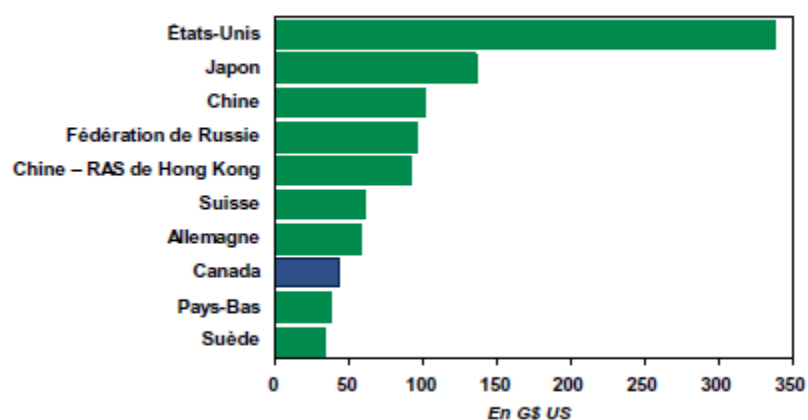


Parallèlement, on a observé un accroissement significatif de l'IDE effectué par les PÉD. La part de ces derniers dans l'IDE mondial sortant est passée de 12 % en 2000 à 39 % en 2013 (Graphique B, IDE sortant). La Chine, par exemple, qui se situait au 33ème rang des pays d'origine de l'IDE en 2000, occupait le 3ème rang en 2013. De même, la Fédération de Russie se classe maintenant parmi les dix plus importants investisseurs à l'étranger, s'étant hissés de la 28ème à la 4ème position au cours de la même période (Graphique C).<sup>221</sup>

<sup>221</sup>CNUCED, world investment report.



**Graphique C – Flux d'IDE, dix premiers pays d'origine en 2013**



RAS : région administrative spéciale  
Sources : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et Desjardins, Études économiques

Les pays émergents, comme la Chine, ont besoin de matières premières pour assurer leur développement. En 2014, environ 20 % des IDE de la Chine ont été réalisés dans le secteur minier\*. Les investissements chinois à l'étranger ne se limitent cependant pas à ce secteur. La même année, 17 % des IDE sortants de la Chine étaient destinés au secteur du commerce. Les entrepreneurs chinois veulent non seulement garantir leur approvisionnement en matières premières, mais également assurer des débouchés commerciaux à leurs produits.

## 2.1 Répartition sectorielle des projets d'IDE<sup>222</sup>

Les flux d'IDE ont augmenté dans les trois grands secteurs économiques (primaire, secondaire et tertiaire). D'après les données concernant les projets d'IDE (qui comprennent les fusions acquisitions internationales et les investissements de création). L'IDE dans le secteur des services a rebondi en 2011 après une forte chute en 2009 et 2010 pour s'établir à environ 570 milliards de dollars. L'investissement dans le secteur primaire a aussi inversé la tendance négative des deux années précédentes en atteignant 200 milliards de dollars. La part de deux secteurs a légèrement augmenté au détriment du secteur secondaire. Les cinq branches d'activités principales qui ont contribué à l'augmentation des projets d'IDE extractives (secteur minier et pétrole), les produits chimiques, les services de distribution (électricité, gaz et eau), les transports et les communications, et divers services (en grande partie les services liés à l'exportation pétrolière et gazière).

**Tableau N° 18 : répartition sectorielle des projets d'IDE (en milliards de dollars et en pourcentage)**

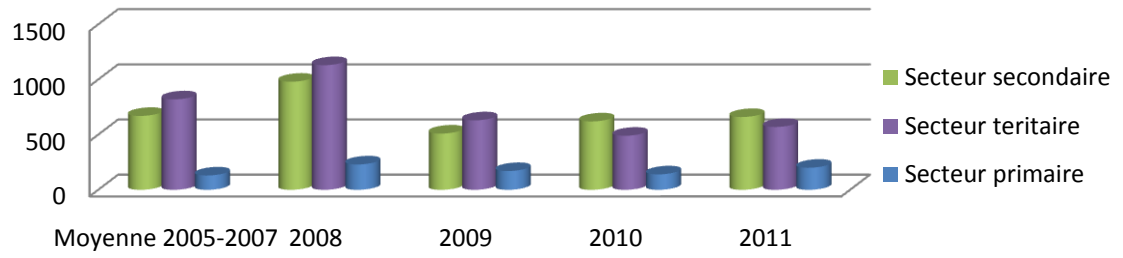
année	Valeur en milliards de dollars			Part en pourcentage %		
	Secteur primaire	Secteur secondaire	Secteur tertiaire	Secteur primaire	Secteur secondaire	Secteur tertiaire
<b>Moyenne 2005-2007</b>	130	670	820	8	41	50
<b>2008</b>	230	980	1130	10	42	48
<b>2009</b>	170	510	630	13	39	49
<b>2010</b>	140	620	490	11	50	39
<b>2011</b>	200	660	570	14	46	40

Source: CNUCED, world investment report 2001.

\* National Bureau of Statistics of China, « Statistical Communiqué of the People's Republic of China on the 2014 National Economic and Social Development », 26 février 2015, [www.stats.gov.cn/english/PressRelease/201502/t20150228\\_687439.html](http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/201502/t20150228_687439.html).

<sup>222</sup> CNUCED, world investment report 2001

**graphe N° 03: flux mondiaux d'IDE en Milliards de dollar par secteur économique**



## Section 02 : Les flux D'IDE et création d'emplois dans le monde

Les flux d'IDE regroupent des opérations de nature très diverse. Les investissements directs comprennent, outre les opérations en capital et les bénéficiaires réinvestis, l'ensemble des prêts, avances, dépôts, à court et long termes, entre sociétés affiliées.

Une partie de ces flux financiers ont des finalités identiques à celles des opérations en capital social : c'est le cas par exemple lorsqu'une maison mère effectue un prêt à une filiale non résidente en vue de l'extension de ses capacités de production.

Cependant, une partie de ces flux financiers répond à des considérations fiscales avec l'implantation de sociétés holdings et autres centres de trésorerie dans certains pays européens à fiscalité aménagée pour les entreprises multinationales. La mondialisation et l'internationalisation des firmes ont ainsi contribué à une multiplication des opérations à court terme et à un accroissement de la volatilité des flux d'investissements directs étrangers.

La CNUCED collecte et agrège les données des flux d'IDE fournies par les Banques centrales sans distinguer les composantes de ces flux. La CNUCED ne distingue pas l'optimisation fiscale des entreprises (prêts intra-groupes) des implantations de nouveaux sites (capital social stricto sensu).

Les flux financiers de prêts internes aux entreprises multinationales (prêts intragroupes) comprennent souvent plusieurs opérations de sens opposés, entrant et sortant, qui se compensent au cours d'une année. Les fortes variations de prêts intragroupes rendent les flux d'IDE fortement volatils.

Selon les estimations provisoires de la CNUCED, les flux mondiaux d'investissements directs étrangers (IDE) ont connu un repli de 13 % en 2016<sup>223</sup> pour atteindre 1 525 milliards de dollars, qui a principalement impacté les pays en développement, avec une baisse drastique des IDE de 20 %.

Les pays développés restent les premiers pays récipiendaires : ils accueillent 56 % des flux d'IDE mondiaux (777 milliards de dollars).

Les États-Unis sont le principal pays d'accueil des investissements étrangers dans le monde (385 milliards de dollars). Viennent ensuite le Royaume-Uni (179), la Chine (139), Hong Kong (92), Singapour (50), le Brésil (50), la France (46), les Pays-Bas (46), l'Australie (44) et l'Inde (42).

Alors que l'UE enregistre une baisse drastique des flux d'IDE entrants de 18 %, la France connaît une progression de l'ordre de 5 % pour atteindre 46 milliards de dollars. La France ferait ainsi partie du top 10 des principaux pays d'accueil des flux d'IDE.

Les activités transfrontalières de fusions et acquisitions sont demeurées substantielles en 2016, atteignant un nouveau sommet après le pic de 2007, avec 831 milliards de dollars. Les ventes en Europe ont cependant augmenté à des taux nettement plus lents que ceux des années précédentes. En revanche, la valeur des fusions et acquisitions transfrontalières dans les pays en développement et en transition a fortement diminué (respectivement - 44 % et - 52 %).

---

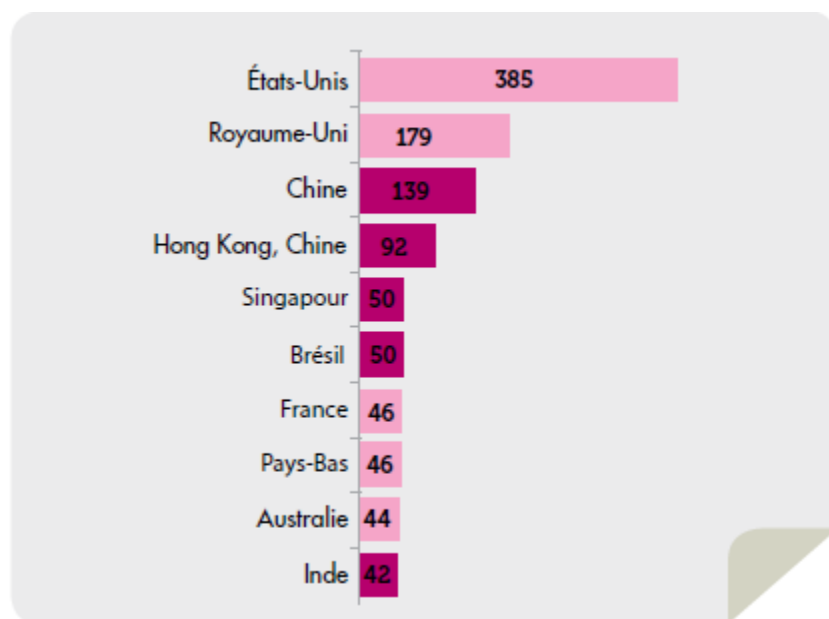
<sup>223</sup> Données provisoires estimées par la CNUCED, cf. *Global Investment Trends Monitor*, n° 25, février 2017.

## 1. Les investissements étrangers créateurs d'emplois en Europe<sup>224</sup>

Selon les données fDiMarkets en France, les investissements physiques créateurs d'emploi ont connu une hausse de 5 % des décisions d'investissement étranger dans le monde en 2016.

Avec 28 % des investissements créateurs d'emploi dans le monde, l'Europe de l'Ouest est la 2<sup>ème</sup> région d'accueil derrière l'Amérique du Nord (29 %). Viennent ensuite l'Asie (25 %) et l'Amérique latine (7 %), l'Afrique (4 %) et le Moyen-Orient (4 %)<sup>225</sup>.

**Figure N° 17 : Top 10 des principales économies d'accueil 2016 en termes de flux d'IDE (en milliards de dollars US)**



Source : CNUCED

Selon les données de l'Observatoire Europe de Business France, les investissements étrangers créateurs d'emploi en Europe s'établissent à 3 368 projets d'investissement.

Les investissements à destination des pays européens ont progressé de 5 % par rapport à 2015.

En Europe, les trois principaux pays d'accueil que sont la France, le Royaume-Uni et l'Allemagne, accueillent près de la moitié des investissements étrangers créateurs d'emploi en Europe. La France a reçu 19 % des projets d'investissement destinés au marché européen.

Plus de la moitié des investissements en Europe sont des flux intra-européens (53 %). Les entreprises américaines, les premiers investisseurs étrangers de la zone, réalisent 28 % du total des investissements en Europe.

La présence étrangère en Europe se porte sur les logiciels et prestations informatiques (16 %), le conseil et ingénierie (12 %), les constructeurs automobiles et équipementiers (7 %), le transport et stockage (7 %), ainsi que les services financiers (7 %). Les entreprises étrangères privilégient les activités de production (24 %) et les services aux entreprises (23 %).

<sup>224</sup> CNUCED.

<sup>225</sup> Ces estimations sont réalisées à partir des données de fDiMarkets pour l'année 2016. Données extraites le 8 février 2017.

Plus de 2 400 entreprises étrangères ont investi en Europe en 2016. La présence des entreprises étrangères se caractérise par une forte diversité : les 10 premières entreprises représentent seulement 5 % de l'ensemble des projets d'investissement.

Avec près de 40 projets recensés en 2016, le groupe américain, géant de l'e-commerce, Amazon.com poursuit son développement en Europe, où il emploie désormais plus de 40 000 personnes. La société a créé plus de 10 000 emplois en Europe en 2016, notamment en France, en Allemagne et au Royaume-Uni, ses principaux marchés.

Le groupe allemand Deutsche Post DHL poursuit sa croissance et la modernisation de ses infrastructures en Europe. En 2016, le logisticien a décidé de s'implanter sur plus de 16 230 m<sup>2</sup> à Madrid, un investissement de 47 millions d'euros, qui concentrera son déploiement dans la capitale espagnole pour les produits médicaux et pharmaceutiques.

En France, la filiale DHL Express a investi plus de 150 millions d'euros entre 2015 et 2016 dans la modernisation et l'extension de ses plateformes logistiques.

Nestlé S.A. est le principal groupe dans l'industrie agroalimentaire qui investit en Europe. Le groupe est particulièrement dynamique en France et au Royaume-Uni.

L'implantation de Nestlé S.A. en France date de 1868 avec l'ouverture à Paris de l'Agence de vente des farines lactées suisses Henri Nestlé pour enfants en bas âge. Nestlé compte 29 sites industriels en France et, sur les 29 centres de recherche dont disposent le groupe, la France en accueille cinq.

En France, la présence de Nestlé S.A. se renforce par de nombreuses décisions d'extension des sites de production.<sup>226</sup>

**Tableau N° 19 : Top 10 des principaux investisseurs en Europe**

Entreprise mère	Pays d'origine	Secteur principal	Nombre de projets	Principaux pays d'accueil	CA* monde	Effectif monde
<b>Schwarz Beteiligungs KG</b>	Allemagne	Commerce et distribution	42	France, Royaume-Uni	141.25	350000
<b>Amazon.Com</b>	Etats-Unis	Commerce et distribution	37	France, Royaume-Uni	93.61	154126
<b>Deutsche Post DHL Group</b>	Allemagne	Transport et stockage	16	France, Pays-Bas	55.66	490000
<b>Ryanair</b>	Irlande	Transport et stockage	15	Allemagne, Roumanie	5.48	3063
<b>CGI Group, Inc.</b>	Canada	Logiciels et prestations informatiques	12	France, Royaume-Uni	7.06	68000
<b>Continental AG</b>	Allemagne	Constructeurs automobiles et équipements	12	Roumanie, France	36.069	207899
<b>Nestlé S.A.</b>	Suisse	Agroalimentaire	11	France, Royaume-Uni	82.76	399000
<b>Bertelsmann SE &amp; CO.</b>	Allemagne	Activités de services	10	Pays-Bas, Royaume-Uni	17.73	117249
<b>Ekol lojistik A.S.</b>	Turquie	Transport et stockage	10	Pologne, Espagne	478.79	4321
<b>Hennes&amp;mauritz</b>	Suède	Textile et habillement	10	France	19.42	104634

Source : Observatoire Europe Business France et Forbes. \*En milliards de dollars.

<sup>226</sup> Rapport de CNUCED.

## 2. Les investissements maghrébins étrangers<sup>227</sup>

Plus de 500 entreprises originaires du Maghreb sont présentes en France, où elles emploient plus de 7 400 personnes. En 2016, 16 nouvelles décisions d'investissement en provenance des pays du Maghreb ont été recensées permettant la création de plus de 359 emplois en France.

En 2016, les investissements des pays du Maghreb, recensés en France, proviennent de la Tunisie (56 %), du Maroc (38 %) et de l'Algérie (6 %). Ces investisseurs privilégient les centres de décision (38 %), dont la création de deux quartiers généraux Europe, les activités de production (25 %) ainsi que les services aux entreprises (25 %).

Les investissements relèvent principalement des secteurs logiciels et prestations informatiques (38 %), Conseil, ingénierie et services opérationnels aux entreprises (31 %). Les investissements se localisent en premier lieu en Île-de-France (50 %).

### 2.1 place des investissements du Maghreb en Europe

Les investissements créateurs d'emploi originaires des pays du Maghreb sont restés limités en 2016 en Europe. En 2016, la France est le 1er pays d'accueil de ces investissements en Europe<sup>228</sup>. Des exemples sur des projets d'investissements en 2016 :

- 1. HIGHTECH PAYMENT SYSTEMS (HPS) :** La société marocaine HPS, un des leaders mondiaux de la monétique, est présente en France depuis l'acquisition de la société française Acqualife en 2010. Dans le cadre du renforcement de ses activités en France et en Europe, son site d'Aix-en-Provence (PACA), également l'un de ses centres R&D, va s'agrandir et accueillir une trentaine de nouveaux collaborateurs.
- 2. IWK CORPORATE :** La société à capitaux tunisiens IWK Corporate, spécialisée dans le domaine de la certification financière, a décidé d'établir son bureau international à Paris (Île-de-France) pour développer en Europe la certification au standard MSI 20000.
- 3. FAVIZONE :** La startup tunisienne Favizone a mis au point une solution de personnalisation pour site se-commerces en mode SaaS, qu'elle va commercialiser et proposer à des TPE et PME. Dans ce cadre, elle a créé une filiale en France pour couvrir l'ensemble du marché européen, avec la création d'une vingtaine d'emplois à Paris.

Tableau N° 20 : Top 5 des entreprises du Maghreb en France en termes d'emplois

Entreprise mère	Secteur d'activité principal	Effectif France
CEVITAL (Algérie)	Agroalimentaire Machine et équipement mécanique Constructeurs automobiles et équipements Transport et stockage	1000-2000
INTELCIA BROUPE (Maroc)	Conseil, ingénierie et services opérationnels aux entreprises	1000-1500
SCHIELE MAROC (SELHA) (Maroc)	Équipements électroniques, électriques et informatiques	700
SNI (ATTIJARIWAFABANK ; OPTORG) (Maroc)	Services financiers, bancaires et assurances BTP, matériaux de construction machines et équipements mécaniques.	500-600
Groupe Outsourcia (Maroc)	Conseil, ingénierie et services opérationnels aux entreprises	200-300

<sup>227</sup> CNUCED.

<sup>228</sup> Observatoire Europe, Business France.

Tableau N° 21 : Répartition par pays d'origine

2016		
Pays d'origine	projets	emplois
Tunisie	9	129
Maroc	6	220
Algérie	1	10
<b>Total général</b>	<b>16</b>	<b>359</b>

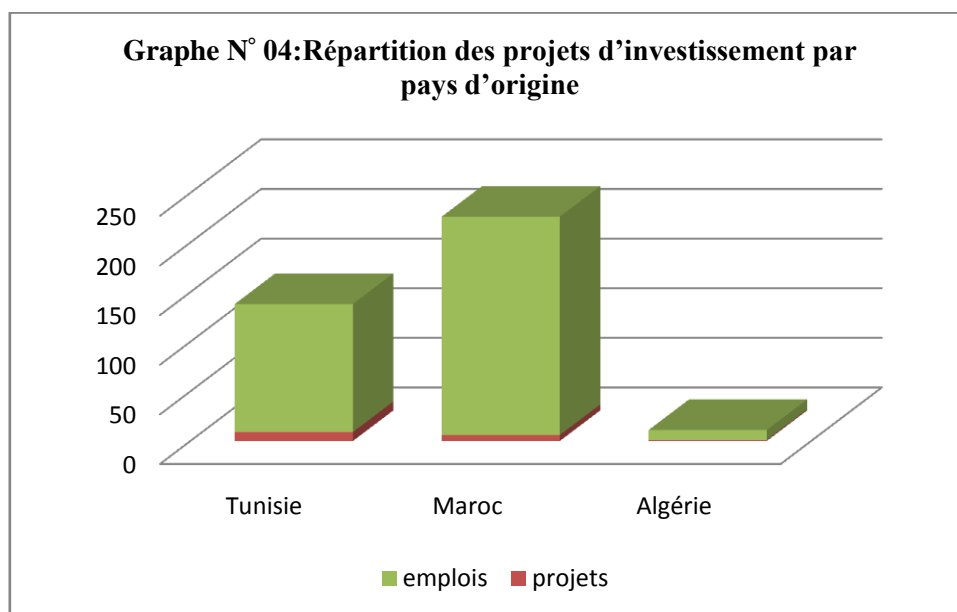
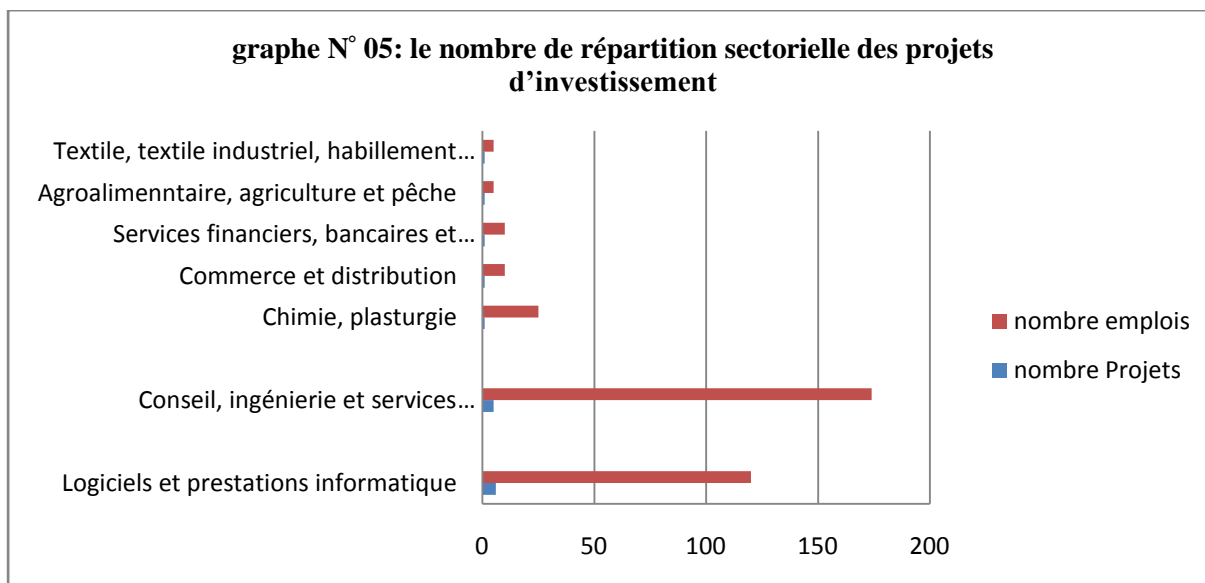


Tableau N° 22 : Répartition sectorielle des projets d'investissement.

	Nombre		Part (%)		Part de cette origine en* (%)	
	Projets	Emplois	Projets	Emplois	Projets	Emplois
Logiciels et prestations informatique	6	120	38	33	4	5
Conseil, ingénierie et services opérationnels aux entreprises	5	174	31	48	5	10
Chimie, plasturgie	1	25	6	10	3	5
Commerce et distribution	1	10	6	3	1	0
Services financiers, bancaires et assurances	1	10	6	3	5	3
Agroalimentaire, agriculture et pêche	1	5	6	1	1	0
Textile, textile industriel, habillement et accessoires	1	5	6	1	1	0
<b>Total général</b>	<b>16</b>	<b>359</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>1</b>	<b>1</b>

\* Part des investissements des pays du Maghreb dans le total des investissements de chaque secteur.



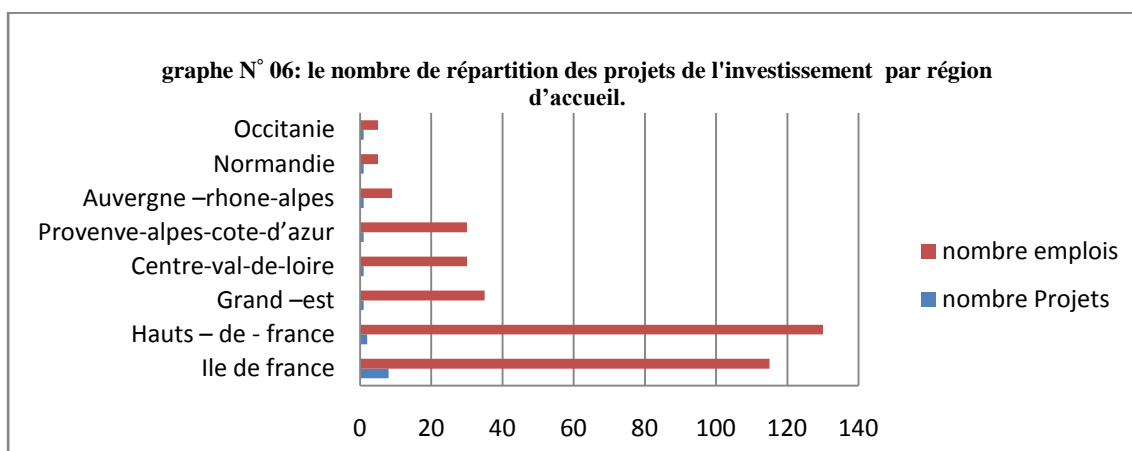
En 2016, 38 % des investissements des pays du Maghreb en France s'orientent dans le secteur Logiciels et prestations informatiques.

4 % des investissements étrangers dans ce secteur relèvent d'entreprises des pays du Maghreb.

**Tableau N° 23 : Répartition des projets par région d'accueil.**

	Nombre		Part (%)		Part de cette origine en* (%)	
	Projets	Emplois	Projets	Emplois	Projets	Emplois
Ile de France	8	115	50	32	2	2
Hauts – de - France	2	130	13	36	2	2
Grand –est	1	35	6	10	1	1
Centre-val-de-loire	1	30	6	8	4	2
Provenve-alpes-cote-d'azur	1	30	6	8	1	1
Auvergne –rhone-alpes	1	9	6	3	1	0
Normandie	1	5	6	1	5	2
Occitanie	1	5	6	1	1	0
<b>Total général</b>	<b>16</b>	<b>359</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>1</b>	<b>1</b>

\* Part des investissements des pays du Maghreb dans le total des investissements dans chaque région.



En 2016, 50 % des investissements des pays du Maghreb en France sont localisés en Île-de-France. Les investissements des pays du Maghreb représentent 2 % des investissements étrangers dans cette région.



## Section 03 : Les Firmes Multinationales, principaux vecteurs des IDE

Aujourd'hui, il existe environ 82 000 entreprises multinationales et 810 000 filiales étrangères dans le monde<sup>229</sup>, qui jouent un rôle important dans l'économie mondiale, car leurs exportations représentent un tiers du total des exportations mondiales de biens et services et emploient environ 77 millions de personnes. Dans le monde en 2008, plus du double de l'effectif total en Allemagne. Cependant, leur caractère international ne les a pas protégés de la pire récession mondiale. La baisse de 4,8% des stocks mondiaux d'investissements directs étrangers dans le monde a entraîné une baisse de la valeur de la production totale, des ventes et des actifs et une diminution de l'emploi dans les filiales étrangères de FMN en 2008, situation qui contraste fortement avec les taux de croissance enregistrés en 2006 et 2007.

Le rapport de la CNUCED sur les perspectives d'investissement dans le monde 2009-2011 révèle les effets à court terme de la crise financière et économique mondiale sur les projets d'investissement étranger direct des entreprises multinationales.<sup>230</sup> Par rapport à l'enquête précédente, seules 40% des entreprises se déclarent affectées par la crise, en 2009, pas moins de 85% des multinationales mondiales ont attribué la baisse de leurs projets d'investissement au ralentissement économique mondial, et 79% ont directement blâmé la crise financière, et ces deux facteurs ont réduit l'inclination et la capacité des entreprises multinationales à réaliser des investissements directs à l'étranger. Le CNUCED a estimé le volume total des ventes des entreprises multinationales à environ 31 000 milliards de dollars en 2007, et la valeur ajoutée des filiales étrangères dans le monde est estimée à 11% du PIB mondial avec un nombre d'employés atteignant environ 82 millions.<sup>231</sup> Si l'on considère la répartition sectorielle des 100 premières FMN en 2007, le secteur manufacturier reste le mieux représenté, mené par General Electric, Toyota Motors et Ford Motors.<sup>232</sup> Cependant, les FMN ont continué à s'améliorer dans le classement: il était de 26 en 2008 contre 14 en 1993, avec le groupe Vodafone et Electricité de France parmi les plus importants. Les sociétés multinationales du secteur de base, notamment Royal Dutch / Shell Group, British Petroleum Company et Exxon Mobil Corporation, ont pris une position élevée sur la liste grâce à l'augmentation de leurs participations à l'étranger. Quant aux sociétés multinationales des pays en développement, sept sociétés figuraient sur la liste, dont des sociétés très diverses, telles que Hutchinson Whampoa et CITIC Group, et de grands fabricants d'électronique, tels que LG Corporation et Samsung Electronics. La répartition géographique des activités des 50 plus grandes sociétés financières multinationales n'a jamais été aussi large qu'en 2008. Et pour cause, après des interventions massives dans le système bancaire et financier, certains gouvernements de pays développés sont devenus des actionnaires majeurs ou les seuls contributeurs de certains des plus grands réseaux financiers FMN au monde. Cette transformation radicale et l'effondrement de plusieurs des plus grandes sociétés financières multinationales au monde changeront fondamentalement l'investissement direct étranger dans les services financiers dans les années à venir.

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

<sup>229</sup>CNUCED (2009): « World Investment Report 2009 : Transnational corporations, agricultural production and development », Nations Unies, New York et Genève. [http://www.unctad.org/fr/docs/wir2009overview\\_fr.pdf](http://www.unctad.org/fr/docs/wir2009overview_fr.pdf)

<sup>230</sup>CNUCED (2009), « World investment prospect survey 2009-2011 », United Nations, New York and Geneva. [http://www.unctad.org/en/docs/diaeia20098\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/diaeia20098_en.pdf)

<sup>231</sup> CNUCED (2008), « World Investment Report 2008 ». Disponible sur [www.unctad.org/](http://www.unctad.org/)

<sup>232</sup>CNUCED (2009), « World investment prospect survey 2009-2011 », op.cité.

Les premiers travaux consacrés à la multinationale reflètent les caractéristiques de l'homogénéité et de la division des espaces nationaux et de la pérennité de l'entreprise. En fait, dans les années qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale et jusqu'au début des années 1960, les sociétés multinationales étaient caractérisées par :

- Le nombre de ces entreprises était relativement limité, de même que leur poids dans l'économie mondiale, et donc exceptionnel par rapport au standard d'une entreprise nationale qui est exclusivement active dans les espaces nationaux.
- Le niveau d'internationalisation de ces entreprises reste généralement limité et plus réactif à la projection de la force économique de leur pays d'origine
- Les firmes d'origine nord-américaine représentent la grande majorité des entreprises d'Amérique du Nord représentent la grande majorité des multinationales, avec des noms légendaires comme Ford, Standard Oil, IBM, etc.
- La concentration des entreprises multinationales dans un nombre limité d'activités, en particulier les secteurs primaires (mines, pétrole et produits tropicaux) et manufacturiers (technologies de l'information, électronique, automobile et chimie).
- Les stratégies d'implantation répondent à deux grands types d'approches: dans les pays développés, l'investissement à des fins commerciales avec la mise en place de réseaux de distribution pour vendre les produits importés et des sites de production destinés au marché local (entreprises affiliées au déplacement); dans les pays en développement, les investissements sont orientés vers l'exportation vers les pays riches (ateliers subsidiaires)

## **2. ... Vers un monde hétérogène et instable**

Depuis les années 1960, nous assistons à une montée en puissance des multinationales avec l'émergence et l'intensification de complexités liées à la taille et au degré d'internationalisation de l'entreprise, à sa nationalité et à son mode d'organisation interne et à l'intensification de la concurrence au niveau mondial<sup>233</sup>. Cela se traduit également par une diversification des investisseurs affectant à la fois:

- La nature de plus en plus diversifiée de l'organisation d'investissement.
- La position de l'organisation interne de l'entreprise par rapport à sa position sur le marché: intégration verticale ou horizontale, conglomérat, entreprises en réseau, etc.
- La nature des objectifs recherchés: Ainsi, pour l'investissement direct étranger, les attentes et les comportements des investisseurs diffèrent selon que c'est une justification de rentabilité financière ou de concurrence industrielle qui indique un conflit entre investisseurs financiers et investisseurs industriels.

Cette complexité des multinationales et de leur monde doit être intégrée par les agences de promotion dans leur travail de promotion et d'attraction afin de les adapter aux particularités des objectifs des deux entreprises et de leurs stratégies<sup>234</sup>.

---

<sup>233</sup>J.Adda( 2004), « La mondialisation de l'économie », tome 2 : problèmes, collection Repères, éditions La Découverte, pages 126 .

<sup>234</sup>J.Howells, M.Wood (1993), « The globalization of production and technology », Belhaven Press.

## Conclusion du Chapitre 05

Ce chapitre s'est concentré sur l'histoire d'IDE constatant que ces flux ont été une caractéristique importante de l'économie mondiale au cours des cent dernières années. Les IDE restent importants, sinon plus, au début du XXI<sup>e</sup> siècle en raison de son augmentation spectaculaire au cours des vingt dernières années et son rôle dans le processus de «mondialisation». Dans ce chapitre, on a essayé de montrer la croissance mondiale des IDE, les expansions étrangères et l'implantation des entreprises européennes de 1980 jusqu'à nos jours.

Nous avons vu encore les investissements étrangers créateurs d'emploi en Europe comme la France, le Royaume-Uni et l'Allemagne, et les pays du Maghreb comme la Tunisie, le Maroc, l'Algérie pendant les années récentes 2016.

Les firmes multinationales jouent un rôle plus important dans l'économie mondiale. Ils seraient à l'origine d'un tiers environ des exportations mondiales totales de biens et services et elles employaient des millions des mains-d'œuvre.

Donc l'IDE et FMN est un véritable vecteur de croissance, et partant, contribue au développement économique et à la création d'emplois de leurs pays. Cet effet, nous allons le voir dans le prochain chapitre en Algérie.

# **Chapitre 06: L'investissement Direct Etranger en Algérie, réalité et politique de promotion**

---

## Introduction

Le processus de transition d'un système économique centralisé à une économie de marché déclenché dès la fin de l'année 1988, le gouvernement algérien s'est imposé une politique de réformes structurelles qui a permis de rétablir les équilibres macro-économiques et la libéralisation de l'économie. Ces réformes ont permis d'améliorer certaines performances en termes de croissance du produit intérieur brut (PIB) et le développement d'un secteur privé plus dynamique, entraînant par conséquent un plus grand flux entrant d'investissements directs étrangers (IDE)<sup>235</sup>.

De plus, l'Algérie souffre d'un déficit d'image et de communication à l'étranger, un déficit caractérisé par un manque de vision de la politique nationale d'investissement, et est largement lié au manque d'informations qualitatives sur Flux et évolution des IDE selon le secteur et le pays d'origine, manque de coordination entre les différentes agences d'investissement, lenteur des procédures administratives, et risques financiers élevés (faillite des banques privées), une économie informelle en croissance, des difficultés d'accès aux terrains industriels, et enfin, des retards importants en termes d'infrastructures (communications, eau, électricité, aéroports, etc).

De ce point de vue, les pouvoirs publics se sont engagés dans une stratégie de diversification de l'économie nationale, stratégie qui s'inscrit dans l'un des secteurs d'encouragement et d'attraction des investissements directs étrangers comme moyen d'augmenter la capacité de production et d'exploitation économique.

À la lumière de ces considérations, l'objectif de ce chapitre est d'étudier la politique d'investissement en Algérie afin de lui permettre d'améliorer sa capacité à attirer les investissements directs étrangers.

Cet examen permettra d'analyser les facteurs d'attractivité et les opportunités d'investissement en Algérie dans la section 01, d'analyser l'évolution des flux d'IDE en chiffres (section 02). Le cadre juridique, légal et institutionnel de l'investissement en Algérie et les différents organes et institutions en charge de l'investissement sera étudié dans la section 03.

---

<sup>235</sup>CNUCED: « Examen de la politique de l'investissement-Algérie », Nations Unies Conférence Des Nations Unies Sur Le Commerce Et Le Développement .New York Et Genève, 2004.p4

## Section 01 : L'IDE en Algérie, réalités et perspectives

### 1. Les atouts de l'Algérie en matière d'investissements directs étrangers :

#### 1.1 Profil démographique et principaux indicateurs économiques et macro financiers de l'Algérie

On commence par présenter les plus importants indicateurs de notre pays à savoir le profil démographique, économique et financier qui sera déterminants lors de l'analyse.

##### 1.1.1 Présentation démographique

L'Algérie est une république démocratique et populaire. Le pays a une superficie de 2 381 741 kilomètres carrés avec 1200 km de côtes méditerranéennes. Le pays est membre de l'Union du Maghreb arabe (UMA) avec la Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie. Ses frontières sont partagées avec ce dernier ainsi qu'avec deux États côtiers, le Mali et le Niger et avec le Sahara Occidental.

C'est une terre de contrastes et de reliefs différents où se rencontrent les paysages de la Méditerranée, les vastes hauteurs semi-arides et les étendues désertiques lunaires. Les régions du territoire qui reçoivent plus de 400 mm de pluie par an sont limitées à une bande de maximum 150 km de profondeur à partir de la côte. Les chaînes de terrain mettent en valeur l'assèchement rapide du climat en se dirigeant vers le sud, avec leurs dispositions parallèles à la côte. Trois groupes très contrastés se partagent les territoires algériens: le groupe Tell au nord (4% de la superficie totale) ; l'ensemble saharien au Sud (87% du territoire). Le climat méditerranéen est tempéré au nord et de type désert chaud et sec au sud. Au nord, les étés sont modérés avec des températures moyennes de 25 ° C et les hivers sont pluvieux et parfois très froids. Le climat des hautes terres est sec et aride, et cet emplacement stratégique en fait un carrefour pour trois mondes méditerranéen, arabe et africain.

L'Algérie se caractérise par une position géostratégique privilégiée, des richesses naturelles importantes et diversifiées : les réserves de gaz de l'Algérie sont parmi les plus importantes au monde, le sous-sol abrite d'importants gisements de pétrole, de phosphate, de zinc, de fer, d'or, d'uranium, de tungstène, de kaolin.<sup>236</sup>

Le nombre d'habitants s'élève à 42,2 millions d'habitants au 1er janvier 2018<sup>237</sup>. Les projections sur la population algérienne jusqu'à 2100 font ressortir, principalement, une forte décélération démographique, une nette baisse du taux de fécondité, un vieillissement de la population ainsi qu'une augmentation de l'espérance de vie. La population devrait augmenter de ~5% entre 2018 et 2020, et de 16% entre 2020 et 2030, puis de seulement 12% entre 2030 et 2040 (un nombre de 44,2 millions en 2020, de 51,3 millions en 2030 et de 57,6 millions en 2040)<sup>238</sup>.

La côte rassemble environ 40% de la population. Plus de 14 millions de personnes vivent dans toute la région de tellien dans le nord avec une densité moyenne de 260 habitants au km<sup>2</sup>. Cette densité est d'un habitant au km<sup>2</sup> dans les régions du Grand Sud pour une moyenne nationale de 16,6habitants au km<sup>2</sup>. Dans la bande côtière, la population est principalement concentrée autour des grandes villes. Si le secteur urbain ne représentait que 12% de la population algérienne en 1960, il représente plus que cela de 70% en 2014.

<sup>236</sup>Guide Investir en Algérie 2019.

<sup>237</sup> Office national des statistiques (ONS).

<sup>238</sup> ONU: Perspective de la population mondiale

### 1.1.2 Présentation économique de l'Algérie<sup>239</sup>

- **Produit Intérieur Brut (PIB)** : Concernant la période 2011-2014, une croissance significative du PIB est observée, soutenue, essentiellement, par les revenus des hydrocarbures ainsi que par les investissements publics. En 2015 et en 2016, il a baissé en raison de l'impact négatif de la chute des prix des hydrocarbures. 165,87 milliards USD en 2015, 159,05 milliards USD en 2016, 167,60 milliards en USD 2017, 188,30 milliards USD en 2018.
- **Répartition du PIB/hors hydrocarbures** : 70% pour le secteur privé et 30% pour le secteur public.
- **Réserves de change** : 144 milliards USD en 2015, 114,1 milliards en 2016, 97,33 milliards en 2017, 82,12 milliards USD en 2018.
- **Réserves d'or** : 173,6 tonnes (troisième dans le monde arabe).
- **Croissance** : Le rythme de croissance globale de l'économie algérienne est appréciable sur la période avec cependant un ralentissement à partir de l'année 2015 suite à la chute des prix des hydrocarbures. Le taux de croissance de 3,3% du PIB observé en 2016, est passé à 1,5 % en 2017 selon les estimations du FMI. Le taux de croissance : 3,7% en 2015, 3,3 % en 2016, 3,8% en 2017, 3,4% en 2018.
- **Part des hydrocarbures** : 45% du PIB ; 95% des recettes en devises (33,6 milliards USD en 2017).
- **Fiscalité pétrolière** : environ 42% du total des recettes budgétaires de l'Etat (une estimation de 6.508 milliards de dinars en 2019).
- **Solde compte courant** : -27,29 milliards USD en 2015, -17,067 milliards USD en 2018.
- **Balance commerciale** : -17,03 milliards USD en 2015, -17,06 milliards en 2016, 16,37 milliards en 2017, -10,42 milliards USD 2018.
- **Volume global des échanges** : 1,51 milliards USD 2014, 2,6 milliards USD fin 2018.
- **Inflation** : 4,8% en 2015, 5,6% en 2017, 4,5 % en 2018.
- **Chômage** : 10,5% en 2016, 11,1 % en 2018.
- **Encours de la dette** : L'Algérie a remboursé la quasi-totalité de sa dette extérieure devenant ainsi le pays le moins endetté des 20 pays de la région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord) avec une dette de 3,8 Milliards de dollars en 2016.
- **La dette publique** : 3410 milliards de DA (2016) , 10160 milliards de DA (2018).
- **Flux des Investissements Directs Etrangers (IDE)** : 1 630 Millions USD en 2016, 1200 Millions USD en 2018.
- **Nombre d'habitants** : 42,2 millions d'habitants au 1er janvier 2018.
- **Taux de natalité** : 31 ‰ à fin 2018.
- **Indice de fécondité** : 3,1 enfants par femme en 2016.
- **Espérance de vie** : 77,2 ans en 2018.
- **Structure de la population** : 0-14 ans : 28,81 %, 15-24 ans: 16,68 %, 25-54 ans : 42,22 %, 55-64 ans : 6,44 %; 65 ans et plus : 5,85 %.
- **Réseau routier** : 108 302 km, dont 76 028 km de routes nationales et départementales.
- **Aéroports** : 35 aéroports, dont 13 internationaux.
- **Principaux ports maritimes** : 13 (Alger, Annaba, Arzew, Bejaïa, Béni-Saf, Dellys, Djendjen, Ghazaouet, Jijel, Mostaganem, Oran, Skikda, Ténès)<sup>240</sup>.

<sup>239</sup>FMI, Ministère des finances Algérien, Banque Mondiale , Loi de finances, Ministère des finances Algérien, ONS , OPEP

<sup>240</sup>Guide investir en Algérie 2010. p 65.

- **Transports ferroviaires** : 4000 km (200 gares commerciales opérationnelles).
- **Télécommunications**: la totalité du réseau est numérisée, réalisation d'un backbone national de 15 000 km par fibre optique.
- **Câblage en fibre optique** : 8500 km.
- **Parc téléphone fixe** : 3,7 millions d'abonnés, télé densité 10 % environ.
- **Parc téléphone mobile** : près de 35 millions de lignes en février 2011, contre 600 000 seulement en 2001, soit une télé densité de plus de 95 %.
- **Internet** : le Web connaît une très forte croissance ; déjà 2,7 millions d'internautes, des milliers de cybercafés existent. Mise en service prochainement d'une plate-forme Internet de 100 000 abonnés. En outre, un ambitieux programme gouvernemental, baptisé Ousratic, a été initié en octobre 2005 dans le but d'inciter tous les ménages algériens à s'équiper d'un ordinateur.
- **Électricité** : 95 % du territoire est électrifié, 97 % des foyers raccordés au réseau.
- **Gaz naturel** : 35 % des ménages sont connectés au réseau de distribution de gaz naturel. Le programme 2011-2015 enregistre l'alimentation de 1.500.000 nouveaux foyers.
- **Scolarisation primaire et secondaire** : plus de 8 millions d'élèves.
- **Enseignement supérieur** : plus de 1,5 million d'étudiants (2016).
- **Infrastructures hospitalières** : 100.000 lits (13 centres hospitalo-universitaires).
- **Couverture médicale** : 1,3 médecin pour 1000 habitants, en 2018.
- **En termes de Production - Pétrole brut** : 1 113 en milliers de barils en 2017.
- **Gaz naturel** : 93 Milliards de m3 en 2018.
- **Électricité** : 2,698 DA Kilowatt<sup>241</sup>.
- **Ciment** : 11 millions de tonnes (consommation 13 millions de tonnes).
- **Fer**: 1,5 million de tonnes.
- **Phosphates** : 1,4 million de tonnes.
- **Fonderie - Sidérurgie - Aciérie** : 700 000 tonnes (capacité : 2 millions de tonnes).
- **Céréales** : la moyenne annuelle (1991-2003) est de 23,4 millions de quintaux. En 2005, la production a atteint 35 millions de q, 26,9 millions de q. en 2006, 60 millions de q. en 2009.
- **Exportation** : 34 668(2015)<sup>242</sup>.
- **Importation** : 51 702(2015).

## 1.2 Les réformes de l'économie

La politique des réformes engagée par l'Algérie depuis le début des années 90 a pour but une transformation profonde de l'économie, avec la définition d'un cadre juridique nouveau en faveur de l'économie de marché, des mesures de stabilisation macro-économique, et des plans de restructuration sectorielle en vue de l'intégration de l'économie algérienne dans l'économie mondiale. Selon les experts de la CNUCED, les bons résultats enregistrés récemment par l'Algérie en ce qui concerne les flux entrants d'IDE confirment une sensible amélioration de l'environnement économique national. Afin d'améliorer son attractivité et de profiter des flux accrus de l'IDE. À partir des années 1990, le gouvernement algérien s'est engagé dans une série de réformes structurelles visant à assurer la stabilité macroéconomique et à libéraliser le commerce extérieur. La signature du programme d'ajustement structurel a permis de lancer un mouvement de stabilisation puis de libéralisation économique très important sous l'égide des institutions de Bretton Woods. Cela a déterminé la réalisation d'importantes réformes, il s'agit

<sup>241</sup>Ministère de l'Énergie et des Mines.

<sup>242</sup>Rapport économique Algérie (2016) , Ambassade de Suisse / ALGER, édition 2017,p08.



notamment de la privatisation et de l'ouverture du capital des institutions publiques dans les principaux secteurs de l'économie nationale (télécommunications, chimie, pétrochimie, mécanique, acier, ciment et agroalimentaire), une ouverture croissante des marchés et un programme de réformes financières.<sup>243</sup>

Parmi les réformes les plus importantes, l'ordonnance de 2001 et la création de l'ANDI ont été des étapes décisives dans l'amélioration du cadre de l'investissement et la mise en valeur des potentialités dont dispose le pays. Par ailleurs, le gouvernement a mis en place en 2001 un programme de soutien à la relance économique (PSRE) d'une enveloppe de 525 milliards de dinars (environ 7 milliards de dollars) sur 4 ans qui a déjà donné des résultats encourageants, notamment dans l'agriculture avec le Programme national de développement agricole (PNDA), les infrastructures, l'énergie, l'habitat, etc. Les entretiens menés par la CNUCED auprès des investisseurs étrangers ont permis de noter une forte convergence d'opinion sur l'efficacité du PSRE qui permettra, dans un avenir proche, d'améliorer l'environnement de l'investissement et d'identifier et mettre en valeur les potentialités du pays.<sup>244</sup>

### 1.3 Disponibilité des ressources naturelles<sup>245</sup>

La disponibilité des ressources naturelles est l'un des principaux atouts de l'économie nationale, qui devrait pouvoir jouer un rôle géostratégique dans la région, l'Algérie étant une source majeure d'hydrocarbures (pétrole et gaz). C'est le quatorzième exportateur de pétrole du monde et il fournit près de 20 % du gaz naturel de l'Europe. En 2015, la production pétrolière était de 1,59 million de barils par jour, et la production commercialisée de gaz se chiffrait à 25,0 Mds m<sup>3</sup> par jour (environ 2,3 % de la production mondiale).

Le secteur des hydrocarbures domine l'économie, représentant 38 % du PIB, 98 % des exportations de biens et 60 % des recettes budgétaires en 2015.

L'Algérie est encore considérée comme étant relativement sous-explorée. Les réserves prouvées de pétrole brut sont estimées à 12,2 milliards de barils. Ces réserves classaient l'Algérie au dix-septième rang mondial avec 0,7 % du total mondial, et au quatrième rang en Afrique derrière la Libye. L'Algérie dispose également de réserves prouvées de gaz naturel d'environ 4500 milliards de mètres cubes, ce qui la place au dixième rang dans le monde, alors que d'importantes découvertes de réserves supplémentaires sont attendues dans les années à venir.

Le secteur des hydrocarbures est ouvert depuis près de 20 ans. Durant la période 2010-2015 précitée, les investissements directs étrangers dans les hydrocarbures en Algérie ont atteint 14,01 milliards de dollars (12,47 milliards d'euros), soit une moyenne de 2,3 milliards de dollars par an<sup>246</sup>. Cependant, tous les investisseurs étrangers avaient l'obligation de s'associer à la société nationale d'hydrocarbures, la Sonatrach. Les arrangements contractuels complexes imposés par la loi ont de plus en plus gêné le financement des besoins en investissements de l'Algérie dans le secteur des hydrocarbures en amont (estimés à 70 milliards de dollars EU pour 2005–15). Dans ce contexte, l'une des plus grandes opérations conjointes est le partenariat entre la Sonatrach, Andarko (États-Unis), Lasmo (États-Unis) et MaerskOil (Danemark) pour l'exploitation d'un gisement de pétrole au sud de Hassi Berkine. D'autres partenaires de la Sonatrach se sont impliqués dans différents projets ; il s'agit des groupes étrangers suivants : First Calgary Petroleum Ltd. (Canada), Burlington Ressources (États-Unis), Talisman (Canada), CEPSA (Espagne), Halliburton (États-Unis), Arco (États-Unis),

<sup>243</sup>Guerid Omar, op.cit, p37, 38.

<sup>244</sup>CNUCED, « Examen de la politique de l'investissement en Algérie ». Op. cit .p64.

<sup>245</sup>Guerid Omar, op.cit, p 38.39.

<sup>246</sup><https://www.algerie1.com>, consulté le 08/09/2019.

appartenant maintenant à BP), Tullow Oil (Irlande), Teikoku Oil (Japon), Agip (Italie) et BHP (Australie).

#### **1.4 L'Algérie : un grand marché, à proximité des grands marchés potentiels<sup>247</sup>**

Par rapport à ses voisins du Maghreb, l'Algérie bénéficie auprès des entreprises intéressées par la région d'un marché plus étendu, car l'accès et la taille du marché intérieur sont des facteurs décisifs dans la prise de décision d'investir sur place. Les entreprises installées en Algérie jugent la taille du marché intérieur encore plus importante qu'elles ne le pensaient avant leur installation.<sup>248</sup>

De plus, la proximité géographique de l'Algérie des marchés européens est déterminante pour le développement futur de l'Algérie. Conjointement avec l'Europe, l'Afrique et les pays arabes, l'Algérie bénéficie d'une situation géographique stratégique pour développer son potentiel d'investissement: cette position remarquable doit en effet être en faveur des investissements étrangers orientés vers l'exportation et lui permettre de bénéficier de l'accord d'association avec l'Union européenne pour établir une zone de libre-échange.

En effet, plusieurs grands groupes (notamment français et italiens) voient dans le pays une base industrielle alternative pour une délocalisation de leur production. Ainsi, le partenariat euro-méditerranéen, qui devrait aboutir en 2010 à la création d'une vaste zone de libre-échange entre les deux rives de la Méditerranée, représente un défi très important à relever pour l'Algérie et pour l'ensemble des pays maghrébins. La concurrence des produits européens obligera les autorités algériennes à mettre en place un programme de mise à niveau d'envergure de ses infrastructures (comme cela a été le cas de la Tunisie depuis 1997) et conduira nécessairement les entreprises à accroître leur compétitivité.

#### **1.5 L'Algérie a récemment entériné un accord d'association avec l'union européenne (AAUE)<sup>249</sup>**

L'AAUE s'inscrit dans la foulée des efforts accrus de l'Union européenne visant à élargir et à approfondir ses relations avec les pays du Sud-est méditerranéen. Il s'agit d'un accord de partenariat de grande envergure dont les retombées sont tout à la fois économiques, financières, sociales, culturelles, technologiques, politiques et sécuritaires. Au centre de l'accord est la libéralisation progressive du commerce des biens et des services, ainsi qu'une libéralisation accrue des mouvements de capitaux. L'accord prévoit la mise en place sur 12 ans, au moyen de l'élimination graduelle des droits de douanes, d'une zone de libre-échange pour la plupart des produits industriels, ainsi qu'un accès préférentiel pour certains produits agricoles. L'UE est déjà le principal partenaire commercial de l'Algérie : plus de 60 % des importations algériennes proviennent de l'UE et 55 % de ses exportations, surtout des produits d'hydrocarbures, sont destinées à l'UE. La suppression de la protection tarifaire en Algérie accroîtra l'accès des entreprises européennes au marché algérien. Comme le pays bénéficie déjà, en vertu de l'Accord de coopération économique et commerciale signé en 1976, de l'admission en franchise de ses exportations de produits manufacturés vers l'UE, il n'y aura pas d'effet immédiat d'expansion de marché pour ses entreprises.

L'Algérie est le huitième pays méditerranéen à adopter un AAUE. Le fait que l'Algérie soit un des derniers pays à entériner un accord lui permet de dégager des conclusions des expériences de ses prédécesseurs, et ce, bien que la structure de l'économie algérienne diffère quelque peu de celle des autres pays méditerranéens. Par ailleurs, comme elle s'est engagée

<sup>247</sup> Guerid Omar, op.cit p 39.

<sup>248</sup> Abdellatif Benachene : "l'Algérie aujourd'hui un pays qui gagne " alpha design.2001.p236.

<sup>249</sup> Algérie : questions choisies. Sur le site de FMI [www.imf.org](http://www.imf.org).

plus tardivement que d'autres dans cette voie, l'Algérie doit s'empresse de rattraper ses voisins.

L'un des avantages susceptible de découler de l'AAUE est une augmentation de l'investissement direct étranger. En général, les accords de libre-échange, y compris les AAUE, sont interprétés par les investisseurs étrangers comme un indice d'une plus grande ouverture internationale. Cet important avantage économique de l'AAUE peut accroître les incitations actuelles à l'investissement, comme les coûts de main-d'œuvre relativement peu élevés de l'Algérie et sa proximité des marchés européens. La décision récente de l'Algérie de libéraliser le secteur de l'énergie contribuera aussi sensiblement à attirer l'investissement direct étranger. En revanche, l'absence de libéralisation des services et de droit d'établissement ne peut que limiter la capacité d'attirer l'investissement direct étranger.

## 2. Les facteurs d'attractivité et les opportunités d'investissement en Algérie<sup>250</sup>

Pour examiner le climat d'affaire et les facteurs d'attractivité en termes d'investissement en Algérie, on a basé notre étude sur le rapport de la compétitivité du monde arabe publié en 2010 par le forum économique mondial. Le terme compétitivité désigne l'ensemble des institutions, des politiques et des facteurs qui déterminent le niveau de productivité d'un pays. Ce niveau de productivité, quant à lui, détermine les taux de rendement obtenus par les investissements opérés dans une économie. Les taux de rendement étant vecteurs de taux de croissance, il y a de fortes chances pour qu'une économie plus compétitive gagne en croissance et en prospérité à moyen, et à long terme.

Depuis son introduction en 2005, l'indice de compétitivité globale (GCI) est la principale méthodologie utilisée par le World Economic Forum pour évaluer la compétitivité. Ce modèle, élaboré par Xavier Sala-i-Martin et le World Economic Forum, repose sur l'idée que les éléments déterminants de la compétitivité sont nombreux et interdépendants selon une organisation complexe. Le GCI identifie ces interactions par le biais du calcul d'une moyenne pondérée entre différentes composantes, chacune représentative d'un aspect particulier de la compétitivité (World Economic forum,2011). Cependant, le rapport a classé l'Algérie selon les 12 composants de l'indice de compétitivité globale comme l'indique le tableau suivant :

**Tableau N°24: le classement de l'Algérie selon le GCI en 2010.**

	Classement (sur 139 économies)	Résultats (1-7)
Institutions	98	3.5
Infrastructure	87	3.5
Stabilité macro-économique	57	4.8
Taille du marché	47	4.39
Efficienc du marché des produits	126	3.6
Efficienc du marché du travail	123	3.7
Développement du marché financier	135	2.8
Ouverture à la technologie	106	3.0
Enseignement supérieur et formation	98	3.6
Sophistication des entreprises	108	3.3
Santé et Enseignement primaire	77	5.6
innovation	107	2.8

Source : World Economic Forum, étude de la compétitivité du monde arabe 2010, p36.

<sup>250</sup> Hafid Ilias, Dani El Kebir Maachou : « investissement direct étranger en Algérie ,attractivité et opportunités », Revue Maghrébine d'Economie & Management, N°02 Septembre 2015.

## Section 02 : L'IDE en Algérie, en chiffre.

L'Algérie est-il un pays attractif pour les investisseurs? Depuis plusieurs mois, les ministres du gouvernement scandent: l'Algérie est un pays attractif pour les capitaux nationaux et étrangers<sup>251</sup>. Les flux d'IDE sont restés relativement stables en Algérie durant la plus grande partie des années 90 ; ils ont augmenté sensiblement vers la fin de la décennie pour atteindre le niveau de 35,66 milliards de dinars en 1998. Ces flux ont toutefois quelque peu reculé en 1999 de - 45,45% mais, si on prend par exemple l'année 2006 on constate une évolution remarquable des flux d'IDE qui ont atteint 130,40 milliards de dinars, soit une augmentation de 64,43% par rapport à l'année précédente. Tout en se maintenant à des niveaux quasiment triples de ceux du début de la décennie 90, l'internationalisation de la production s'est donc nettement intensifiée durant les années 90.

L'Algérie, riche en ressources naturelles et économiquement stable, a attiré des flux record d'investissements directs étrangers ces dernières années, alimentant des stocks de 17,3 milliards de dollars en 2009. Ces chiffres extrêmement encourageants masquent deux tendances contrastées: une forte baisse des investissements européens et un regain d'intérêt des investisseurs du Golfe.

L'Algérie est le seul pays de la région à avoir accordé trois licences, ce qui a permis au marché des télécoms de s'ouvrir à la concurrence. Et la réorientation des investissements directs étrangers sur le marché local en doublant les projets de développement des transports et des infrastructures. Les secteurs les plus attractifs pour les investissements directs étrangers sont l'énergie, suivie des télécommunications et du tourisme<sup>252</sup>.

**Tableau N°25: Evolution des flux d'IDE à destination des pays d'Afrique du Nord (MUSD, 2009-2015)**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Algérie</b>	2754	2301	2580	1499	1693	1507	-587
<b>Egypte</b>	6172	6386	-483	6031	4256	4612	6885
<b>Libye</b>	3310	1909	/	1425	702	50	726
<b>Maroc</b>	1952	1574	2568	2728	3298	3561	3162
<b>Tunisie</b>	1688	1512	1148	1603	117	1063	1002
<b>Afrique du nord</b>	16416	13683	5813	13286	11066	10793	11188

Source : CNUCED.

Ce tableau nous montre que les flux entrant d'IDE en Algérie se sont effondrés en 2015, passant d'un investissement étranger net de 1,5 Md USD en 2014 à un désinvestissement de 587 Mds USD en 2015. L'Algérie est le seul pays d'Afrique du Nord<sup>253</sup> à subir un désinvestissement, car même si le Maroc et la Tunisie voient le montant des flux d'IDE décroître (respectivement -11% et -6%), ces derniers restent très substantiels (respectivement 3,2 Mds USD et 1 Md USD). A l'échelle de la région, les flux d'IDE ont progressé de 3,7% en Afrique du Nord en 2015.<sup>254</sup>

<sup>251</sup> <http://www.bladi.net/forum/150082-vrais-chiffres-investissements-algerie/>.

<sup>252</sup> Abdellatif Benachenhou: "les nouveaux investisseurs "alpha design. Mai2006,p164 .

<sup>253</sup> L'Algérie, Egypte, Libye, Maroc Tunisie.

<sup>254</sup> ANIMA.

**Tableau N°26: Evolution du stock d'IDE dans les pays d'Afrique du Nord (MUSD, 2009-2015)**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Algérie</b>	17239	19540	22121	23620	25313	26820	26232 <sup>255</sup>
<b>Egypte</b>	66709	73095	72612	78643	82893	87485	94266
<b>Libye</b>	14425	16334	16334	17759	17036	17086	17762
<b>Maroc</b>	42581	45082	44516	45246	51816	51192	48996
<b>Tunisie</b>	31277	31364	31543	32604	33001	31554	32911
<b>Afrique du nord</b>	172231	185415	187126	197872	201059	214137	219867

Source : CNUCED

Le stock d'IDE en Algérie s'élevait à 26,2 Mds USD en 2015, en régression de 2,2% par rapport à 2014. Le poids du stock des IDE en Algérie ramené au PIB en 2015 est de 14 % (contre 32 % pour l'Egypte, 44 % pour la Libye, 49 % pour le Maroc et 76 % pour la Tunisie). La part de l'Algérie dans le total des IDE en Afrique du Nord s'élève à 11,9 % en 2015 contre 12,5 % en 2014. L'Algérie demeure largement en deçà de ceux de l'Egypte et du Maroc, qui représentaient respectivement 42,9 % et 22,1 % du stock régional à fin 2015.<sup>256</sup>

**Tableau N°27 : Evolution des flux d'IDE français à destination des pays d'Afrique du Nord (MEUR, 2009-2015).**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Algérie</b>	431.2	239.6	165.1	219.0	-109.7	-32.8	-172.0
<b>Egypte</b>	-5525.3	-59.2	2702	212.3	-1736.7	369.2	-61.9
<b>Libye</b>	-38.4	-56.1	-468.5	307.4	-120.0	67.4	88.5
<b>Maroc</b>	1288.4	661.5	227.8	818.1	1290.8	-3698.7	235.5
<b>Tunisie</b>	-6.1	78.7	5.0	14.6	102.7	125.5	137.3
<b>Afrique du nord</b>	-3850.2	864.5	-43.4	1571.4	-572.9	-3169.4	227.4

Source : banque de France

Selon les données de la Banque de France, les flux d'investissements directs français en Algérie se sont établis à -172 MEUR en 2015. C'est la 3ème année consécutive que la France effectue un désinvestissement net : -32,8 MEUR en 2014 et -109,7 MEUR en 2013. La France désinvestit en moyenne 105 MEUR par an depuis 2013, confirmant la rupture de tendance avec les flux observés les cinq années précédentes (2008-2012), période au cours de laquelle l'investissement direct français moyen en Algérie s'est établi à 250 MEUR.

Au cours de l'exercice 2015, 5 secteurs ont capté la majorité des IDE français à destination de l'Algérie. Il s'agit du poste «Métallurgie, produits métalliques, informatiques, électroniques et optiques (52% du total des flux entrants à 27,4 MEUR), des industries extractives (9% à 4,8 MEUR), des industries de gestion des eaux et des déchets (9% à 4,7 MEUR), des activités immobilières (7% à 3,6 MEUR) et des activités de cokéfaction et de raffinage (6% à 3,3 MEUR).<sup>257</sup>

**Tableau N°28: Evolution du stock d'IDE français en Afrique du Nord (MEUR 2009-15)**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Algérie</b>	1483.4	1746.6	2078.1	2236.0	2031.0	2019.4	1750.0
<b>Egypte</b>	4007.3	4592.1	3576.6	4693.0	2666.3	3300.5	3499.8
<b>Libye</b>	676.2	938.8	414.0	791.6	669.9	743.1	869.9

<sup>255</sup> Publications des services économiques, **Les investissements directs étrangers en Algérie en 2015 – novembre 2016** – © DG Trésor ,p 02.

<sup>256</sup> ANIMA.

<sup>257</sup> ANIMA.

<b>Maroc</b>	9594.9	10371.9	10017.1	11104.2	12337.5	9193.7	9277.8
<b>Tunisie</b>	773.9	813.9	800.3	1114.2	1124.2	1365.7	814.2
<b>Afrique du nord</b>	16626.7	18463.3	16886.1	19939.0	18828.9	16622.4	16211.7

Source : banque de France.

A la fin 2015, le stock d'IDE français était estimé à 1,8 Md EUR, en baisse de 13% par rapport à 2014, alors à 2 Mds EUR. Il était principalement composé d'investissements dans les activités financières (hors assurance et caisse de retraites) (41 % à 745 MEUR), le secteur automobile (22 % à 384 MEUR), l'industrie pharmaceutique (6 % à 103 MEUR) et l'industrie chimique (5 % à 98 MEUR). A noter que les industries extractives ne représentent plus que 3% du stock d'IDE, contre 9 % en 2013, suite au retrait massif d'investissements en 2014 dans le secteur (-147,4 MEUR).<sup>258</sup>

### 1. Les flux de l'investissement direct étranger en Algérie :

Selon les chiffres de l'Agence nationale pour le développement des investissements (ANDI), l'Algérie a attiré 4125 projets d'IDE en 2018, qui ont permis la création de 143320 emplois directs. Les montants investis sont conséquents : 12.64 milliards d'euros de montants bruts annoncés, contrairement à ce qui est observé pour d'autres pays méditerranéens. Loin de battre en retraite, les investissements du Golfe consolident leurs positions en Algérie. Les investisseurs du Golfe jouent astucieusement des négociations difficiles avec certaines autorités comme l'Algérie, où les entreprises domestiques se plaignent des faveurs consenties – d'où la suspension par exemple du projet de fonderie d'aluminium Dubal/Mubadala (réévaluation du coût et de la part de Sonatrach) ou la remise en cause de la Cité de la Mer à Oran (10 ha en front de mer alloués à un groupe saoudien)<sup>259</sup>.

Une nette baisse des investissements européens et un regain d'intérêt des investisseurs du Golfe apparaissent ces dernières années. On peut également noter une réorientation des IDE sur la marche domestique à travers la multiplication des projets de développement des transports et des infrastructures.

Après la nette diminution de 2012, les IDE entrant ont augmenté en 2013 sans atteindre le niveau de 2011. Les autorités tentent d'améliorer le climat des affaires, qui reste perfectible.

Ainsi, l'Algérie a été classée 154ème sur 189 pays dans le classement Doing Business 2015 de la Banque mondiale, le pays reculant de sept places par rapport à 2014, les investisseurs sont devenus en effet plus prudents depuis la sanglante prise d'otages sur le site gazier d'InAmenas en 2013. Toutefois, un important gisement pétrolifère découvert en 2013 devrait attirer de nouveaux investisseurs. Le développement des gisements d'hydrocarbures restant nécessitera des afflux d'IDE conséquents dans les années à venir. En outre, la construction d'un complexe sidérurgique a commencé début 2015, le Qatar possédant 49% du capital du projet estimé à 2 milliards (EUR) (BNP PARISBAS, Trade solutions).

**Tableau N°29 : les flux d'investissements directs étrangers en Algérie dans la période (1998-2018) (millions USD)**

Année	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>IDE</b>	606.6	291.6	280.1	1107.9	1065	633.7	881.9	1081.1	1795.4	1661.8
<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
2632.1	2746.2	2300.2	2580	3052.3	2661.1	1488	-587.31	1635	1203	1466,0 <sup>260</sup> <sub>8</sub>

<sup>258</sup> ANIMA.

<sup>259</sup> ANIMA, 2010.

<sup>260</sup> <http://dhaman.net/ar/research-studies/annual-report-latest/>

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Source: The Arab Investment and Export Credit Guarantee Corporation: Statistics

Les flux d'IDE sont restés relativement stables en Algérie durant la plus grande partie des années 90 ; ils ont augmenté sensiblement vers la fin de la décennie pour atteindre le niveau de 35,66 milliards de dinars en 1998. Ces flux ont toutefois quelque peu reculé en 1999 de -45,45% mais, si on prend par exemple l'année 2006 on constate une évolution remarquable des flux d'IDE qui ont atteint 130,40 milliards de dinars, soit une augmentation de 64,43% par rapport à l'année précédente. Tout en se maintenant à des niveaux quasiment triples de ceux du début de la décennie 90, l'internationalisation de la production s'est donc nettement intensifiée durant les années 90.

L'année 2012 se caractérise également pour l'Algérie par une nette percée des annonces d'investissement dans le secteur automobile (7 projets), à commencer par la conclusion, après 3 ans de négociation, du projet d'usine Renault à Oran lequel, mené en partenariat avec l'état algérien via le FNI et la SNVI, devrait permettre à terme la création de plus de 7000 emplois et l'arrivée sur le marché d'un certain nombre de sous-traitants. Par ailleurs, la poursuite de vastes projets d'infrastructures prévus dans le cadre du plan quinquennal 2010/2014 continue de susciter l'intérêt des multinationales étrangères, notamment dans le domaine ferroviaire. (ANIMA, 2012).

L'Algérie a attiré un flux d'IDE de 12,8 milliards de dollars en 2016. L'Africa Investment Index (AII), qui calcule chaque année le degré d'attractivité des pays africains pour les IDE, a été publié par le cabinet Quantum Global, qui place le Maroc en tête des économies les plus attractives en Afrique et les plus ouvertes au Doing business, suivi en deuxième position par l'Égypte, puis en 3ème l'Algérie. Ce classement repose sur six critères, à savoir : la croissance économique, les risques, le climat des affaires, la démographie et le capital social. Selon l'indice en question, «l'amélioration du profil de risque, conjuguée à une forte liquidité, à l'environnement des affaires, à la démographie et au bilan du capital social» sont autant de facteurs qui ont permis de hisser l'Algérie à la troisième place en 2017, contre une septième position en 2016. Concernant le facteur risque, l'AII considère que l'Algérie «s'est améliorée en raison des efforts substantiels pour maintenir une position financière extérieure solide, avec un très faible niveau d'endettement extérieur et des réserves de change significatives».

Selon les données publiées par la CNUCED dans le World Investment Report 2019, les entrées d'IDE entre 2017 et 2018 ont augmenté de 22%, pour atteindre 1,5 milliard USD. Cette augmentation est principalement due aux investissements dans le secteur pétrolier et gazier, ainsi qu'aux investissements dans l'industrie automobile. BAIC International (Chine) est l'un des principaux investisseurs. Il a investi plus de 100 millions de dollars dans une usine de fabrication. Hyundai et Ford sont également de gros investisseurs en 2018. Le stock d'IDE augmente légèrement pour atteindre 30,6 milliards USD en 2018. La Chine et la Turquie ont beaucoup investi en Algérie, occupant ainsi la première place, que la France occupait historiquement.

Les mesures protectionnistes prises par le gouvernement algérien, ainsi que la corruption, la bureaucratie, un secteur financier faible et l'insécurité légale en termes de propriété intellectuelle sont de sérieux obstacles à l'investissement. La participation d'un investisseur étranger dans une société algérienne est limitée à 49% et les entrepreneurs sont forcés de trouver des partenaires locaux pour les appels d'offre publics. Néanmoins, le gouvernement algérien prépare un projet de loi qui pourrait abolir cette règle plus tard en 2019. L'Algérie

était placée 157ème sur 190 dans le rapport Doing Business 2019 publié par la Banque Mondiale, gagnant neuf places par rapport à l'année précédente.<sup>261</sup>

En 2017, Les flux d'investissement direct étranger (IDE) à destination de l'Algérie se sont établis à 1,2 milliard de dollars, mais restent diversifiés, soutenus par les investissements des groupes asiatiques, la diversification de l'investissement direct étranger (en Algérie) a été soutenu par les IDE consentis par le groupe de télécoms chinois Huawei et le sud-coréen Samsung qui a ouvert sa première usine de montage de smartphones dans le pays.

Les flux d'Investissement direct étranger (IDE) à destination de l'Algérie ont progressé en 2018 à 1.4 milliard de dollars contre 1,2 milliard en 2017, soutenus par l'investissement dans les secteurs pétro-gazier et l'automobile.

Selon l'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI), l'investissement direct étranger a sensiblement progressé dans tous les grands secteurs de l'économie.

L'industrie a bénéficié de la part majoritaire des flux en atteignant plus de 2050277 millions de dinars dans la période 2002 – 2017, l'équivalant de 81.37% du total, avec un nombre important d'emplois égal à 81413. Le secteur de service s'est classé en deuxième position avec un montant intéressant de l'ordre de 130980 millions de dinars et 13840 d'emplois. Le tableau suivant montre la répartition des projets d'investissement déclarés étrangers par secteur d'activité durant la période (2002 - 2017) :

**Tableau N°30 : La répartition des projets d'investissement declares étrangers par secteur d'activité durant la période (2002 - 2017) (montant millions DA)**

Secteur d'activité	Nombre de projets	%	Montant	%	Nombre d'emplois	%
<b>Agriculture</b>	13	1.44%	5768	0.23%	641	0.48%
<b>BTPH</b>	142	15.76%	82593	3.28%	23928	17.91%
<b>Industrie</b>	558	61.93%	2050277	81.37%	81413	60.95%
<b>Santé</b>	6	0.67%	13572	0.54%	2196	1.64%
<b>Transport</b>	26	2.89%	18966	0.75%	2407	1.80%
<b>Tourisme</b>	19	2.11%	128234	5.09%	7656	5.73%
<b>services</b>	136	15.09%	130980	5.20%	13842	10.36%
<b>Télécom</b>	1	0.11%	89441	3.55%	1500	1.12%
<b>Total</b>	901	100%	2519891	100%	133583	100%

Source : ANDI, www.andi.com

<sup>261</sup> Les investissements en Algérie - TRADE Solutions BNP Paribas, **Septembre 27th, 2019**, p 01.



### Section 03 : La politique de promotion des Investissements Directs Etrangers en Algérie

La politique de réformes structurelles menée par l'Algérie a conduit au rétablissement des équilibres macroéconomiques et à la libéralisation de l'économie en termes d'amélioration des performances en termes de croissance du PIB, de développement du secteur privé et d'augmentation des flux d'investissements directs étrangers. L'objectif à atteindre est de définir une stratégie industrielle qui vise à atteindre la croissance interne, et son processus est dérivé de l'intérieur du système industriel national (Livre blanc du gouvernement, 2007).Après l'indépendance, l'Algérie a cherché à attirer les capitaux étrangers et à les intégrer dans le développement économique et social national. Ainsi, l'Algérie a publié le 23 juillet un code pour les investisseurs étrangers, bien qu'il n'offre pas d'avantages spécifiques. Cependant, un nouveau symbole a été créé en 1966 (le décret du 15 septembre), qui était pour L'objectif est d'abord et avant tout de se concentrer sur l'épargne privée intérieure afin de générer un flux d'investissement, et subsidiairement seulement les capitaux étrangers. Les IDE dans le secteur des hydrocarbures sont en expansion, au détriment des autres secteurs.

La politique en faveur des investissements directs étrangers passifs, en dehors du secteur pétrolier et gazier, reste ouverte aux capitaux étrangers à partir de 1971, qui est régi par un code spécifique qui prévoyait l'obtention d'une autorisation administrative pour la constitution des sociétés étrangères. Il y a eu plusieurs modifications par différents textes sur les sociétés mixtes, durant la période 1970 à 1982, malgré cela la capacité attractive du pays restera limitée. Il n'y a pas eu de création de société mixte durant la période<sup>262</sup>.

Les investissements directs étrangers ont été acheminés vers une coentreprise, dans des débouchés pratiques pour le transfert de technologie. La loi de 1982, porte à 49%, la part du partenaire étranger. Cette loi du fait qu'elle exclut le secteur privé national du bénéfice de ce partenaire, et ne fournit pas suffisamment de garanties, n'a pas donné l'effet attendu.

La loi de 19 août 1986 avait pour objectif de protéger les intérêts de la société étrangère. Néanmoins, les lourdeurs bureaucratiques ont créé un climat d'incertitude pour les investisseurs étrangers. Il y a eu moins de dix sociétés mixtes qui furent créées.<sup>263</sup>

Les réformes de 1988 ont été mises en place suite aux événements d'octobre 1988, elles ont débouché sur un nouveau projet de loi sur les sociétés mixtes.<sup>264</sup>

En 1989, Dans l'année où le pays a été témoin de troubles politiques, une loi porte la part des partenaires étrangers dans les sociétés mixtes à 65%.Le contexte est défavorable, cette loi ne fonctionne pas, de même que les réformes visant à relancer une économie étouffée par la lourde dette.

La loi de 1990 avait pour but de maîtriser la masse monétaire en circulation. Le but était le développement du secteur bancaire, avec la participation des investisseurs étrangers et de réduire le monopole de l'état sur l'activité bancaire et financière. Néanmoins, la méthode mise en place demeurait complexe tant le système bancaire et financier fonctionnait depuis plus de trente ans sur l'endettement externe et réclamait en même temps l'entrée de l'investissement étranger<sup>265</sup>.Les investissements directs étrangers ont été encouragés par la nouvelle législation

<sup>262</sup>Nacima Ait Bouziad, Zemouri Messaoud, op.cit,p 19.

<sup>263</sup>Nacima Ait Bouziad, Zemouri Messaoud, op.cit,p 19.

<sup>264</sup>Nacima Ait Bouziad, Zemouri Messaoud, op.cit,p 19.

<sup>265</sup>Nacima Ait Bouziad, Zemouri Messaoud, op.cit,p 19.

fiscale plus attrayante et le cadre de soutien institutionnel plus approprié, par la loi sur l'investissement de 1993, modifiée et complétée par le décret de 2001, qui reconnaissait le principe de la liberté d'investissement.

La loi du 5 octobre 1993 montre que les autorités algériennes s'inscrivent dans la logique de l'APSSI (Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi des Investissements), le but de cela est la création d'un environnement attractif pour les IDE. Ce décret législatif permet aux investisseurs étrangers d'exercer librement leurs activités : Exonération en matière d'impôt ; taxes et droit administratifs ; franchises de taxe douanière sur tous les services et matières importés nécessaires au fonctionnement et à l'implantation ; libre entrée des marchandises sur une simple déclaration.

Cette initiative a été renforcée en 2001 par la création de l'Agence Nationale pour le développement des investissements (ANDI).<sup>266</sup>

La politique d'investissement occupe une place prépondérante dans le sillage de l'ambitieux «Programme d'appui à la relance économique» lancé en 2001 pour une période de trois ans. Pour offrir un maximum de garanties, l'Algérie a ratifié de nombreux accords internationaux ou bilatéraux liés à l'investissement.<sup>267</sup>

L'Algérie est dotée d'un code des investissements réformé par le décret n ° 01-03 du 20 août 2001, relatif au développement des investissements, qui définit la situation applicable aux investissements nationaux et étrangers réalisés dans les activités économiques de production de biens et services ainsi qu'aux investissements dans le cadre de concessions et/ou de licence<sup>268</sup>. 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.<sup>269</sup>

La loi de 2006 sur l'investissement met en place une nouvelle entité en charge des investissements directs étrangers en CNI (Conseil National de l'investissement).

Cette entité est en charge du suivi et de l'aide des investisseurs nationaux et étrangers dans la facilitation des démarches pratiques et de l'octroi des exonérations fiscales et parafiscales<sup>270</sup>.

La loi de finances complémentaire algérienne de 2009 divise les milieux d'affaires nationaux et internationaux, certains investisseurs redoutant cette nouvelle loi qui soulève le spectre du protectionnisme. Le gouvernement algérien défend ce qu'il appelle une tentative de «nettoyage» de l'économie.<sup>271</sup>

Les critiques soutiennent qu'en interdisant le libre transfert des importations, en forçant les partenaires algériens à détenir une participation majoritaire dans tout investissement étranger et en se faisant passer pour le droit d'acheter les actifs d'entreprises privées, l'État ne devient pas un acteur économique incontournable<sup>272</sup>."

<sup>266</sup>Nacima Ait Bouziad, Zemouri Messaoud, op.cit,p 19.

<sup>267</sup>Fatima Boualam : « Les Institutions et Attractivité des IDE » Colloque International « Ouverture et émergence en Méditerranée » 17 et 18 Octobre 2008 Rabat- Maroc.Université de Montpellier I Sciences Economiques LASER, P 16-17.

<sup>268</sup>Ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement

<sup>269</sup>Hafid Ilias, Dani El Kebir Maachou : op.cit p 05 ,06.

<sup>270</sup>Nacima Ait Bouziad, Zemouri Messaoud, op.cit,p 19.

<sup>271</sup>Haid Zahia, « La politique d'attractivité des investissements directs étranger en Algérie », Revue Des Etudes Economiques Approfondies, N° 01/2016 p 164.

<sup>272</sup>Mouna Sadek pour Maghrébin à Alger «La politique économique algérienne inquiète les investisseurs .Pour de nombreux observateurs, la loi de finance 2010 en Algérie renforce les tendances protectionnistes» le

L'Algérie est un pays en développement qui ne peut pas rester les bras croisés face à la fuite de capitaux liée à des transactions sur son patrimoine. La loi de finances complémentaire de 2009 illustre cet attrait: en effet, l'Algérie offre les mêmes avantages et incitations que les pays voisins mais attire malheureusement très peu d'investissements hors hydrocarbures.

La règle des 51/49%, qui garantit à la partie algérienne de rester toujours majoritaire dans les projets de partenariat avec des étrangers, a été abandonnée tel que rapporté par certains quotidiens<sup>273</sup>.

«Les 51% détenus par la partie algérienne peuvent être partagés par une entreprise nationale ou deux entreprises, ou une entreprise et une institution financière, et même si la partie algérienne reste majoritaire, la gestion du projet est toujours confiée au partenaire étranger.»<sup>274</sup>.

C'est la règle des 51-49%. La part de participation d'un investisseur étranger dans une société de droit algérien est limitée à 49%. Cette règle est prévue par le décret du 12 mai 2009 selon lequel « Les investissements étrangers ne peuvent être réalisés que dans le cadre de partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital »<sup>275</sup>.

La loi des finances 2014 généralise la règle 49-51% sur les activités de commerce extérieur exercées par les entreprises étrangères, soumises à un partenariat dont l'actionnaire national résident était égal au moins à 30% du capital social, « les activités d'importation en vue de la revente des produits importés ne peuvent être exercées par des personnes physiques ou morales étrangères que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident est égal au moins à 51% du capital social »<sup>276</sup>.

Pour des raisons de souveraineté, le gouvernement ou les entreprises publiques algériennes conservent le droit de racheter les actions ou parts sociales de sociétés filiales concernées par la cession directe ou indirecte. La loi de finance 2014 encourage l'investissement étranger en partenariat qui contribue au transfert du savoir-faire, ou bien qui produit des biens avec un taux d'intégration supérieur à 40%. Ces encouragements se résument aux bénéfices d'avantages fiscaux et parafiscaux accordés par le Conseil National de l'Investissement dans le respect de la règle de répartition du capital 51/49%.

C'est à travers l'article 56 de la loi de finance 2014 que les projets d'investissements étrangers directs ou d'investissement en partenariat avec des capitaux étrangers doivent faire objet d'une déclaration d'investissement adressée à l'Agence National de Développement de l'investissement (ANDI).

La loi de finances pour l'année 2015 a introduit des modifications à l'ordonnance 01-03 du 20/08/2001, relative au développement de l'investissement, ainsi que de nouvelles mesures pour encourager les activités productives dans certaines activités relevant des filières industrielles énumérées bénéficient :

- d'une exonération temporaire pour une période de cinq (5) ans, de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) ou de l'impôt sur le revenu global (IRG) et de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) ;
- d'une bonification de 3% du taux d'intérêt applicable aux prêts bancaires.

---

30/09/2010

<sup>273</sup>Benmeradi:« La règle du 49/51 sera maintenue »Benmeradi insiste sur l'amélioration du climat des affaires. Le Soir d'Algérie. Actualité.Benmeradi catégorique, Mardi 26 avril 2011.p3

<sup>274</sup>[http://Investissements étrangers Les Algériens resteront majoritaires \(ministre\).MHT.Dimanche, 27 Février 2011](http://Investissements%20%C3%A9trangers%20Les%20Alg%C3%A9riens%20resteront%20majoritaires%20(ministre).MHT.Dimanche,%2027%20F%C3%A9vrier%202011)

<sup>275</sup>Nacima Ait Bouziad, Zemouri Messaoud, op.cit,p 19.

<sup>276</sup>KMPG Algérie, « Guide investir en Algérie », Edition 2014, p.54

Tandis que les filières industrielles ouvrant droit au bénéfice des dispositions précédentes sont : sidérurgique, métallurgie et matériaux de construction, liants hydrauliques, électriques et électroménagers, chimie industrielle, mécanique et automobile, santé et produits pharmaceutiques, aéronautique, réparations navales, technologies avancées, agriculture, pêche et industrie agroalimentaire, textile et habillement, cuir et produits dérivés, bois et industrie du meuble. Les activités liées à ces filières sont définies par le conseil national de l'investissement (CNI)»<sup>277</sup>.

La Loi 16-09 vient préciser et/ou modifier certains dispositifs prévus par l'ancienne législation, à savoir<sup>278</sup> :

- La modification de la garantie de transfert du capital investi et des revenus en découlant : son bénéfice est désormais subordonné à un apport en capital en numéraire égal ou supérieur à des seuils minima définis en fonction du coût global du projet, dont les modalités seront fixées par voie réglementaire. Le réinvestissement en capital des bénéfices et dividendes transférables est admis comme apports extérieurs ouvrant droit au bénéfice de la garantie de transfert et les apports en nature sont éligibles à la garantie de transfert sous certaines conditions ;
- Le maintien du droit de préemption de l'Etat : l'article 30 de la Loi 16-09 rappelle le principe selon lequel toutes les cessions d'actions (ou de parts sociales) réalisées par ou au profit d'investisseurs étrangers sont soumises au droit de préemption de l'Etat. La Loi 16-09 renvoie à des textes réglementaires pour les modalités d'application. L'ancien article 4 quinquets de l'Ordonnance n° 01-03 qui fixait a minima les modalités d'application de ce droit étant abrogé, le droit de préemption de l'Etat semble difficilement applicable en l'état sauf à continuer à se référer à la pratique antérieure ;
- Les précisions sur le droit de rachat de l'Etat : toute cession à hauteur de 10 % ou plus des actions d'entreprises étrangères détenant une participation dans une société algérienne ayant bénéficié d'avantages ou de facilités lors de son implantation, donne lieu à une information du Conseil des Participations de l'Etat ("CPE"). Le non-respect de cette formalité ou l'objection motivée du CPE, dans un délai d'un mois à compter de la réception de l'information, confère à l'Etat un droit de rachat portant au maximum sur la participation détenue par l'entreprise étrangère cédée dans la société algérienne. En l'absence de précisions quant à ses modalités d'application, le droit de rachat de l'Etat ne devrait pas pouvoir être appliqué en l'état sauf à se référer à la pratique antérieure ;
- La compétence des juridictions algériennes en cas de différends entre investisseurs étrangers et l'Etat algérien, sauf si des conventions bilatérales, multilatérales ou accord prévoyant une clause compromissoire existent (l'Ordonnance n° 01-03 visait les "juridictions compétentes").

## **1. Les institutions chargées de la promotion des investissements<sup>279</sup>**

De nombreux organismes sont responsables des investissements étrangers en Algérie, que ce soit au niveau des ministères ou des départements affiliés à ces ministères.

### **1.1 Le Conseil national de l'investissement**

Présidé par le Chef du gouvernement, le CNI<sup>280</sup> est composé des ministres concernés par

<sup>277</sup>Article 75 Loi de finance n° 14-10, portant la loi de finance pour 2015, journal officiel de la république Algérienne N°78 du 31 décembre 2014, p27

<sup>278</sup><https://www.caci.dz>

<sup>279</sup>Hind Ouguenoune, op.cit , p 184.

<sup>280</sup>Le Conseil national de l'investissement a été mis en place par le décret n°01-281 du 26 septembre 2001 puis par le décret n° 06-355 du 9 octobre 2006 qui abroge celui de 2001.

l'investissement. Il s'agit d'un organisme placé sous l'autorité du chef du gouvernement, qui en assure la présidence. Il est cependant placé auprès du ministère chargé de la promotion de l'investissement. Il a pour fonction de suggérer et d'étudier, et il a aussi un réel pouvoir de décision. Les principales missions sont les suivantes:

- proposer la stratégie et les priorités pour le développement de l'investissement ;
- Proposer une adaptation aux changements observés dans les incitations à l'investissement.
- Proposer toutes les décisions et mesures nécessaires au gouvernement pour mettre en œuvre le système de soutien et d'encouragement des investisseurs
- étudier toute proposition d'institution de nouveaux avantages.

Au titre des décisions qu'il prend, il y a :

- a. Approuver la liste des activités et des biens exclus des avantages, ainsi que les modifier et les mettre à jour;
- b. Adopter des critères pour définir les projets d'intérêt pour l'économie nationale.
- c. Énumérer les dépenses susceptibles d'être imputées au fonds désigné pour soutenir et encourager l'investissement;
- d. identifier les zones susceptibles de bénéficier du régime d'exemption prévu dans le décret du 15 juillet 2006.

Ajoutons que CNI évalue les fonds nécessaires pour couvrir le programme national de promotion des investissements, encourage la mise en place d'institutions et d'instruments financiers appropriés, ... et en général, traite toute question connexe avec l'investissement.

Quant à la composition du CNI, tous les ministères en charges des dossiers et des questions économiques sont membres du CNI, soit neuf au total. Assistent en qualité d'observateurs seulement, le Président du Conseil d'Administration et le Directeur Général de l'ANDI.

Il est à noter que la CNI n'est pas une autorité administrative indépendante et que ses décisions et / ou recommandations ne s'adressent pas directement à l'investisseur mais s'adressent aux autorités chargées de la mise en œuvre des textes relatifs à la promotion de l'investissement, en tout premier lieu l'ANDI. Cependant, sur instruction du Premier ministre et à partir du 25 décembre 2008, tout projet d'investissement proposé par un travailleur étranger ou par un opérateur national avec un partenaire étranger doit être soumis à l'ANDI, pour profiter des avantages du régime général quelle que soit le montant de l'investissement<sup>281</sup>.

## 1.2 L'Agence nationale de développement de l'investissement

ANDI est une société d'administration publique (EPA), dotée de la personnalité juridique et de l'indépendance financière. Il est soumis à la tutelle du ministre chargé de la promotion des investissements. L'ANDI exerce sept missions<sup>282</sup> :

1. *Une mission d'information* : à travers laquelle ANDI assure un service d'accueil et d'information au profit des investisseurs, crée des systèmes d'information et crée des bases de données.
2. *Une mission de facilitation* : En créant des guichets uniques décentralisés complets qui identifient les obstacles à l'investissement et s'efforcent de simplifier les procédures et les réglementations liées à l'investissement.

<sup>281</sup>« Les Echos de l'économie & de la finance », Lettre d'information bimensuelle, 07 janvier 2009, n°207, et adoptée par la Loi de finance complémentaire pour 2009.

<sup>282</sup>Ordonnance 01-03 du 20 août 2001, complétée et modifiée par l'ordonnance n°06-08 du 15 juillet 2006.

3. *Une mission de promotion de l'investissement* : En engageant des investisseurs non-résidents dans des relations commerciales avec des opérateurs algériens, et en entreprenant des actions médiatiques pour améliorer l'environnement général de l'investissement en Algérie.
4. *Une mission d'assistance* : En organisant un service d'accueil et d'accompagnement des investisseurs et en les accompagnants, en mettant en place un service de contact unique pour les investisseurs non-résidents et en les aidant à mener à bien les démarches requises.
5. *Une mission de participation à la gestion du foncier économique* : En informant les investisseurs de la disponibilité des règles foncières et en gérant le portefeuille foncier.
6. *Une mission de gestion des avantages* : L'ANDI est chargée d'identifier les projets d'une importance particulière pour l'économie nationale, de vérifier l'éligibilité aux prestations, de rendre une décision sur les prestations, d'établir une annulation de décision et / ou de retirer des prestations.
7. *Et une mission générale de suivi* : L'ANDI est chargée de développer le service de suivi et d'audit, lorsqu'elle fournit un service statistique, et collecte des informations relatives à l'avancement des projets en étroite coopération avec les investisseurs, et enfin «d'assurer le respect des obligations qui ont été souscrites au titre des avantages découlant d'accords (bilatéraux et multilatéraux) pour protéger les investissements.

### 1.3 Le guichet unique<sup>283</sup>

C'est une institution très importante, en ce sens qu'elle doit accomplir les formalités des sociétés de constitution et permettre la mise en œuvre de projets d'investissement<sup>284</sup>. Des représentants locaux de l'ANDI et des représentants du CNRC\*, des impôts, des domaines, des douanes, de l'urbanisme, de l'aménagement du territoire et de l'environnement, du travail, ainsi que le représentant de l'APC\* du lieu où le guichet unique est implanté. Le décret n ° 06-356 attribue à chaque représentant des institutions précitées une mission spécifique en rapport avec la nature de l'administration qu'il représente. Le décret n ° 06-356 attribue à chaque représentant des institutions précitées une mission spécifique en rapport avec la nature de l'administration qu'il représente. Premièrement, le GUD\* directeur est l'interlocuteur direct et unique de l'investisseur non-résident. Deuxièmement, le gestionnaire du GUD doit accompagner l'investisseur, créer, émettre et certifier le dépôt de déclaration d'investissement et la décision d'attribution des avantages. Troisièmement, le gestionnaire doit prendre en charge les fichiers qui ont été vérifiés par les membres du GUD et s'assurer qu'ils sont correctement remplis, une fois qu'ils sont envoyés aux services respectifs. Tous les documents émis par GUD sont originaux et tous les services sont tenus de s'y conformer. Il existe actuellement 48 guichets uniques répartis dans tout le pays<sup>285</sup>.

En application des articles 27 et 36 de la Loi, à partir de 2017, les guichets uniques seront remplacés par quatre (4) centres abritant l'ensemble des services habilités à fournir les prestations nécessaires à la création des entreprises, à leur soutien, à leur développement ainsi qu'à la réalisation des projets<sup>286</sup> :

<sup>283</sup> Guide Investir en Algérie, 2011.P66.

<sup>284</sup> CNUCED : « Algérie .Evaluation des capacités de promotion des investissements de l'Agence nationale de développement de l'investissement ». CNUCED. Nations Unies Genève, 2005.p8

\*Centre National du Registre du Commerce

\*Assemblée Populaire Communale

\*Guichet unique décentralisé

<sup>285</sup> <http://www.andi.dz/>

<sup>286</sup> Guide Investir en Algérie, 2019, p 55.

- le centre de gestion des avantages chargé de gérer, à l'exclusion de ceux confiés à l'agence, les avantages et incitations divers mis en place, au profit de l'investissement, par la législation en vigueur ;
- le centre d'accomplissement des formalités chargé de fournir les prestations liées aux formalités constitutives des entreprises et à la réalisation des projets ;
- le centre de soutien à la création des entreprises chargé d'aider et de soutenir la création et le développement des entreprises ;
- le centre de promotion territoriale chargé d'assurer la promotion des opportunités et potentialités locales.

Les décisions des membres de ces centres sont opposables aux administrations dont ils relèvent. Les attributions, l'organisation et le fonctionnement de ces centres seront fixés par voie réglementaire.

#### 1.4 Le Ministère des participations et de la promotion des investissements

Ce ministère est chargé de :

- ✓ coordonner les activités liées à la préparation et la mise en œuvre des programmes de privatisation,
- ✓ proposer la politique et la stratégie de promotion et de développement de l'investissement.

Cependant, s'il a surtout une fonction de direction et de supervision d'organisations comme l'ANDI, il ne participe pas directement aux procédures de création d'activités, les entreprises peuvent y trouver des solutions aux difficultés administratives qu'ils peuvent rencontrer ailleurs.

Quelques remarques peuvent être faites sur les organisations chargées de promouvoir l'investissement:

- Constitué de deux directions, celle des investissements étrangers et celle des accords d'investissement, l'ANDI n'a malheureusement pas les moyens de préparer les outils nécessaires aux activités de promotion (site Web non dynamique, pas de guide de l'investisseur par secteur d'activité, ni de base de données fiables sur l'état des investissements réalisés).
- De même, les larges pouvoirs de l'ANDI: promouvoir, recevoir, faciliter, octroyer des avantages, contrôler, gérer un portefeuille foncier, etc., ne coïncident pas nécessairement entre ces activités et leur mise en œuvre peut être lourde pour être mises en œuvre par un seul organisme. La fonction de promotion à elle seule nécessite une stratégie plus appropriée.

De nombreux pays de la région ont choisi de créer des agences spécifiquement chargées d'encourager les investissements étrangers afin d'attirer les entreprises multinationales, comme le montre le tableau suivant:

**Tableau N° 31: Agences de promotion de l'investissement dans le Maghreb**

	Algérie	Maroc	Tunisie
<b>Dénomination</b>	Conseil national de l'investissement (CNI) ; Agence nationale de développement de l'investissement	Agence marocaine de développement des investissements	Agence de promotion l'investissement étranger FIPA (6 représentations à l'étranger) ; Agence de promotion

	(ANDI)		des investissements agricoles (APIA) ; Et organismes spécialisés (tourisme...)
<b>Effectif de l'organisme principal</b>	ANDI : 150 à 200 employés		FIPA : 70 employés
<b>Mission de l'organisme principal</b>	Octroi des avantages, facilitation, assistance, suivi, promotion, etc.	Promotion, recherche, études et statistiques	Facilitation, assistance et promotion
<b>Type de décentralisation</b>	Tout secteur	16 centres régionaux d'investissement (guichets uniques)	Par secteur d'activité.

Source : <http://www.andi.dz>; <http://www.invest.gov.ma/>; <http://www.investintunisia.tn/>

Quant aux modalités de déclaration, de demande d'avantages et de suivi, elles s'organisent comme décrites ci-après.

### 1.5 Les conditions de déclaration d'investissement et de demande de prestations

En vertu du décret exécutif 08-98 du 24 mars 2008 relatif à la forme et modalités de déclaration d'investissement, de demande et de décision d'octroi des avantages, les aspects opérationnels liés à la déclaration d'investissement et à la demande d'intérêts sont définis. L'annonce d'investissement vise à obtenir les avantages ou services fournis par les guichets uniques décentralisés de l'ANDI avant tout début de mise en œuvre, où la déclaration est émise sur la base d'un formulaire fourni par ANDI portant la signature légale de l'investisseur et est déposée dans un magasin à juridiction régionale par l'investisseur lui-même ou toute personne représentée sur la base d'une procuration notariée. La déclaration d'investissement délivrée par les investisseurs souhaitant bénéficier des avantages est accompagnée d'une demande de prestation et d'une liste des biens et services bénéficiant des avantages fiscaux. Le décret 08-98 définit la demande de prestation comme une procédure formelle par laquelle l'investisseur qui a exprimé son intention d'investir dans une activité économique pour produire des biens et services entrant dans le champ d'application du décret 01-03 et qui a droit aux prestations, la demande en se référant au système dont il souhaite bénéficier. Cette exigence est exprimée séparément dans le but d'obtenir les avantages inhérents à la phase d'investigation et les avantages inhérents à la phase opérationnelle<sup>287</sup>

### 1.6 Procédures liées aux décisions d'octroi des avantages et au suivi

En vertu du décret exécutif 08-98 du 24 mars 2008 relatif à la forme et aux modalités de déclaration des investissements, de demande et de décision d'octroi des avantages, les aspects opérationnels liés aux décisions d'octroi des avantages et au suivi de la réalisation des investissements déclarés sont définis. Le décret 08-98 précise que les avantages inhérents à la phase de construction et ceux liés à la phase d'exploitation font l'objet de deux décisions distinctes. La décision d'accorder les avantages inhérents à la phase de réalisation des investissements est émise avec la fiche d'approvisionnement du projet. La décision d'octroi des avantages inhérents à la phase d'exploitation est rendue sur la base de la demande

<sup>287</sup> article n° 04 de décret exécutif n° 08-98 du 16 rabie el ouel 11429 correspondant au 24 mars 2008 relatif à la forme et aux modalités de la déclaration d'investissement, de la demande et de la décision d'octroi d'avantages.



d'avantages d'exploitation et du rapport de démarrage de production établi par le service fiscale.

La décision d'octroi des prestations peut être modifiée à la demande de l'investisseur ou de son représentant dûment autorisé, et elle est mise en œuvre selon des procédures et sur la base d'un dossier composé de pièces justificatives des ajustements sont apportés pour tenir compte des modifications des éléments susceptibles de se produire pendant la période de validité de la décision d'attribution des prestations, en particulier les délais d'achèvement, les informations de localisation et d'imposition fiscale, à la dénomination ou à la raison sociale, à la forme d'exercice de l'activité et tout autre changement acceptable en vertu de la législation applicable.

L'annulation des prestations est demandée par les services chargés de veiller au respect des obligations ou par tout autre service ou organisme impliqué dans la mise en œuvre des prestations. La décision de révocation des prestations peut être retirée de la même manière qu'elle a été établie, en application de la décision du comité d'appel, de la décision judiciaire finale ou de la décision d'arbitrage exécutoire.

Le décret 08-98, relatif aux aspects liés au suivi de la mise en œuvre des investissements déclarés, stipule que l'investisseur doit publier un rapport annuel sur l'avancement du projet annoncé. Le rapport d'avancement annuel aux services fiscaux est remis par l'investisseur lors des déclarations fiscales annuelles.

Le décret 08-98 prévoit également que l'ANDI ainsi que les services et organismes concernés par la mise en œuvre des prestations peuvent, en fonction de leurs compétences respectives, conformément aux modalités prévues par l'ordonnance 01-03 du 20 août 2001, la suppression des biens ou des services de la liste des biens et services bénéficiant des avantages ou retrait des droits si les avantages sont consommés.<sup>288</sup>

Ce sont les principaux projets que les pouvoirs publics ont traités pour évaluer le climat des affaires en Algérie, malgré la nécessité de prendre d'autres mesures dans de nombreux autres domaines comme la gestion des terrains industriels et le problème de leur manque de disponibilité, qui reste l'un des griefs des investisseurs. Cette évaluation révèle une vision récente du système institutionnel du climat des affaires en Algérie, avec des investisseurs étrangers, des institutions et des organisations internationales ayant une expérience dans la pratique de l'évaluation de l'environnement de l'investissement dans un pays. Il est clair que de nombreuses mesures sont encore prises en Algérie. En fait, les rapports de la Banque mondiale indiquent la facilité de faire des affaires qui se succède et est similaire pour l'Algérie, soulignant les forces et les faiblesses de 185 économies à travers le monde. Doing Business examine certains des aspects clés des systèmes de réglementation, par rapport à ceux d'autres pays.

---

<sup>288</sup> Décret exécutif n° 08-98 du 16 rabie el aoel 11429 correspondant au 24 mars 2008 relatif à la forme et aux modalités de la déclaration d'investissement, de la demande et de la décision d'octroi d'avantages.

## Conclusion du chapitre 06

L'Algérie, conformément à son engagement en faveur d'une économie de marché, a mis en place des réglementations qui garantissent la liberté de circulation et la séparation de l'État de la sphère économique. Et le lancement du programme de privatisation. La signature de l'accord d'association avec l'Union européenne et l'adhésion à l'organisation mondiale du commerce doivent achever l'entrée du pays sur le marché mondial.

L'Algérie déploie nommément d'efforts depuis quelques années pour attirer les capitaux étrangers et profiter des externalités de l'investissement étranger.

L'Algérie a besoin d'une nouvelle structure dynamique pour encourager les flux d'investissements. Cette structure doit être très claire et offrir des services qui correspondent aux besoins réels des investisseurs.

L'Agence de promotion des investissements ne sera pas la seule solution pour attirer davantage d'investissements directs étrangers en Algérie; Mais cela fera partie d'une solution pratique. De même, les investisseurs potentiels y verront la réelle volonté des autorités algériennes d'améliorer le cadre des investissements étrangers.

Enfin, l'amélioration de la politique de promotion des investissements directs étrangers en Algérie demeure pour une bonne part un sujet crucial. Les autorités algériennes doivent en effet élaborer des politiques cohérentes d'amélioration des conditions institutionnelles, économiques et financières pour bénéficier davantage de capitaux étrangers.

## Conclusion Partie Deux

Il est clair que pour les investisseurs étrangers, seules comptent les réelles possibilités offertes par les pays d'accueil de réaliser des taux de profit substantiels, meilleurs ici qu'ailleurs, et les firmes multinationales évaluent ces possibilités de profit à l'aune d'un certain nombre de facteurs connus, car les investisseurs étrangers exigent surtout une bonne lisibilité des perspectives économiques du pays d'accueil, des taux de croissances économiques intéressants et un coût de travail compétitif pour une main-d'œuvre de bonne qualification.

Une étude de la CNUCED a montré que les relations entre les Etats et les multinationales reposent sur un malentendu, quand les Etats attendent des IDE qu'ils soient un levier de développement et de croissance, les multinationales gardent pour ligne d'horizon un impératif de rentabilité et de profit. Ces deux objectifs ne se rencontrent pas forcément. L'IDE est bénéfique pour le pays d'accueil si ce dernier a une réelle capacité d'absorption faite d'une politique de développement cohérente, d'une matière grise réelle, d'entreprises locales performantes, car l'IDE dans un pays à économie désorganisée où les élites managériales sont peu nombreuses profite nettement plus aux multinationales qu'au pays d'accueil<sup>289</sup>.

A l'heure actuelle, l'économie algérienne est-elle attractive et compétitive ? La réponse est malheureusement négative si on croit le jugement des institutions internationales à savoir le FMI, le forum de Davos, la Banque Mondiale. Cette dernière, et chaque année depuis dix ans, juge le climat des affaires en Algérie mauvais et peu attractif. Cela explique pourquoi la plupart des entreprises étrangères sont d'accord pour faire du commerce en Algérie sans y effectuer des investissements lourds, pendant que nos voisins les plus proches bénéficient des avantages qu'offrent les IDE. A titre d'exemple, après Renault qui a choisi d'installer sa première usine d'Afrique au Maroc, c'est au tour de Latécoère, le principal sous-traitant d'Airbus, de délocaliser son usine toulousaine vers le Maghreb. Cette fois, c'est la Tunisie qui a réussi à attirer ce conséquent investissement créateur d'un millier d'emplois.

---

<sup>289</sup> Abdelmadjid Bouzidi. "Investissements directs étrangers: utiles, mais coûteux." le soir d'Algérie, 2007. p24.

# **Partie Trois : Les PME Et L'attractivité Des IDE En Algérie**

---

## Introduction Partie Trois

L'implantation des filiales sur les marchés étrangers est une décision stratégique et largement développée dans les travaux de recherche en management international, notamment dans le contexte des multinationales (Canabal et White III, 2008), mettant en exergue la gestion des relations siège-filiales (Mayrhofer, 2011). Néanmoins, (Nakos et Brouthers, 2002), puis (Brouthers et Nakos, 2004) soulignent que les PME ont reçu moins d'attention de la part des chercheurs, particulièrement sur la question de leurs modes d'implantation sur les marchés étrangers. L'établissement d'une filiale à l'étranger est un enjeu crucial pour la PME dont l'échec peut parfois conduire à l'effondrement de l'entreprise (Kuo et Li, 2003), sinon à son affaiblissement. En raison de leurs différences managériales, de leur indépendance et de leur manque de ressources financières, humaines et organisationnelles comparativement aux grandes entreprises, le choix des modes d'entrée des PME nécessite une attention particulière (Li et Qian, 2008; Schwens et *al.*, 2011). Les PME sont moins préparées que les grandes entreprises à traiter des difficultés liées à la distance géographique, culturelle, et institutionnelle entre le pays d'origine et le pays Hôte (Mayrhofer, 2004; Vachani, 2005).

L'attractivité des investissements directs étrangers (IDE) est devenue un sujet qui s'impose dans les politiques économiques que ce soit dans les pays en développement ou les pays développés. Les gouvernements cherchent davantage à attirer les IDE dans un souci de réduire le taux de chômage, faire baisser le déficit de la balance commerciale en renforçant les exportations, augmentant la réserve en devises, transférant la technologie, contribuant au développement industriel et renforçant l'attractivité territoriale du pays, etc., ceci, en prenant en considération le fait que les multinationales investissent dans les pays où elles attendent à atteindre le plus haut retour sur leur investissement.

Cette partie a pour objectif d'analyser les facteurs influençant les dirigeants de PME sur la question du choix de s'engager sur les marchés étrangers sous la forme d'entreprises conjointes ou de filiales totalement détenues.

Donc cette partie sera montrée l'attractivité des petites et moyennes entreprises les investissements directs étrangers en Algérie sous différentes formes.

# Chapitre 07 : PME Et Engagement Mondial.

---

## Introduction

Compte tenu de la mondialisation et de l'intensification des échanges, il est admis aujourd'hui que les PME ont intérêt à chercher de nouvelles débouchées au-delà de leurs frontières nationales. Cette manœuvre apparaît, dans un contexte économique marqué par une instabilité et des pressions concurrentielles grandissantes, comme une stratégie pertinente.

Toutefois, si l'internationalisation peut être perçue comme une stratégie d'extension ou de croissance des marchés, cette orientation n'est pas sans risque et recouvre une réalité complexe : nouvelles attentes des clientèles étrangères, réglementations internationales, ... Face à cette situation, les PME concernées doivent s'adapter et, dans le même temps, continuer à faire évoluer leur savoir-faire afin de conserver une différenciation vis-à-vis de leurs concurrents. Elles auront, en particulier, à développer leur capacité d'innovation, souvent présentée comme un élément clé de l'internationalisation<sup>290</sup>.

Les trois dernières décennies ont vu un grand essor de la recherche sur le thème de l'internationalisation des petites et moyennes entreprises, qui constituent aujourd'hui un domaine distinct et bien vivant (Torrès, 1999 ; McDougall et Oviatt, 2000 ; Lu et Beamish, 2001 ; Fillis, 2001 ; Hutchinson *et al.*, 2005 ; Chtourou, 2006 ; Doole *et al.*, 2006 ; Ruzzier *et al.*, 2006). Ces travaux s'attachent à décrire et à expliquer le processus d'internationalisation des PME, mais ils ont recours à différentes approches théoriques : tantôt les facteurs identifiés relèvent de l'économie, tantôt d'une conception progressive et d'apprentissage par l'organisation et son dirigeant, tantôt enfin, l'intérêt, qui concerne ce chapitre, est focalisé sur la mise en place de structures externes par les PME à l'international<sup>291</sup>.

---

<sup>290</sup> S.Chetty et C.Campbell-Hunt (2003): "Paths to internationalization among Small to medium sized firms, A global versus regional approach", *European Journal of Marketing*, vol. 37, n° 5- 6, p. 796.

<sup>291</sup> Soulaïmane Laghzaoui, « internationalisation des PME : apports d'une analyse en termes de ressources et compétences », *Management Prospective Ed. | «Management & Avenir»* 2009/2 n° 22, pages 52 à 69.

## Section 01 : La PME Face à La Mondialisation.

Les PME et l'entrepreneuriat sont aujourd'hui reconnus dans le monde entier comme une source essentielle de dynamisme, d'innovation et de souplesse dans les pays industrialisés avancés, mais aussi dans les économies émergentes et en développement. Ils sont responsables de la majorité des créations nettes d'emplois dans les pays de l'OCDE; leur contribution à la croissance économique et à la productivité est importante<sup>292</sup>. Toutefois, la plupart du temps, ce sont les entreprises multinationales ou transnationales qui exercent leurs activités sur la scène économique mondiale. De là, tout le défi pour les PME de faire leur place à travers le phénomène de la mondialisation puisque cette dernière est au cœur d'une nouvelle approche, d'un changement radical dans la manière de faire des affaires et d'y survivre. Afin de bien comprendre cette situation, il apparaît pertinent de situer l'historique de la mondialisation et, par ricochet, les défis que cette dernière présente pour la PME.

La mondialisation n'est pas un phénomène récent. Selon (Amartya Sen, 2001) : pendant des milliers d'années, la mondialisation a progressé du fait des voyages, du commerce, des migrations, de l'expansion des cultures, de la propagation du savoir et des découvertes (y compris dans la science et la technologie). Les influences ont joué dans diverses directions. Ainsi, vers la fin du millénaire qui vient de s'achever, le mouvement s'est en grande partie opéré à partir de l'Occident, mais à ses débuts (aux environs de l'an 1000), l'Europe s'imprégnait de la science et de la technologie chinoise, des mathématiques indiennes et arabes. Il existe un héritage mondial de l'interaction, et les mouvements contemporains s'inscrivent dans cette histoire.

Dans l'analyse d'historique de la mondialisation, Chandler (1986) nous montre que ce phénomène constitue la suite des événements marquant l'évolution des grandes firmes qui sont passées d'entreprises nationales à des multinationales intégrées puis diversifiées pour devenir aujourd'hui des entreprises mondiales. De nos jours, les marchés n'offrent plus la croissance qu'ils ont connue jusqu'à la fin des années 60; pris individuellement, les marchés nationaux n'ont plus la capacité de soutenir la croissance de leurs entreprises. Ces dernières ont besoin d'un espace vital de plus en plus étendu et ne peuvent survivre qu'en ayant accès à des marchés de consommation de taille mondiale. En fait, la mondialisation est le résultat des profonds bouleversements de marchés auxquels on assiste sous le régime des négociations du GATT depuis 1950 et des importants changements technologiques, notamment, dans les domaines de l'information et de la communication. De ce fait, de grandes entreprises dominent à l'heure actuelle l'échiquier des marchés mondiaux.

Au phénomène de mondialisation, Ohmae (1985) et Porter (1986) attribuent des causes essentiellement économiques. Les conclusions de leurs travaux nous amènent à penser qu'il est essentiellement le résultat de trois principaux facteurs :<sup>293</sup>

1. L'homogénéisation des marchés due aux progrès réalisés dans les domaines de la communication et du transport : on constate que les consommateurs du monde entier ont de plus en plus les mêmes goûts et les mêmes besoins.

---

<sup>292</sup> OCDE(2005), « Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat ». Paris : OCDE, p. 16.

<sup>293</sup> G. & Noël, A. (1994), « PME, mondialisation et stratégies ». Revue internationale P.M.E., 6 (3-4), 145-163. <https://doi.org/10.7202/1008235ar> p 147.



2. La course à l'innovation technologique caractérisée par une diminution rapide des cycles de vie des produits et pour laquelle les entreprises doivent réaliser d'importants investissements dans des programmes de recherche et développement afin de devancer la concurrence ou encore tout simplement pour rester dans la course.
3. L'obligation pour les entreprises d'investir constamment dans leur outil industriel afin de demeurer concurrentielles sur des marchés de plus en plus vastes et accessibles.

La combinaison de ces trois facteurs pousse les entreprises mondiales à réaliser des investissements importants qui ne peuvent être amortis, en raison d'une réduction marquée du cycle de vie des produits, sur de courtes périodes. Cette nécessité d'amortir rapidement les capitaux investis dans l'outil industriel et la recherche et développement oblige les entreprises mondiales à se rabattre sur de gros volumes et, par conséquent, à s'attaquer à des marchés transnationaux. Dans ces grands marchés de masse, les entreprises mondiales auront comme principale préoccupation de constamment protéger et améliorer leur part de marché vis-à-vis de leurs concurrents et mettront tout en œuvre pour devenir les chefs de file incontestés des marchés locaux auxquels elles ont accès.

Parallèlement à ces grands marchés de blocs homogènes, il y a aussi une tendance contradictoire sur les marchés, à partir d'une hyper segmentation (Pickholz, 1988). En effet, on retrouve sur les marchés des demandes pour des produits ou des services très spécifiques et non standardisés qui créent des créneaux très étroits auxquels les grandes entreprises mondiales ayant misé sur les économies d'échelle n'ont pas accès. Ces micro-marchés pris individuellement offrent rarement un potentiel de croissance intéressant. Par contre, si l'on s'attaque à ces marchés de façon simultanée à l'échelle mondiale, ils représentent alors une opportunité de croissance pour les entreprises de moindre taille. Ainsi, il existe des PME à orientation mondiale qui pourraient bénéficier pleinement de l'ouverture des marchés pour attaquer sur leur terrain des PME locales confortablement installées dans des niches qu'elles croyaient jusqu'à présent inaccessibles.

En raison de la mondialisation, les PME locales devront, selon le cas, affronter soit de grandes multinationales d'envergure mondiale, soit d'autres PME déjà ouvertes à l'internationalisation et en voie de se mondialiser. Appelons PME mondiales les PME à orientation mondiale.

Il est maintenant nécessaire de déterminer quelles sont les caractéristiques concurrentielles et les avantages de ces entreprises mondiales par rapport aux PME locales. À partir des observations antérieures, nous pouvons émettre l'hypothèse que la production, la commercialisation, le développement technologique et les ressources financières seront les quatre principales caractéristiques qui, à notre avis, auront un poids déterminant dans un éventuel rapport de force entre ces différents types d'entreprise.<sup>294</sup>

Un des grands avantages des «entreprises mondiales» est qu'elles peuvent s'appuyer au niveau opérationnel sur une structure administrative qui permet d'organiser leur production et leur approvisionnement sous forme de réseaux (Porter, 1986). Grâce à ces réseaux, tant les composants que les produits finis sont expédiés d'une unité de production spécialisée à une autre afin que chaque produit puisse par la suite être entièrement fabriqué dans une usine qui répondra à une demande mondiale. La configuration en réseaux permet à la fois de réaliser des économies d'échelle et de localisation. En effet, un réseau permet de produire des quantités optimales à l'endroit où un avantage au niveau des facteurs de production (main-d'œuvre ou matières premières) est présent. Ainsi, on peut surmonter les barrières tarifaires et non tarifaires tout en remplissant les exigences de contenu local. De plus, des économies

---

<sup>294</sup> G. & Noël, A. (1994), op cit, p 148.

d'expérience sont possibles, car chaque unité de production dispose des connaissances acquises par l'entreprise. Une PME mondiale ne bénéficiera que dans une bien moindre mesure de ces avantages, vu la petite taille de son infrastructure, alors que la PME locale ne connaîtra bien entendu aucun de ces avantages.

En ce qui concerne le marketing, les conditions du marché local prévalent souvent. Toutefois, la nature des produits et les caractéristiques des réseaux de distribution peuvent parfois avantager l'entreprise mondiale. En effet, pour les produits de grande consommation, notamment dans les pays dont la distribution est bien réglementée, la grande entreprise mondiale aura un avantage incontestable en termes de prix, de normes de qualité et de fiabilité des livraisons, ainsi que sur les conditions de paiement (possibilité de financement et d'échelonnement des règlements de factures). Par contre, dans des marchés où la vente implique de nombreuses interactions avec des clients dispersés, l'avantage revient à l'entreprise locale qui est mieux structurée pour répondre aux besoins particuliers de ce type de clientèle. Pour les marchés d'exportation, la petite entreprise locale ne pourra rivaliser ni avec la grande multinationale ni avec la petite firme à orientation mondiale car, pour ses ventes à l'étranger, elle devra s'en remettre à des agents ou à des importateurs souvent incontrôlables et très coûteux. De leur côté, les firmes mondiales chercheront, pour demeurer concurrentielles, à contrôler leurs réseaux de distribution, quitte à créer leurs propres circuits grâce à des filiales locales bien établies.

En ce qui a trait au développement technologique, il y a lieu de distinguer la recherche et le développement sur les produits de ceux qui touchent les procédés. En effet, si les entreprises multinationales préférées sont clairement leur capacité à développer de nouvelles opérations, cette dernière nécessite souvent des investissements importants, et ce n'est pas le cas pour la conception de nouveaux produits où souvent les PME innovantes ont un avantage sur ses rivales. Par contre, même lorsque ces multinationales n'ont pas elles-mêmes mis au point un nouveau produit, c'est quand même à elles que l'on s'adresse pour leurs capacités d'application et de diffusion. Ces grandes entreprises ont donc accès à de nombreuses innovations technologiques même si elles ne sont pas le fruit de leurs propres recherches. Aussi, dans le domaine du développement technologique la situation est-elle nettement favorable aux grandes multinationales pour la recherche et le développement sur les procédés alors qu'elle tend à être équivalente pour la recherche et le développement sur les produits.

Enfin, en ce qui concerne les ressources financières, et les entreprises multinationales en général, grâce à la capacité de s'autofinancer, et d'obtenir des fonds à un coût inférieur à celui du marché. Elles se voient souvent offrir par bien des gouvernements des incitations financières en contrepartie de l'établissement d'unités de production dans ces pays. Leurs activités mondiales leur permettent aussi de bénéficier de réduction d'impôts en négociant des régimes fiscaux favorables dans certains pays. Pour les PME mondiales, l'accès à des capitaux est peut-être plus difficile, mais c'est quand même beaucoup plus facile que les PME locales qui font affaire avec des institutions financières souvent très conservatrices et prudentes lorsqu'il s'agit de structurer et de mettre en place un centre de financement répondant aux besoins locaux.<sup>295</sup>

Il y a lieu d'ajouter à ces quatre caractéristiques intrinsèques aux intervenants une dernière considération importante: le rôle des gouvernements. D'une position protectionniste nous amène à penser que sur le marché national, les PME locales ont un avantage indéniable sur leurs concurrents mondiaux, même si ces derniers peuvent eux-mêmes, comme nous l'avons vu précédemment, bénéficier dans certains cas d'un traitement préférentiel des gouvernements des pays hôtes (subventions, barrières tarifaires ou régimes fiscaux avantageux).

---

<sup>295</sup> G. & Noël, A. (1994), op cit 152.

Les divers avantages concurrentiels que possède l'entreprise mondiale sur sa rivale locale sont résumés au tableau suivant :

**Tableau N°32 : les avantages concurrentiels respectifs des entreprises mondiales et des PME**

<b>facteurs</b>	<b>FMN mondiales</b>	<b>PME mondiales</b>	<b>PME locales</b>
Production	Très favorisées	défavorisées	Nettement défavorisées
Commercialisation	Favorisées	favorisées	Défavorisées
Technologie	Très Favorisées	favorisées	Favorisées
Financement	Très favorisées	favorisées	Défavorisées
gouvernement	Défavorisées	Défavorisées	Très favorisées

**Source :** , G. & Noël, A. (1994). PME, mondialisation et stratégies. Revue internationale P.M.E., 6 (3-4), 145–163. <https://doi.org/10.7202/1008235ar> p 151.

Comme prévu, la situation est clairement en faveur des entreprises mondiales lorsqu'elles décident de reprendre une entreprise locale, car même sur leurs propres terres, ces dernières n'ont pas pu résister long temps. Il n'en reste pas moins que dans une évaluation beaucoup plus précise des menaces que représente la mondialisation, chacun de ces facteurs peut avoir plus ou moins d'importance selon la nature des activités de la PME considérée.

Pour procéder à une analyse plus poussée de l'impact de la présence d'une firme mondiale sur une PME, nous devons tenir compte de la position relative de ses activités vis-à-vis de celles de son homologue mondiale. Comme nous nous intéressons particulièrement ici aux petites et moyennes entreprises confrontées à la présence d'une entreprise mondiale dans leur environnement immédiat, seules trois possibilités peuvent se présenter pour ces petites entreprises locales: être fournisseur, être distributeur ou être concurrent direct de la firme mondiale.

Dans le premier cas, d'un fournisseur à une grande entreprise mondiale, la PME bénéficie de l'avantage pratique d'avoir des moyens garantis de la produire et d'assurer des revenus à ses clients établis. De plus, cette PME sera bien positionnée pour saisir les opportunités qui lui sont offertes par ses clients (développements technologiques communs, extension des gammes de produits et répartition géographique). Ce noyau d'activités pourrait ainsi servir de base à la croissance rapide de l'entreprise. En tant que fournisseur captif d'une grande entreprise, les petites et moyennes entreprises peuvent rapidement se trouver dans une confrontation avec une grande force de négociation de leurs clients, qui auront très vite le dessus, les obligeant à baisser les prix, et donc leur rentabilité en défaut de quoi elle pourrait utiliser, grâce à son avantage technologique, des produits de substitution locaux ou d'importation. De plus, les petites et moyennes entreprises peuvent redouter la vision à long terme de l'entreprise mondiale, grâce à ses avantages de production et à son accès aux ressources financières, d'intégrer la source soit localement, soit dans un autre pays et mettre ainsi son avenir en péril.<sup>296</sup>

En tant que distributeur (ce qui est moins fréquent que le premier), les PME peuvent à court terme être soumises à la pression de leur fournisseur. En effet, les entreprises mondiales, en nombre restreint, dominant généralement leur marché. En outre, comme il est peu probable que les petites et moyennes entreprises soient leur principal client, en augmentant leurs prix, elles réduiront la marge bénéficiaire des PME, qui à leur tour ne seront pas toujours en

<sup>296</sup> G. & Noël, A. (1994), op cit 153.

mesure de supporter seules les coûts d'approvisionnement accrus à sa clientèle. La situation à long terme pourrait être beaucoup plus critique, car la PME aura toujours la crainte de voir l'entreprise mondiale désirer exercer un contrôle plus serré du marché. Comme nous l'avons vu précédemment, l'entreprise mondiale sera tentée pour des raisons stratégiques de se rapprocher du consommateur final et cherchera ainsi à procéder à une intégration verticale en aval. En outre, l'entreprise mondiale, désireuse d'écouler de gros volumes de production, risque aussi de se tourner vers de grandes chaînes de distribution nationales qui lui permettront d'accéder à un marché plus vaste. Ces cas ne s'appliquent pas aux PME opérant sur des marchés fragmentés où les ventes et les services nécessitent de nombreuses interactions avec les clients pour se disperser.

Dans le dernier cas, celui de concurrent direct de l'entreprise mondiale, les petites et moyennes entreprises, comme nous l'avons vu dans la section précédente, n'ont pas d'avantage tangible sur le risque global des concurrents, grands ou petits, et que sans intervention du gouvernement, elles sont rapidement éliminées du marché. C'est certainement la position stratégique la plus précaire et une des conséquences les plus néfastes du phénomène de la mondialisation pour les PME peu sensibles à ces enjeux.

### **1. Les différentes options stratégiques potentielles pour les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation**

L'analyse de la stratégie de réseau que nous allons utiliser prend la typologie proposée par Noël (1989) pour étudier les stratégies des firmes entrepreneuriales. Elle comprend trois grandes catégories d'orientation stratégique que l'on retrouve dans la plupart des modèles de portefeuille (BCG, McKinsey et A.D. Little): le maintien, la croissance ou le retrait (Noël, 1990; 1990b). Pour chacune de ces catégories, il existe différentes options stratégiques que l'entreprise devra choisir. Le terme de choix stratégique est ici lié à cette grande stratégie (Glock, 1976) ou à cette stratégie générale (Herbert et Deresky, 1987), et il se réfère à certaines options stratégiques qui peuvent être appliquées de manière générale. Quels que soient l'industrie, le type d'organisation ou sa structure et ce, afin d'en capturer l'essence tout en diminuant sa complexité. Cette grille stratégique comprend neuf options de base<sup>297</sup> que nous devons, bien entendu, adapter aux PME. Une des caractéristiques fondamentales à évaluer est tout d'abord la propension de leurs dirigeants à coopérer avec d'autres entreprises ou, au contraire, leur préférence pour l'autonomie.<sup>298</sup> Ainsi, nous avons choisi de regrouper certaines options pour mettre en évidence la propension à collaborer. Cependant, certaines de ces options sont difficiles à envisager (reprise), car l'accès aux ressources financières est limité, et constitue une des particularités de ces petites entreprises. Nous avons ainsi retenues, pour les PME, les six options stratégiques suivantes:

#### **1.1. Maintien**

---

<sup>297</sup> Ces neuf options stratégiques de bases sont les suivantes :

##### **Maintien**

1. Même taille, mêmes activités.

##### **Croissance**

2. Augmentation de la part de marché sur les marchés où l'entreprise est déjà présente.
3. Développement de nouveaux marchés.
4. Expansion des activités.
5. Croissance par fusion.
6. Croissance par acquisitions reliées.
7. Diversification non reliée.

##### **Désengagement**

8. Retrait avec démarrage d'une autre activité.
9. Retrait définitif.

<sup>298</sup> G. & Noël, A. (1994), op cit 154.

### **1.1.1. Maintien par ses propres moyens**

L'entreprise suffit, avec un investissement minimum, de maintenir ses activités dans leur état actuel et de ne faire que quelques petits ajustements pour diminuer ses coûts, améliorer sa situation financière ou corriger des défauts mineurs dans son fonctionnement. Si elle se sent menacée sur ses marchés, elle cherchera à contrecarrer les poussées de ses concurrents en mettant en place une série de mesures pour protéger son avenir, en tentant d'améliorer ses coûts et ses produits, en perfectionnant sa technologie ou en consolidant sa position sur le marché grâce à des interventions auprès de leurs clients et réseaux de distribution

### **1.1.2. Maintien avec recours à des ressources externes**

L'entreprise peut également défendre sa position en contactant des ressources externes. Pour cela, l'entreprise procède, grâce à des alliances stratégiques, à une mise en commun de certaines ressources avec d'autres firmes. L'alliance peut alors être verticale, si l'activité qui y est exercée est l'amont ou l'aval de celles déjà en place avec des partenaires, ou horizontale, lorsqu'elle est similaire. Les alliances verticales ou complémentaires indiquent quant à elles une recherche d'expansion des activités des alliés en renforçant leurs habiletés sans pour autant modifier substantiellement leurs couples produit/marché d'origine. Les alliances horizontales ou supplémentaires indiquent la recherche d'un élargissement de leurs couples produit/marché en utilisant des habiletés transférables (Fernandez, 1993). Ainsi, l'entreprise peut conclure toute alliance complémentaire (verticale) pour promouvoir certaines de ses activités, comme le développement d'améliorations technologiques de son processus de fabrication ou de ses produits, ou une alliance stratégique supplémentaire (horizontale) pour élargir le champ de ses activités. Ces associations peuvent prendre diverses formes juridiques allant de la mise en place d'un accord (de mise en marché, de production, de standardisation de produits, de service ou de développement technologique) à la formation d'une filiale commune (coentreprise ou partenariat).

## **1.2. Croissance**

### **1.2.1. Croissance interne**

Cette option est destinée aux entreprises qui cherchent à croître plus rapidement que leur marché principal. Elle consiste en un développement graduel des activités de l'entreprise en misant sur ses compétences distinctives. L'entreprise pénètre le plus possible son marché et se tourne ensuite vers de nouveaux marchés qui, à leur tour, nécessiteront d'augmenter progressivement sa capacité de production. La réalisation des trois étapes successives de ce processus, l'augmentation de la part de marché, suivie du développement de nouveaux marchés puis de l'accroissement de la capacité de production, est menée par l'entreprise seule, sans apport externe.<sup>299</sup>

### **1.2.2. Croissance externe**

Lorsqu'une entreprise veut se développer rapidement, même si c'est parfois plus risqué, elle se tourne vers l'extérieur pour pouvoir accéder aux ressources d'autres entreprises (marché, capacité de production, technologie, capital, etc.). Cette option stratégique couvre un large éventail d'associations allant de l'alliance stratégique complémentaire ou additionnelle sous ses différentes formes (accords simples ou joint-ventures) à la fusion pour consolider les efforts avec une autre entreprise dans le cas d'entreprises détentrices de ses ressources et les capacités à prendre des risques sont limitées.

## **1.3. Désengagement**

---

<sup>299</sup> G. & Noël, A. (1994), op cit 155.

### 1.3.1. Réorientation progressive vers d'autres secteurs

L'entreprise cherchera de nouveaux domaines et tentera de saisir les opportunités qui lui permettront de déplacer graduellement ses activités vers d'autres secteurs où son expertise l'aidera à développer de nouvelles compétences distinctives. Pour cela, elle pourra mettre en œuvre soit le développement en interne de nouvelles gammes de produits ou de services et lui permettre de transférer progressivement ses activités vers de nouveaux secteurs, soit contacter les ressources externes elles-mêmes en s'associant avec d'autres firmes. Cette dernière approche consiste généralement à former une alliance stratégique complémentaire pour avoir accès à de nouveaux produits.

### 1.3.2. Liquidation ou vente des activités

Selon sa situation financière et en tenant compte des prérogatives de ses actionnaires, l'entreprise pourra soit, dans les cas extrêmes, être liquidée ou, dans de meilleures conditions, être cédée partiellement ou entièrement à un groupe d'intérêt qui pourra à son tour assurer sa pérennité.

Le tableau suivant résume les différentes options stratégiques pour une PME.

**T a b l e a u N°33 : Les différentes options stratégiques envisageables pour les PME**

Options	Interne	Externe
Maintien	Amélioration (coûts, produits, etc.)	Alliances stratégiques
Croissance	pénétration de nouveaux marchés, augmentation de capacité, etc.	Alliances stratégiques ou fusion
Désengagement	nouveaux produit, marchés ou liquidation	Alliances stratégiques ou cession

Source : G. & Noël, A. (1994). PME, mondialisation et stratégies. Revue internationale P.M.E., 6 (3-4), 145-163. <https://doi.org/10.7202/1008235ar> p 155.

## 2. Des solutions approuvées pour les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation<sup>300</sup>

### 2.1 Les solutions pour les fournisseurs d'une entreprise mondiale

Pour le premier cas, celui de fournisseur, le choix d'options stratégiques pour la PME sera essentiellement limité à celles permettant à tout le moins de contrer, à court terme, les pressions de l'entreprise mondiale comme cliente et, à plus long terme, de pouvoir faire face à la menace d'intégration. L'entreprise peut raisonnablement envisager une des trois options stratégiques suivantes :

1. Le maintien avec, de préférence, un recours à des ressources externes, car cette option permet de mieux parer les risques encourus à court et à long terme et ce, en tenant compte des ressources limitées des PME.

<sup>300</sup> G. & Noël, A. (1994), op cit 156.

2. Stratégie de croissance externe, car elle permet de réaliser rapidement les opportunités favorables qui peuvent se présenter et de résister aux menaces à court terme tout en permettant dans certains cas, de se désengager plus rapidement du secteur si les risques d'intégration de l'entreprise mondiale sont effectivement présents.

3. Une réorientation progressive vers d'autres secteurs lorsque le désengagement est envisagé, car cette option est au moins un avantage pour soutenir la survie à long terme de l'entreprise

Parmi ces trois options stratégiques, il faut désormais choisir celle qui permettra non seulement de mieux répondre aux menaces posées par l'existence d'une entreprise mondiale, mais aussi d'améliorer la position de cette petite et moyenne entreprise pour saisir les opportunités de croissance qui, , présentera le moins de difficultés pour sa mise en œuvre.

La première solution est de maintenir avec, de préférence, un recours à des ressources externes. Précédemment, comme nous l'avons vu, cette option consiste à mettre en place des alliances stratégiques. Cette solution au mérite d'offrir une réponse adéquate et sur mesure aux problèmes créés par la mondialisation. En effet, une alliance stratégique permet à l'entreprise de défendre sa position stratégique contre des forces qui ne peuvent résister seules et d'obtenir des ressources qui ne peuvent pas être en désaccord (Harrigan, 1986). Dans ce cas particulier, une alliance supplémentaire entre les différents fournisseurs géographiques d'une même entreprise mondiale peut leur donner conjointement un certain poids pour négocier avec ce client de taille mondiale. En outre, l'alliance stratégique peut être conçue de telle sorte que les «clauses d'exclusivité» protègent chaque partenaire sur son propre marché (Macmillan, 1983). Des normes de produits peuvent également être établies de manière uniforme, des améliorations technologiques dans les opérations et produits conjoints, et des informations techniques et commerciales sur les fournisseurs échangées entre les partenaires de l'alliance pour permettre une protection contre une éventuelle intégration en amont de l'entreprise mondiale.<sup>301</sup>

Si l'alliance stratégique présente également l'avantage de maintenir une certaine limite d'indépendance pour chacun de ses membres, elle présente par contre quelques inconvénients. Ses principales faiblesses résident dans sa mise en œuvre et son bon fonctionnement. En effet, l'identification et le choix des bons partenaires, leur éventuelle contribution et leur type de structure organisationnelle peuvent créer quelques complications (Porter et Fuller, 1986; Bell, 1988; Main, 1990). De plus, son bon fonctionnement dépend de la capacité des associés à surmonter certaines difficultés comme l'importance des coûts de coordination, la compatibilité dans le temps des objectifs des alliés, l'établissement et le respect de frontières entre les partenaires, la confiance mutuelle, la complexité du contexte (différences de culture et de style de gestion), la création de valeurs et le maintien et la stabilité de l'alliance (Lorange et Probst, 1987; Olleros et McDonald, 1988; Koenig et Van Wijk, 1991). Bien que des problèmes de ce genre aient souvent mené à l'abandon et à la disparition précoce d'alliances stratégiques, il n'en reste pas moins qu'elles devraient fonctionner dans la mesure où les partenaires ont des tailles similaires et des objectifs communs. En outre, un climat de compréhension et un état d'esprit propice à la coopération entre ces entreprises et leurs dirigeants doivent être créés. Si ces difficultés peuvent être surmontées, l'alliance stratégique supplémentaire est une solution à retenir pour les PME faisant face au problème de mondialisation.

L'option de croissance externe de la PME consiste soit à former des alliances stratégiques, soit à fusionner avec une autre entreprise. Comme nous l'avons vu auparavant, l'alliance stratégique supplémentaire devrait répondre convenablement aux problèmes de la

---

<sup>301</sup> G. & Noël, A. (1994), op cit 157.

mondialisation pourvue qu'elle soit mise en place de façon appropriée et que ses différents partenaires s'assurent de son bon fonctionnement. En outre, dans une optique de croissance externe, l'alliance permet d'accroître rapidement et à moindre coût les capacités d'une entreprise (Borys et Jemison, 1989) et de pénétrer rapidement de nouveaux marchés (Mowery, 1989). La fusion constitue une autre possibilité qui permet de répondre aux problèmes posés par la mondialisation. Son avantage réside avant tout dans le fait que ses effets et ses résultats sont quasi immédiats dans le contexte d'un marché mondial où une rapidité de réponse est essentielle. En revanche, son caractère irréversible laisse peu de marge de manœuvre en cas d'erreur. Enfin, cette solution est souvent difficile à imaginer pour les PME où la propriété est uniquement entre les mains des dirigeants.

Donc, ce type de solution s'adressera aux entreprises ayant de nombreuses affiliations. En fait, leur mariage doit avoir lieu à la fois au niveau des dirigeants, qui doivent être prêts à partager le pouvoir et faire des concessions majeures et de nombreuses concessions, et celui des organisations qui devront s'adapter à leur structure et à leur mode de fonctionnement l'une à l'autre (Shrivastava, 1986). Le caractère délicat d'une telle transaction est d'autant plus crucial que si l'on ne parvient pas à surmonter certaines de ces difficultés, les deux partenaires seront du même coup pénalisés et l'objectif même de cette stratégie sera gravement compromis. Cette solution pourrait donc être sérieusement envisagée par deux partenaires qui ont réussi à mettre en place une alliance stratégique et à cohabiter avec succès et qui désirent poursuivre leur coopération de façon encore plus étroite.<sup>302</sup>

La dernière solution possible est de réorienter progressivement les activités de l'entreprise. Elle a le mérite de ne faire appel qu'à ses ressources internes (son expertise). Ainsi, cette solution permet aux PME et à leurs dirigeants de garder le contrôle sur le processus de mise en œuvre de la redirection avec un minimum d'interférences extérieures. De nombreuses petites et moyennes entreprises, dont la grande majorité est de simples entreprises structurées (Minsberg, 1979) dirigées par un décideur, préféreront cette solution. Cet entrepreneur utilisera tous ses talents et toute son énergie pour repérer les possibilités d'affaires s'offrant à son entreprise et en tirer profit. Même si cette solution obtiendra rapidement le soutien d'un chef d'entreprise, ses inconvénients sont nombreux. D'une part, la mise en œuvre d'une telle stratégie dépendra des ressources internes d'une entreprise de petite taille qui seront fort probablement très limitées. D'autre part, le changement des activités de l'entreprise dépendra entièrement des capacités d'une seule personne, son propriétaire, de ses états d'âme et de sa faculté à identifier et à analyser de nouvelles opportunités. De plus, l'entrepreneur qui mettra cette stratégie en œuvre sera amené à prendre de nombreuses décisions qui exigeront une très bonne connaissance des limites des compétences de son organisation et de sa compréhension de la dynamique concurrentielle des nouveaux créneaux auxquels il s'attaquera. Finalement, cette option ne resoud pas complètement les problèmes à court terme posés par la mondialisation. En effet, l'entreprise mondiale exercera des pressions pour réduire la rentabilité de la PME dont la structure centralisée ne fera que ramener très rapidement toute cette problématique au niveau du dirigeant. Celui-ci risque de voir son attention détournée de la mise en œuvre de sa stratégie qui sera par le fait même sérieusement compromise.

Par conséquent, la création de nouvelles alliances apparaît comme la solution la plus appropriée, même si la fusion avec une autre PME peut également être envisagée dans certains cas.

## **2.2 Les solutions pour les distributeurs de produits mondiaux**

---

<sup>302</sup> G. & Noël, A. (1994), op cit 158.



Concernant le deuxième cas, le cas du distributeur, les menaces sont fondamentalement les mêmes que celles du cas précédent: des pressions à court terme qui conduisent à une marge bénéficiaire plus faible pour la PME, mais avec une menace plus ou moins longue terme plus sérieux que l'intégration verticale en aval, car l'entreprise mondiale s'efforcera de se protéger en s'approchant des clients. Reste le fait que les options stratégiques que l'on peut raisonnablement envisager sont, en substance, pour les mêmes raisons, identiques à celles du premier cas:

- le maintien avec, de préférence, un recours à des ressources externes;
- la croissance externe;
- la réorientation progressive menant tôt ou tard au désengagement.

Puisque ces solutions sont similaires à celles du cas précédent, les mêmes résultats s'imposent. Cependant, dans le cas des PME opérant principalement dans la distribution, il semble que la réorientation des activités vers d'autres domaines connexes soit beaucoup plus facile que dans le cas précédent. En effet, les actifs tangibles de l'entreprise sont généralement plus légers, ce qui rend leur redéploiement vers d'autres produits et services plus rapide et moins coûteux, dans la mesure où les marchés desservis restent les mêmes. Cette réorientation des activités de l'entreprise vers d'autres secteurs consistera à rechercher au moyen d'alliances complémentaires, de nouveaux fournisseurs et, par conséquent, de nouveaux produits à distribuer. Cette solution offre donc une réponse au moins tout aussi intéressante au problème à court terme que l'alliance supplémentaire. De plus, comme le partenariat d'une alliance complémentaire est composé de firmes non concurrentes, sa mise en place et son bon fonctionnement devraient être plus simples et plus rapides. Ces raisons font que nous préférons cette solution à l'alliance stratégique supplémentaire ou à la fusion.

### **2.3. Les solutions pour les concurrents directs d'entreprises mondiales**

Quant à ce dernier cas, qui est le cas d'un concurrent direct à une grande entreprise mondiale, la seule option possible est de se retirer du marché le plus rapidement possible, afin qu'elle puisse vendre l'entreprise dans les meilleures conditions les plus avantageuses à la vente de l'entreprise et dans le meilleur des cas à sa cession à une entreprise mondiale peu après que celle-ci aura fait son entrée sur son marché. Si ce n'est pas possible, un retrait progressif, avec une diminution des activités de l'entreprise jusqu'à sa fermeture ou sa liquidation, devrait être considéré.<sup>303</sup>

En revanche, dans les cas de micro-marchés, Il est très probable que le concurrent mondial soit également une petite ou moyenne entreprise; les options envisageables pour une PME locale qui désire protéger son marché sont alors le maintien avec un recours à des ressources externes ou la croissance si elle préfère affronter de manière plus énergique sa concurrente mondiale. Donc, la croissance externe doit donc être envisagée au travers d'alliances, et cette solution facilitera une diffusion rapide sur de nombreux marchés et permettra ainsi de contenir la croissance d'un concurrent mondiale. En effet, cette solution consiste à «globaliser- modaliser» les activités des petites et moyennes entreprises le plus rapidement possibles. La croissance interne peut également être envisagée, mais comme elle est plus lente et nécessite plus de ressources, c'est donc une solution moins avantageuse que le recours à des alliances

### **2.4. Les solutions retenues**

---

<sup>303</sup> G. & Noël, A. (1994), op cit 159.

Nous pouvons à présent dresser un tableau récapitulatif des hypothèses de solutions à retenir pour les PME qui font face aux problèmes engendrés par la mondialisation :<sup>304</sup>

**T a b l e a u N°34 : Les solutions à la mondialisation**

<b>Position de la PME vis –à-vis l’entreprise mondiale</b>				
	<b>fournisseur</b>	<b>distributeur</b>	<b>Concurrent direct d’une GE mondiale</b>	<b>Concurrent direct d’une PME mondiale</b>
<b>Stratégie préférée</b>	Alliance stratégique supplémentaire	Alliance stratégique complémentaire	Vente de l’entreprise	Alliances stratégiques
<b>Stratégie envisageable</b>	Fusion avec PME compatible	Alliance stratégique supplémentaire	Retrait progressif liquidation	Croissance interne

**Source :** G. & Noël, A. (1994). PME, mondialisation et stratégies. *Revue internationale P.M.E.*, 6 (3-4), 145–163. <https://doi.org/10.7202/1008235ar> p 160.

Les solutions présentées ci-dessus ne s'excluent pas mutuellement. En fait, il existe de nombreuses stratégies intermédiaires parmi lesquelles une entreprise peut choisir. Les options stratégiques préférées et envisageables devraient plutôt servir de points de repère aux PME concernées par la mondialisation et les aider à formuler leur propre stratégie en fonction de leurs particularités.

<sup>304</sup> G. & Noël, A. (1994), op cit 160.

## Section 02 : Internationalisation Et PME

L'internationalisation comme le concept très proche mais plus général de «mondialisation» indique un processus par lequel les entreprises cherchent, de manière permanente, à améliorer leur performance en étendant leurs opérations au-delà d'un marché national donné.

Comme le souligne une récente étude de l'OCDE<sup>305</sup>, pour une entreprise en général, les concepts d'internationalisation et de mondialisation reviennent à :

- être capable de s'adapter avec souplesse pour identifier et tirer parti des possibilités offertes n'importe où dans le monde;
- pouvoir s'approvisionner, distribuer ses produits ou services et opérer des mouvements de capitaux au-delà des frontières;
- ne pas avoir de base nationale ou d'origine (dans le sens où l'entreprise n'est pas tenue d'avoir un siège ou d'assurer une présence dans un pays dit «d'origine»);
- être présente (habituellement en tant qu'établissement ou entreprise alliée ou partie d'un réseau) dans plusieurs pays;

### 1. Définition de l'internationalisation

Il existe une divergence sémantique et historique entre la mondialisation et l'internationalisation. De fait, selon (Rainelli,1999), la plupart des travaux font une distinction entre mondialisation et internationalisation, mais, qui plus est, ces deux concepts «correspondraient à deux phases dans l'histoire de l'ouverture des économies : à l'internationalisation succède la mondialisation»<sup>306</sup>.

(Sachwald, 1994) abonde dans ce sens: «la mondialisation implique une évolution par rapport à l'internationalisation qui prévaut jusqu'à la fin des années soixante-dix»<sup>307</sup>.

Il en est de même pour (Paulet, 1998) pour qui «la mondialisation est une transformation continue qui s'accélère surtout dans les années 1980 et qui correspond à une déréglementation des flux de services, de marchandises, de capitaux. Elle implique aussi une ouverture des frontières, un progrès technique»<sup>308</sup>. Selon ce dernier, qui s'appuie sur l'OCDE, la mondialisation s'est déroulée en plusieurs phases, la première étant l'internationalisation qui correspond à l'étape la plus ancienne au cours de laquelle les firmes s'ouvrent vers l'extérieur en développant leur exportation. La transnationalisation s'inscrit comme étant la deuxième étape caractérisée par l'essor des investissements directs à l'étranger ; les firmes deviennent donc «trans» nationales en traversant les frontières, grâce à la libéralisation des échanges et des flux de capitaux. À l'internationalisation succède la globalisation ou mondialisation qui comprend la phase récente des années 1980-1990. Cette troisième étape fait référence à l'installation de véritables réseaux planétaires grâce aux progrès de la technologie et des services. Enfin, (Hatzichronoglou,1999) précise que l'internationalisation aurait été une caractéristique des années 1950-1960 et d'une grande partie des années 1970 tandis que la mondialisation constituerait une étape supplémentaire mais d'une grande complexité et correspondrait aux transformations survenues au cours des années 1980. Il est à signaler que

<sup>305</sup> OCDE : «PME et mondialisation», volumes2, Paris, 1997, p. 24.

<sup>306</sup> (M. Rainelli, 1999) : «Les stratégies des entreprises face à la mondialisation» Paris : Éditions EMS, p. 37.

<sup>307</sup> (F.Sachwald, 1994) : «Mondialisation et systèmes nationaux» dans F.Sachwald, éd., Les défis de la mondialisation. Innovation et concurrence. Travaux de recherches de l'IFRI. Paris : Masson, p. 22

<sup>308</sup> (J.-P. Paulet, 1998) : «La mondialisation. Paris» : Armand Colin/Masson, p. 12.

cet auteur, en décrivant les trois phases de mondialisation, inscrit l'internationalisation des échanges comme la première phase qui se définit ainsi : «tout processus d'échange de biens et de services ou des facteurs de production ainsi que des transferts d'information. Il s'agit d'un processus qui est régulé principalement à travers un système de prix relatifs ainsi que par l'offre et la demande»<sup>309</sup>. La deuxième phase étant la multinationalisation de la production et, enfin, la mondialisation de l'innovation. Dans cette dernière, la mondialisation proprement dite constitue une étape encore plus avancée, et implique une nouvelle logique d'organisation sociale de l'innovation.

Cependant, (Poisson et Su, 1996) retiennent le concept de stratégie d'internationalisation et non celui de mondialisation puisque, selon eux, si l'entreprise a atteint l'étape de la mondialisation de ses activités, cette dernière ne devrait plus posséder le statut d'une PME. Ils définissent le concept d'internationalisation comme étant «l'ensemble des actions coordonnées, des méthodes de pénétration des marchés étrangers et des méthodes d'exploitation des ressources diverses, au niveau international»<sup>310</sup>. Si on respecte l'esprit du discours, alors (Welch et Luostarinen, 1988) abondent dans ce sens puisque l'internationalisation désigne pour eux un «processus d'engagement croissant d'une entreprise dans les opérations internationales»<sup>311</sup>.

Les principaux éléments qu'il faut retenir de ces définitions sur l'internationalisation sont : processus d'échange de biens et de services, ensemble d'actions coordonnées ainsi que méthodes de pénétration des marchés étrangers.

En résumé, deux courants s'affrontent, les tenants pour qui le terme mondialisation est le plus actuel tandis que d'autres utilisent le terme internationalisation qui serait le plus approprié.

Afin de respecter les exigences de cette recherche, le concept de mondialisation sera entendu dans le sens d'Amin, soit «*l'existence de relations entre les différentes régions du monde et à l'influence réciproque que les sociétés exercent les unes sur les autres*». Le concept d'internationalisation englobera *les différentes stratégies développées par les entreprises pour faire leur place sur les marchés extérieurs et être compétitives*, et ce, dans le but de faire face aux enjeux de ces différentes relations et influences qu'apporte la mondialisation. Dès lors, il convient d'élaborer sur la PME puisqu'elle est au centre de cette recherche. En effet, l'internationalisation des PME est souvent réduite à la seule dimension de l'exportation (Choo et Mazzarol, 2001). Pour certains auteurs, l'exportation représente le mode d'entrée le plus adéquat des PME compte tenu de leurs capacités et ressources et de leur exposition limitée aux risques (Wolff et Pett, 2000). Néanmoins, les PME peuvent s'engager sur les marchés étrangères par des formes plus complexes que l'exportation, notamment par le biais de filiales.

L'internationalisation est souvent considérée comme une option stratégique importante permettant aux entreprises de se développer. Les entreprises engagées dans des activités internationales, à travers l'exportation, des modes contractuels ou la production à l'étranger, peuvent tirer parti des économies d'échelle, améliorer la productivité de la main-d'œuvre et rendre la gestion plus efficiente en augmentant le volume de la production et des ventes. Les

---

<sup>309</sup> T. Hatzichronoglou(1999) : «La mondialisation des industries dans les pays de l'OCDE ». Documents de travail de la DSTI. Paris : OCDE, p. 8.

<sup>310</sup> R.Poisson et Z. Su (1996) : «Les stratégies d'internationalisation des PME. État actuel de recherches et perspectives. Québec » : Université Laval, p. 3.

<sup>311</sup> L S. Welch and R. Luostarinen (1988) «Internationalization : Evolution of a Concept ». Journal of General Management, vol. 14, n° 2, p. 36.

entreprises internationalisées peuvent aussi tirer parti des différences de coûts de production en (re)localisant leurs unités de production de manière à réduire leurs coûts de production. L'internationalisation permet également de diversifier les sources de revenus sur les marchés nationaux et internationaux.

Bien que de nombreuses études sur le marketing, la gestion d'entreprise et l'économie internationale visent à mieux comprendre l'internationalisation des PME, la recherche reste fragmentée. Premièrement, il n'y a pas d'explication uniforme des raisons pour lesquelles, et surtout de la façon dont les PME engagent un processus d'internationalisation. La fragmentation de la littérature tient en partie au fait que les stratégies qui sous-tendent les décisions des PME de s'internationaliser ou non sont hétérogènes. Deuxièmement, la majorité des études empiriques analysent l'internationalisation des PME dans les économies développées. Il est donc difficile de savoir dans quelle mesure les résultats de la recherche s'appliquent aux PME qui opèrent à partir de pays en développement et qui décident de s'engager sur les marchés internationaux.

## **2. L'évolution de l'internationalisation de la PME**

Les années 60 et 70 ont vu un renforcement des grandes entreprises (GE) des pays industrialisés. Ce renforcement a eu deux effets majeurs sur les PME. Premièrement, de nombreuses PME ont disparu car elles ne faisaient pas le poids face à la concurrence internationale. Ce fut le cas des PME œuvrant dans le secteur de l'électroménager en Europe et celles de l'industrie textile et du vêtement en Amérique du nord. Deuxièmement, les PME les plus puissantes se sont regroupées, creusant l'écart avec ce qui a été défini précédemment comme la très petite ou micro entreprise (Julien, Marchesnay, 1988).

En plus de la population et de la structure des PME, les secteurs de prédilection de ces dernières ont également évolué au fil des années. Dans les années 80, on est passé d'une forte représentation dans le petit commerce de distribution à un glissement vers les services de sous-traitance aux GE. En effet, les GE externalisent de plus en plus les activités non décisives de leur chaîne de valeurs (Julien, Marchesnay, 1988).<sup>312</sup>

Même si la logique économique tend à prôner l'entreprise de grande taille pour des raisons d'économies d'échelle, d'expérience et de diversification, la PME continuera à avoir sa place car il existe et il existera toujours une nécessité d'hyperspécialisation dans des niches stratégiques, une nécessité de flexibilité et une nécessité d'être proche de son marché. Si les économies d'échelles sont la règle absolue, les petites entreprises devraient être en train de disparaître, c'est pourtant loin d'être le cas (Marchesnay, 1993). Pendant les périodes de récession économique, le tissu de PME résiste habituellement bien alors que les grandes organisations s'effondrent. L'évolution de l'économie mondiale a provoqué une internationalisation des activités entrepreneuriales. Non seulement la vente, mais toutes les fonctions de l'entreprise sont susceptibles d'être internationalisées (Habersaat et al., 2000). Pour de nombreuses PME, notamment celles qui ont un fort potentiel de croissance, l'accès aux marchés internationaux est un instrument stratégique pour le maintien de la compétitivité et de la croissance (OCDE, 2005). En Europe, les relations avec des fournisseurs étrangers représentent la forme la plus courante d'internationalisation, suivie de l'exportation. L'existence de filiales ou de succursales reste plus rare. Parmi les raisons motivant une internationalisation, on peut citer l'accès au savoir-faire et la volonté d'acquérir des connaissances (Commission Européenne, 2003). Selon une étude suisse réalisée en 2000 par le Secrétariat d'État à l'économie (SECO), les raisons d'un élargissement des activités d'une

---

<sup>312</sup> D,Gendre-Aegerter , « la perception du dirigeant de PME de sa responsabilité sociale : une approche par la cartographie cognitive », thèse pour l'obtention de grade docteur ès sciences économiques et sociales, faculté des sciences économiques et sociales de l'université de fribourg (suisse),2008, p 104.

PME au-delà des frontières du pays sont : des débouchés plus importants, la croissance de la firme et l'épuisement des capacités de production du pays. Dans le cas d'une volonté d'entrer sur le marché international, ce sont les coopérations interentreprises qui devraient augmenter les chances de succès des entreprises. D'autres facteurs de succès à l'internationalisation sont principalement la qualité du produit et la fiabilité de la livraison (Habersaat et al., 2000). Au cours de la dernière décennie, l'avancée des technologies de l'information et de la communication (TIC), avec notamment Internet, ont grandement facilité les flux d'informations et la participation des PME à l'économie internationale (OCDE, 2005). Les PME rencontrent aussi de nombreux obstacles en matière d'internationalisation.

L'obstacle interne cité le plus fréquemment est le niveau élevé des coûts du processus d'internationalisation engendrés par les études de marché, la traduction de documents, l'adaptation du produit, les déplacements et les nouveaux risques commerciaux et financiers. Parmi les obstacles externes figurent la législation, les normes sur les produits, la protection des droits de propriété intellectuelle, les insuffisances de capitaux ou de financements, le manque de soutien, les différences culturelles et linguistiques à prendre en compte, et le manque d'informations de qualité (OCDE, 2005).

On constate que les pays européens les plus petits, avec des marchés nationaux peu étendus, comme par exemple la Suisse, ont des PME qui sont davantage internationalisées. La taille du marché national serait de ce fait un facteur décisif pour l'internationalisation (Commission Européenne, 2003).

La taille de l'entreprise constitue un autre critère intéressant de l'internationalisation. Ce sont en effet les entreprises de taille moyenne qui sont les plus susceptibles d'internationaliser leurs activités. En Europe, seules 17% des très petites entreprises exportent contre 51% des entreprises de taille moyenne. Les PME actives à l'international sont souvent plus grandes que la moyenne. Cependant, la part des exportations dans le chiffre d'affaires n'est pas liée à la taille (Commission Européenne, 2003). Les résultats sont plus marqués pour les formes les plus complexes d'internationalisation comme la présence de filiales à l'étranger. Outre les traditionnelles exportations et les importations, les outils de l'internationalisation des PME sont les alliances stratégiques, les fusions-acquisitions et les réseaux interentreprises transfrontières qui ont connu un développement rapide ces dernières années (OCDE, 2005).

Mais quels sont les pays partenaires de cette internationalisation ? On peut noter que parmi les états partenaires les plus importants pour la Suisse en tant que marchés d'investissement, la Chine se situait en 2000 en quatrième place avec une prévision à la hausse derrière l'Allemagne, les États-Unis d'Amérique et la France (Habersaat et al., 2000).<sup>313</sup>

Les PME suisses ne sont pas les plus actives à l'étranger. Leur extrême prudence et retenue leur ont valu un certain retard dans la course à l'internationalisation. Cependant, une fois la démarche d'internationalisation amorcée, elles ont tendance à investir davantage que leurs consœurs d'Europe occidentale (Habersaat et al. 2000). Afin d'encourager cette évolution, il existe en Suisse des institutions de soutien comme l'Office Suisse d'Expansion Commerciale (OSEC) aidant les PME suisses à exporter leurs marchandises. Mais notons que «globalement, le comportement des PME suisses en matière d'internationalisation n'est pas fondamentalement différent de celui des entreprises des autres pays» (Habersaat et al. 2000). Cette tendance et cet encouragement à l'internationalisation montrent qu'il est aujourd'hui juste d'abandonner l'image erronée des PME confinées aux seuls marchés régionaux. Les PME ne peuvent cependant accéder aux marchés internationaux que si elles s'adaptent aux divers changements contextuels, notamment en termes de responsabilité sociétale. Pour

---

<sup>313</sup> D.Gendre-Aegerter , op cit, p106.

survivre, les petites entreprises doivent innover dans tous les secteurs et pas uniquement ceux qui sont en connexion avec les produits et services mais également ceux qui concernent les pratiques organisationnelles (Carrier et al., 2000).

### **3. Formes d'internationalisation des PME et modes d'entrée sur les marchés étrangers<sup>314</sup>**

Les PME sont extrêmement hétérogènes, ce dont témoigne la diversité de leurs processus d'internationalisation. C'est pourquoi il est très difficile de décrire l'ensemble de ces processus. De plus, le processus d'internationalisation n'est pas nécessairement continu, mais peut être occasionnel et intermittent, alors que certaines PME sont résolument tournées vers le marché intérieur et n'ont aucune intention de se lancer à l'international.

Ces entreprises sont généralement caractérisées par une attitude défavorable ou une indifférence à l'égard des possibilités qui s'offrent sur les marchés étrangers.

Différents modèles théoriques et différentes typologies de gestion d'entreprise ont été élaborés pour expliquer les schémas d'internationalisation des PME. Les principaux sont notamment :

- (a) l'approche graduelle classique ;
- (b) l'entreprise «née globale» ;
- (c) l'entreprise «renaissant globale» ;
- (d) la participation aux chaînes de valeur mondiales.<sup>315</sup>

#### **a) L'approche graduelle classique**

L'approche graduelle classique comporte plusieurs étapes au cours desquelles les PME s'internationalisent progressivement, passant d'opérations à l'étranger limitées et peu risquées à des opérations plus larges et risquées.

Ces PME commencent d'abord à s'internationaliser 1) en exportant de manière sporadique, puis 2) en concluant des accords avec des intermédiaires et des distributeurs indépendants pour obtenir les informations nécessaires pour exporter vers les marchés internationaux. Ce n'est qu'à un stade ultérieur que ces PME décident 3) d'établir leurs propres succursales de vente à l'étranger, et ensuite 4) d'établir des unités de production à l'étranger (Johanson et Vahlne, 1977). L'engagement progressif de ressources, l'acquisition cumulative de connaissances et d'expérience concernant les marchés étrangers, leur intégration et leur utilisation ont tendance à avoir lieu d'abord dans les pays perçus comme culturellement, économiquement ou géographiquement proches. Les PME traditionnelles ne commencent à exporter vers des pays plus éloignés que lorsqu'elles ont appris de leurs activités d'exportation vers les pays voisins. De même, elles ne se lancent dans des formes d'internationalisation nécessitant un engagement plus intense comme l'investissement étranger direct (IED), que lorsqu'elles sont matures et ont suffisamment de ressources, de connaissances et d'expérience pour soutenir la concurrence.

#### **b) L'approche de l'entreprise «née globale»**

L'approche de l'entreprise «née globale» est celle des PME à forte intensité de technologie et de savoir – généralement les jeunes pousses de haute technologie sur des marchés de niche – qui sont capables d'engager un processus d'internationalisation dès leur

---

<sup>314</sup> Rapport sur le commerce mondial 2016 : Égaliser les conditions du commerce pour les PME, « Dynamique du processus d'internationalisation des PME», p64.

<sup>315</sup> Gabrielson et al., (2008) ; Kalinic et Forza, (2012)

création ou à un stade très précoce de leur développement (Moen, 1999).<sup>316</sup> Ces entreprises «nées globales», que l'on peut aussi appeler «nouvelles entreprises internationales» considèrent le monde comme un marché unique.

Elles peuvent entrer simultanément sur le marché intérieur et sur les marchés internationaux (même très éloignés) et se développer sur les marchés étrangers, généralement des marchés de niche, sous différentes formes, y compris au moyen de filiales. Certaines de ces PME sont capables de suivre un processus d'internationalisation plus rapide, non graduel et radical, grâce à une meilleure connaissance du marché et aux réseaux de leurs dirigeants. Les réseaux et alliances formels et informels avec d'autres PME leur permettent de surmonter les contraintes liées aux ressources financières, humaines et de gestion en tirant parti des retombées de ces réseaux et des relations de coopération, qui peuvent assurer un plus large accès à une main-d'œuvre relativement qualifiée et de plus grandes possibilités de découvrir des technologies et des produits potentiellement rentables.

### **c) L'approche de l'entreprise «renaissant globale»**

Cette approche caractérise différents types de PME qui décident de passer à des formes d'internationalisation nécessitant des engagements plus importants à la suite d'un événement particulier. Dans certains cas, les PME tentent d'entrer sur les marchés internationaux, mais sans grand succès, ce qui les amène à recentrer leurs activités sur le marché national. Elles retournent ensuite sur les marchés internationaux en sautant les étapes à la suite d'un événement important. D'autres types de PME «renaissant globales» suivent un processus d'internationalisation graduel jusqu'à ce qu'un événement majeur modifie radicalement leur stratégie, les amenant à s'internationaliser rapidement. Différents types d'événements peuvent amener les PME à modifier leur mode d'internationalisation, notamment des changements dans la structure de leur capital et dans leur gestion, ou bien une prise de contrôle par une autre société déjà engagée dans des activités à l'étranger.<sup>317</sup>

### **d) L'approche des chaînes de valeur mondiales**

L'«approche des chaînes de valeur mondiales» fait référence aux PME qui sont capables de s'intégrer dans ces chaînes de valeur. Les chaînes de valeur mondiales consistent en un ensemble de tâches ou d'activités interconnectées nécessaires pour la conception, la production, la commercialisation, le transport et le soutien d'un produit ou d'un service. Les chaînes de valeur et les réseaux de production mondiaux sont caractérisés par l'existence d'une entreprise principale, qui est souvent de taille plus importante que les autres et qui est approvisionnée en composants et/ ou en services par d'autres entreprises, y compris des PME. Ces PME peuvent participer aux chaînes de valeur mondiales en fournissant directement des grandes entreprises implantées à l'étranger ou, dans de nombreux cas, en fournissant indirectement des entreprises situées dans leur pays d'origine. Néanmoins, les PME qui sont entrées dans des chaînes de valeur mondiales en tant que fournisseurs de rang inférieur se trouvent parfois dans une position instable, car la concurrence est très vive et de nouveaux fournisseurs peuvent remplacer le fournisseur initial en offrant de meilleurs avantages comparatifs, notamment des coûts moindres (Abonyi, 2005). Certaines PME parviennent à avancer dans les chaînes de valeur mondiales en augmentant la valeur ajoutée des produits ou des services qu'elles fournissent. La participation aux relations entre entreprises facilite les flux d'information, ce qui peut aider les PME à entrer plus directement sur les marchés internationaux (Gumede, 2004).

<sup>316</sup> Rapport sur le commerce mondial 2016, op cit ,p 65.

<sup>317</sup> Rapport sur le commerce mondial 2016, op cit , p65.



Parmi les autres schémas d'internationalisation des PME étudiés dans la littérature figurent les «connexions entrant-sortant», la «ré internalisation» et l'«entreprise née régionale».

Les «connexions entrant-sortant» correspondent aux PME qui entament leur processus d'internationalisation en engageant des opérations commerciales internationales entrantes (Korhonen *et al.*, 1996).

Certaines PME commencent par importer des marchandises, par exemple les matières premières, les pièces et les composants ou les machines nécessaires dans le processus de production d'un bien ou d'un service donné. Les autres opérations commerciales entrantes sont notamment les investissements et le transfert de technologie par le biais d'accords sans prise de participation, tels que l'octroi de licences ou le franchisage, et d'accords avec participation au capital, tels que l'investissement étranger direct et la coentreprise. Grâce à l'expérience acquise au cours de ces opérations, en particulier aux relations avec les fournisseurs étrangers, les transitaires et les distributeurs, ces PME peuvent décider de développer leurs activités commerciales sortantes, comme les exportations directes. Les «connexions entrant sortant» sont étroitement liées au concept de chaîne de valeur mondiale, mais, contrairement à de nombreuses chaînes de valeur mondiales ou régionales, il n'y a pas nécessairement une entreprise chef de file.

Les PME qui optent pour le réinternalisation sont des entreprises qui ont connu un échec ou un succès limité sur les marchés internationaux et qui, de ce fait, ont cessé leurs activités à l'étranger et se sont recentrées sur le marché national. À l'inverse, certaines PME «nées régionales» réussissent à exporter vers les pays voisins, mais ne parviennent pas à développer leur internationalisation en entrant sur d'autres marchés ou en se lançant dans des activités d'internationalisation nécessitant des engagements plus importants, comme l'IDE (Smolarski et Wilner, 2005). L'hétérogénéité qui caractérise les PME, y compris leurs modes d'internationalisation, est liée à un certain nombre de facteurs qui peuvent être internes ou externes (Leonidou *et al.*, 2007). Les facteurs internes comprennent plusieurs éléments liés entre eux et spécifiques aux ressources et à la compétitivité des entreprises, à savoir la gestion et les caractéristiques de l'entreprise et ses capacités stratégiques de commercialisation à l'exportation (Nazar et Saleem, 2009).

Au niveau de l'entreprise, on a constaté que le régime de propriété, l'âge et la taille de l'entreprise, la productivité du travail, l'intensité de qualifications, le niveau technologique, les contacts et les réseaux à l'étranger, ainsi que la connaissance et l'expérience ont un impact sur la stratégie d'internationalisation adoptée par les PME<sup>318</sup>. La dernière catégorie de facteurs internes – les connaissances et l'expérience – concerne les compétences en matière de commercialisation, l'utilisation d'études de marché internationales, la capacité de s'adapter facilement à la commercialisation sur les marchés étrangers et la capacité de segmenter et cibler les produits par exemple en offrant des prix satisfaisant aux consommateurs.<sup>319</sup>

Les facteurs externes comprennent les caractéristiques du pays d'origine et du pays d'accueil. Les entreprises peuvent être poussées à développer leurs activités sur les marchés internationaux quand le marché intérieur est limité (en raison, par exemple, de sa saturation ou de son rétrécissement). La concurrence intérieure peut aussi amener les entreprises à

---

<sup>318</sup> La taille de l'entreprise est une caractéristique qui a reçu une grande attention dans la littérature. Diverses unités de mesure peuvent être utilisées pour mesurer la taille d'une entreprise, comme le nombre d'employés, le volume des ventes, le ratio ventes/employés, le niveau des actifs ou le niveau d'investissement dans la recherche-développement. La sous-section suivante examine plus en détail le rôle de la taille de l'entreprise dans la dynamique d'internationalisation.

<sup>319</sup> Rapport sur le commerce mondial 2016, op cit , p66.

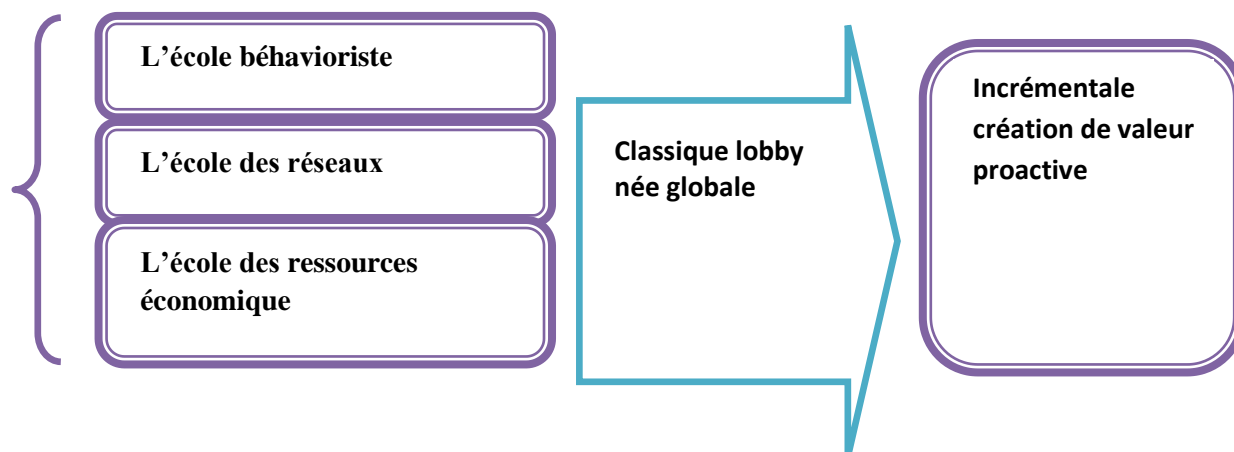
adopter une stratégie d'internationalisation pour générer des recettes plus importantes. Les autres facteurs liés au pays d'origine qui influent sur la décision d'engager des activités internationales sont notamment les réglementations à l'importation et à l'exportation, les infrastructures de transport, les coûts et les délais d'exportation, et les programmes de promotion des exportations. Hors des frontières, les facteurs liés au pays d'accueil comprennent les droits de douane, les mesures non tarifaires, l'intensité de la concurrence, les conditions d'activité des entreprises, les risques politiques et l'éloignement géographique et culturel.

#### 4. La théorie d'internationalisation des PME

Depuis les études pionnières de (Wiedershiem et Johanson, 1975) et (Vahlne et Johanson, 1977) plusieurs chercheurs se sont interrogés sur la question de l'internationalisation des PME. La théorie behavioriste a largement dominé les théories de l'internationalisation des PME. Cependant l'incapacité de cette approche à expliquer certains comportements de la PME à l'international a permis l'orientation de la recherche vers d'autres approches, notamment les approches par les ressources et l'approche réseau.

Le processus d'internationalisation est depuis longtemps au cœur des intérêts des recherches des affaires internationales. L'internationalisation des PME n'est pas facilement explicable par une seule théorie, car il s'agit d'un phénomène vaste et dynamique souvent réduit à la seule question de l'exportation. Or, l'internationalisation des PME comprend différents modes de pénétration au sien des marchés étrangers. Nous considérons ici que la question de l'internationalisation des PME renvoie à une approche holistique résultant de la prise en compte conjointe de trois écoles de pensée : la pensée incrémentale développée par l'approche behavioriste, la pensée des alliances avec les théories des réseaux et enfin la pensée des ressources économiques avec les théories des investissements directs étrangers (IDE). La figure ci-dessous décrit comment ces trois écoles se combinent pour contribuer à l'émergence d'une théorie unifiée de l'internationalisation des PME<sup>320</sup>.

**Figure N° 18: Les caractéristiques des trois écoles de pensée dans la théorie de l'internationalisation**



**Source :** Nadine Levratto, L'internationalisation des PME dans les pays en développement : un modèle conceptuel des PME Libanaise, INRPME, Trois-Rivières, Canada, 2009 ; Page 03.

#### 4.1 L'approche behavioriste<sup>321</sup>

<sup>320</sup> Khayat, iman : «L'internationalisation des PME : vers une approche intégrative », 7ème CIFEPME, Montpellier, France, 27, 28,29 octobre 2004, Montpellier, P 02.

<sup>321</sup>Khayat, iman , op-cit, P 05.

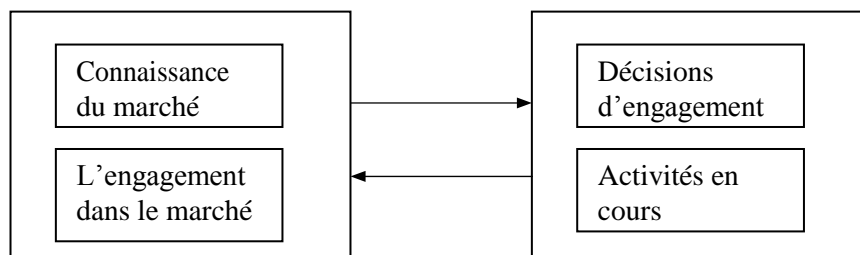
Deux voies d'analyse de l'internationalisation sont proposées par l'approche béhavioriste : le modèle Uppsala (Johanson et Wiedershiem-paul 1975 et Johanson et Vahlne en 1977) et le modèle d'innovation (Bilkey et Tesar 1977, Cavusgil 1981, Czinkota 1982, Reid 1981). Ces modèles appréhendent l'internationalisation selon un même principe : l'internationalisation est un processus linéaire qui répond à un ordre séquentiel et réactif.

#### 4.1.1 Le modèle Uppsala

Les travaux de Johanson et Vahlne (1977), se sont développés au sein de l'école d'Uppsala. Le principal apport de cette école est de concevoir un modèle décrivant l'internationalisation comme un processus long, réactif et évolutif où l'apprentissage progressif (à travers l'expérience dans les marchés étrangers) constitue la clé de l'internationalisation (Johanson et Wiedershiem-paul 1975, Johanson et Vahlne, 1977). Ce schéma séquentiel de l'internationalisation de la firme suggère qu'il existe une adéquation entre l'internationalisation et la taille de l'entreprise. Le degré d'internationalisation s'accroît en fonction de la taille de l'entreprise. Johanson et Vahlne, (1990) vont appréhender l'internationalisation à travers une interaction d'une part, entre une firme développant de façon incrémentale sa connaissance des marchés extérieurs et, d'autre part, les ressources à dégager au fur et à mesure de sa progression à l'international. La Figure N ° (11) exprime cette interaction entre l'aspect statique et l'aspect dynamique de l'internationalisation. L'aspect statique correspond aux ressources engagées sur le marché cible et aux connaissances qui y sont liées. L'aspect dynamique concerne les décisions d'affectation des ressources dans le temps et les décisions liées au déroulement des activités en cours. Les éléments de l'aspect statique influencent les décisions relatives aux ressources et à l'activité : les entreprises, en améliorant leurs connaissances du marché extérieur, augmentent leur degré de pénétration dans ce marché. Ainsi, l'engagement dans le marché étranger s'effectue de façon incrémentale.

De cette interaction entre ces deux aspects, une PME accroît sa présence sur les marchés étrangers progressivement, en évoluant vers des stratégies de plus en plus sophistiquées au gré de l'acquisition de connaissances et d'expériences sur la scène internationale. Elle va commencer par l'exportation puis la création de filiales et enfin l'établissement d'unités de production à l'étranger (Johanson et Wiedershiem-Paul 1975, Johanson et Vahlne, 1977).

**Figure N°19 : le processus d'internationalisation de la firme selon Johanson et Vahne (1990).**



**Source :** Khayat, iman, «L'internationalisation des PME : vers une approche intégrative», 7ème CIFEPME, Montpellier, France, 27, 28,29 octobre 2004, Montpellier, p 03.

La deuxième contribution majeure de ce modèle est la distance psychologique. En fait, (Johanson et Vahlne, 1977) ont utilisé ce concept, qui a été défini comme l'ensemble des différences culturelles et linguistiques qui ont un impact sur la circulation de l'information et la prise de décision dans les transactions internationales, pour l'expliquer comme suit: à mesure que l'expérience internationale grandit, la distance psychologique qui Il sépare les petites et moyennes entreprises des nouveaux territoires étrangers. Cette diminution de la

distance psychologique favorise une avancée plus inclusive et une utilisation plus complète des opportunités offertes par les différents pays connus.<sup>322</sup>

### B-Le modèle d'innovation (*I-model*) :

Le modèle d'innovation (*I-model*) considère l'internationalisation comme un processus analogue aux étapes d'adoption d'un produit nouveau (Rogers, 1962). Cette conception a été retenue par un certain nombre d'auteurs pour expliquer l'internationalisation des PME. Les modèles les plus connus sont ceux de (Bilkey et Tesar, 1977), présenté dans le Tableau N°(37), (Cavusgil,1980), (Cinzkota,1982) et (Reid,1981). Tous ces modèles considèrent chaque étape comme une innovation pour l'entreprise, et les seules différences sont dans le choix et le nombre d'étapes et dans le mécanisme d'initiation de l'internationalisation des PME<sup>323</sup>.

**Tableau N° 35: L'internationalisation-innovation de (Bilkey et Tesar,1977)**

Stades	Caractéristique de l'entreprise
<b>Stade 01</b>	N'est pas intéressé par l'export et ne répond même pas à une commande non sollicitée.
<b>Stade 02</b>	Prête à répondre à une commande non sollicitée, mais ne fait aucun effort pour explorer la possibilité de développer une activité d'exportation.
<b>Stade 03</b>	Explore activement la possibilité de développer une activité d'exportation
<b>Stade 04</b>	Exporte sur une base expérimentale vers des marchés proches psychologiquement.
<b>Stade 05</b>	Exportatrice confirmée, elle adapte son niveau d'exportation de manière optimale.
<b>Stade 06</b>	Explore les possibilités de développer une activité d'exportation vers des pays psychologiquement plus distants.

Source : (d'Ageron, 2001)

Leonidou et Katsikeas<sup>324</sup> ont proposé les différentes étapes des paradigmes qui s'inscrivent dans cette perspective car elles sont structurées en trois étapes:

- Le pré-engagement : seules les entreprises intéressées par le marché national; les entreprises qui envisagent sérieusement d'exporter ; les entreprises qui ont déjà exporté mais qui ne le font plus.
- La phase initiale : les entreprises qui participent irrégulièrement à l'exportation avec la possibilité d'étendre leurs activités à l'étranger.
- La phase avancée : entreprises régulièrement exportatrices avec une vaste expérience à l'étranger; entreprises envisageant d'autres formes d'engagement international..

Les modèles concevant l'internationalisation comme une innovation pour l'entreprise demeurent cependant très proches de l'école d'Uppsala dont ils conservent les deux grands principes: implication graduelle des firmes et existence de la distance psychologique, surmontée par les connaissances acquises via l'expérience sur les marchés étrangers<sup>325</sup>.

### 4.2 L'approche par les réseaux<sup>326</sup>

Selon Johanson et Vahlne (1990), l'approche des réseaux doit être considérée comme une perspective prolongée du modèle Uppsala. Elle voit l'internationalisation comme un

<sup>322</sup> Khayat, iman , op-cit, P06.

<sup>323</sup> B.Ageron (2001) :“La construction d'une capacité de réponse d'une PMI à l'international: une mise à l'épreuve des faits du modèle de Bilkey et Tesar”, Revue Internationale PME, vol. 14, n° 2, p 09.

<sup>324</sup> L. C.Leonidou et C. S. Katsikeas (1996), “The export development process: an integrative review of empirical models”, Journal of International Business Studies, vol. 27, n° 3, p. 517-518.

<sup>325</sup> Soulaïmane Laghzaoui, op.cit , P 04.

<sup>326</sup> Ramadan, M. &Levratto, N. (2011). Conceptualisation de l'internationalisation des PME : une application au cas du Liban. *Revue internationale P.M.E.*, 24 (1), 71–106. <https://doi.org/10.7202/1012552ar>, P78.

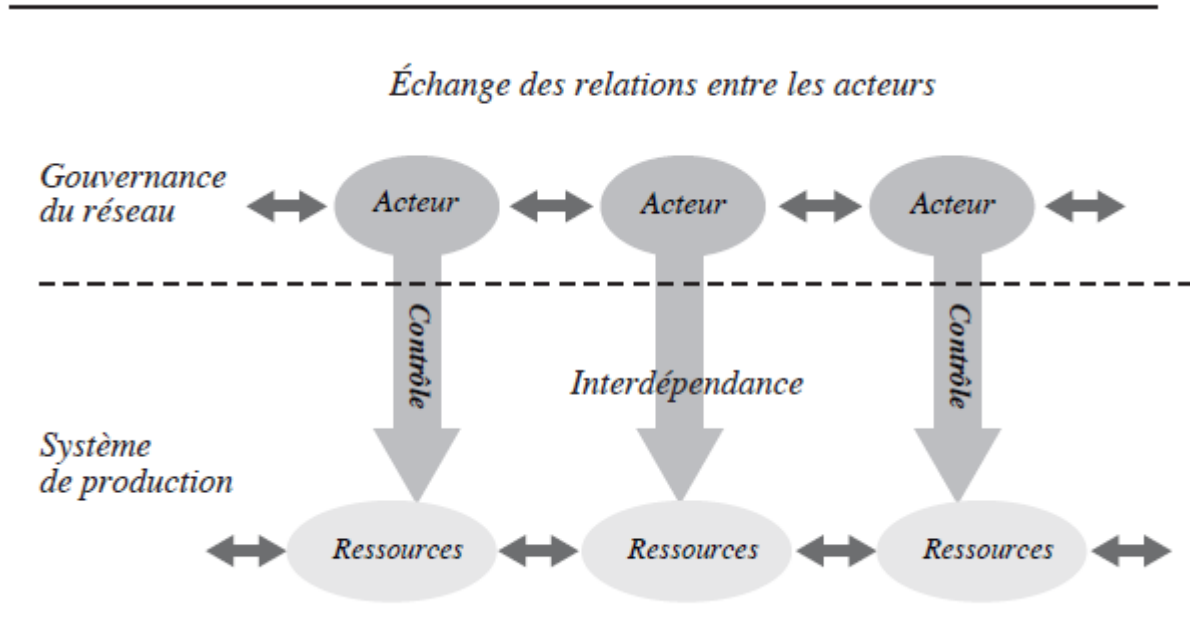
processus de connaissance du marché et le développement d'une entreprise focale avec d'autres acteurs des marchés étrangers (Johanson et Vahlne, 1990, 2003, 2006). Ils considèrent le processus de façon intraorganisationnelle et interorganisationnelle (Khayat, 2004).

Les réseaux sont ainsi divisés dans un système de rapports d'échange entre les acteurs industriels et le système de production où les ressources sont employées et développées dans la production. La perspective de réseau introduit un élément multilatéral plutôt qu'unilatéral dans le processus d'internationalisation.

Cette approche explique la formation d'accords internationaux par l'appartenance des dirigeants et des entreprises à des réseaux. En effet, les liens formels et informels des dirigeants avec d'autres individus jouent un rôle important dans l'internationalisation des entreprises, notamment par les informations qu'ils procurent (Casper, 2007 ; Stuart, Ozdemir et Ding, 2007 ; Harris et Wheeler, 2005). Dans ce cas, le processus de l'internationalisation est le résultat des comportements et des choix d'entrepreneurs influencés par les relations formelles et informelles qu'ils nouent avec l'ensemble des partenaires de l'entreprise (Gemser *et al.* 2004, cité par Laghzaoui, 2006). Selon le degré d'implication de l'entrepreneur dans un système réticulaire, deux formes possibles de stratégies peuvent être relevées : l'une dite en «cavaliere seul», l'autre qualifiée de coopérative (Laghzaoui, 2006).

Différents auteurs (Pacitto, 2006 ; Julien, 2005 ; Li, Li et Dalgic, 2004) ont montré les répercussions positives des réseaux sur le développement international des PME. Ils permettraient en particulier de compenser leur déficit de ressources. La figure suivante met en évidence les principales caractéristiques d'un système de réseaux industriels.

**Figure N°20 : Caractéristiques d'un système de réseaux industriel**



Johanson et Vahlne (2006) ont concentré leur analyse sur l'engagement en réseau ou entre partenaires et étudient la manière dont cette implication dans un collectif contribue à réduire l'incertitude et à développer des occasions d'affaires, l'un et l'autre de ces éléments se révélant profitables pour l'entreprise. Deux propositions sont avancées par ces auteurs. La première est que le développement d'opportunités sur un marché est positivement lié aux

engagements mutuels avec les entreprises qui y sont déjà implantées.<sup>327</sup> La deuxième proposition est que le développement d'opportunités dans un pays est positivement rattaché au réseau d'entreprises intercalées entre l'entreprise et le marché ciblé. À ce propos, Knight et Cavusgil (2004) soulignent que le rôle croissant des réseaux au sein des PME facilite une internationalisation précoce, rapide et substantielle, notamment pour les PME avec une avancée technologique.

En résumé, la théorie des réseaux apporte une compréhension élargie des motifs qui poussent les PME à conclure des accords avec d'autres entreprises locales ou étrangères. Le réseau procure des avantages informationnels qui prédisposent les entreprises à développer leur présence internationale.

De plus, la position de l'entreprise au sein de ce réseau influence sa capacité à collaborer avec les partenaires qui lui sont accessibles. Ainsi, l'approche réseau nous renvoie à un concept important, à savoir le «capital social», qui, initialement, est apparu dans les études sociales des entreprises. Le concept de capital social, appliqué récemment à un large éventail d'études sur l'organisation, est souvent défini comme «la somme des ressources aux quelles une entreprise peut accéder ou mobiliser, en vertu de la possession d'un réseau de relations durables» (Yli-Renko, Autio et Tontti, 2002). Reprenant cette définition, Arenius (2005) a ainsi montré que les entreprises qui s'internationalisent peuvent utiliser leur capital social pour accéder à des informations pertinentes et l'accès à ces informations se révèle moins coûteux et plus efficace que lorsqu'elles sont obtenues par la mobilisation de mécanismes formels.<sup>328</sup>

En poussant cette idée, on peut inscrire la théorie des réseaux dans une logique qualifiée de «lobbyienne» qui traite plus particulièrement des entreprises qui s'internationalisent après être passées par une phase de forte concentration sur le marché local. Leur ouverture internationale s'explique alors par la combinaison d'un choc ou d'une opportunité exogène à la quelle elles répondent en mobilisant leurs ressources. Loin d'être séquentielle, l'internationalisation de l'entreprise s'effectue, «grâce à un événement déterminant, comme le développement d'un réseau de relations ou l'achat d'une autre entreprise ayant un réseau de relations déjà établi, qui lui apporte des ressources informationnelles et financières supplémentaires» (Bodolica et Spraggon, 2006). La contextualisation de la stratégie d'internationalisation de la PME à travers la prise en compte des réseaux d'acteurs aux quels participe le dirigeant permet de mettre en évidence l'importance du milieu comme élément déterminant des choix individuels. Elle ne suffit cependant pas à expliquer les différences sectorielles ou géographiques que seule l'introduction de phénomènes macroéconomiques permet d'analyser. C'est à cette fin que les spécialistes de l'internationalisation des entreprises se sont tournés vers les théories des échanges internationaux.

### **4.3 L'approche économique<sup>329</sup>**

Les premières tentatives d'explication du développement international des entreprises ne se sont pas préoccupées des PME de façon spécifique. Les explications dominantes sont celles fournies alors par la science économique et mettant en avant des facteurs globaux conduisant les entreprises à s'internationaliser. Khayat (2004) rappelle quelques travaux d'auteurs dont les contributions peuvent être rattachées à cette approche : Penrose (1959) avançait que l'indivisibilité des ressources productives avait pour conséquence leur sous-utilisation chronique et que ce dernier facteur constituait pour les firmes une puissante incitation à étendre leur marché à l'étranger. Montgomery et Wernefelt (1991) ont généralisé cette

<sup>327</sup> Ramadan, M. & Levratto, N. (2011), op cit , p 78.

<sup>328</sup> Ramadan, M. & Levratto, N. (2011), op cit p 79.

<sup>329</sup> Soulaïmane Laghzaoui, op.cit, p52.

analyse en notant que certaines ressources sont spécifiques et ne peuvent être employées que pour certaines activités.

Au contraire, les ressources qu'une entreprise doit posséder peuvent influencer sa croissance et les marchés qu'elle peut pénétrer: le manque de ressources financières et matérielles, le manque d'opportunités et des capacités managériales insuffisantes peuvent limiter l'activité internationale des petites et moyennes entreprises (Penrose, 1959; Maddock, 1997).

Dans un article plus récent, Ruzzieret *al.* (2006) résument les principaux courants théoriques inscrits dans l'approche économique. Ils identifient :

- La théorie d'internalisation réside dans le fait que les entreprises étendent leurs activités à l'international par des processus d'intégration verticale en amont ou en aval (Buckley et Casson, 1993; 1995). (Buckley et Casson, 1993 ;1995).
- Théorie des coûts transactionnels où les conditions d'entrée dans l'internationalisation sont considérées comme le choix de l'entreprise entre l'internalisation et l'externalisation (confier des opérations à des tiers) des activités. Cette théorie qui constitue un prolongement de la théorie de l'internalisation a été développée par Williamson (1975).
- Le paradigme éclectique (OLI) (Dunning, 1988 ; 2000) basé sur la théorie d'internalisation, Dunning met l'accent sur trois types d'avantages pour expliquer l'internationalisation :
  - *Ownership advantages* qui sont spécifiques à l'entreprise liés à l'accumulation de ressources immatérielles (progrès technologique, expérience, etc.);
  - *Localisation advantages* consistant en des facteurs institutionnels et productifs dans un emplacement géographique;
  - *Internalisation advantages*: La capacité de l'entreprise à gérer et coordonner les activités internes

La principale limite des explications fournies par ce courant d'analyse est la difficulté d'extrapoler au contexte des PME des apports théoriques, souvent conçus pour de grandes entreprises. En outre, ce courant semble ignorer le rôle influant des relations sociales dans les transactions (Johanson et Mattson, 1988; Gemseret *al.*, 2004). De surcroît, d'autres études empiriques montrent que certaines décisions des dirigeants ne s'appuient pas systématiquement sur des arbitrages en termes de coûts (Ruzzieret *al.*, 2006).

Les théories présentées précédemment nous donnent une idée de la diversité des formes et de la complexité du processus d'internationalisation des entreprises (Andersson, 2000). L'écartèlement théorique des travaux mentionnés explique d'ailleurs qu'à ce jour, il n'existe pas de théorie unifiée de l'internationalisation des PME. La difficulté à faire émerger un modèle unique est encore renforcée par les spécificités institutionnelles et locales qui contribuent fortement à la détermination des choix des entreprises. Les facteurs liés au développement international des PME sont différents d'un pays à l'autre.<sup>330</sup>

---

<sup>330</sup> Soulaimane Laghzaoui, op.cit, p 53.

## Section 03 : Les Stratégies D'internationalisation Des PME

Les discussions concernant les stratégies d'internationalisation des PME indiquent que la recherche de stratégies d'internationalisation pour les multinationales ne peut pas être directement incorporée dans les PME.

Autrefois, l'exportation représentait la principale stratégie d'internationalisation des PME. Elle reste toujours une des stratégies les plus adoptées.

Aujourd'hui, une PME peut choisir parmi plusieurs types de l'internationalisation. À titre d'exemples, nous citons l'approvisionnement international et les alliances stratégiques qui sont de plus en plus utilisées par les PME pour internationaliser leurs activités.

(Salim ben Bakir ,2000) a tenté, à travers de sa thèse intitulée «**effets des stratégies d'internationalisation au niveau des PME**», de se référer à diverses stratégies d'internationalisation des petites et moyennes entreprises, on les résume comme suit :

### 1. L'importation directe<sup>331</sup>

La stratégie d'importation directe définit comme l'ensemble des opérations d'approvisionnement de l'entreprise à l'étranger qui s'effectuent sans le recours à des intermédiaires qu'ils soient nationaux ou étrangers, les transactions se faisant directement entre l'entreprise et son fournisseur. (Scully et Fawcett,1994) indiquent qu'une étude sur 72 entreprises, dont 44 % étaient capables de profiter d'une stratégie d'approvisionnement international. Les mêmes chercheurs rapportent que l'importance de la stratégie d'importation s'accroît lorsque le coût des matières achetées représente entre 60 et 80 % du coût des biens vendus. De leur côté, (Monczka et Trent,1991) confirment l'importance de la stratégie d'importation dans le succès des entreprises dont les avantages suivants:

- Élimination des coûts;
- Augmentez la qualité de la production ;
- L'utilisation de technologies avancées ;
- Amélioration de la fiabilité des produits.
- Livraison rapide ;

Une PME qui adopte une stratégie d'importation directe est une PME qui réalise la totalité ou une partie de ses opérations d'approvisionnement à l'étranger sans le recours à des intermédiaires, que ce soit nationaux ou étrangers. Les transactions se font directement entre l'entreprise et son fournisseur.

### 2. L'exportation directe<sup>332</sup>

L'exportation directe est l'un des moyens les plus simples d'internationaliser une entreprise car elle se spécialise dans la vente de marchandises à l'étranger sans l'intervention d'intermédiaires d'importation et d'exportation. Cette stratégie est utilisée par les entreprises avec lesquelles des acheteurs étrangers font affaire. Il ne recherche pas de clients étrangers car

---

<sup>331</sup> Slim Ben Bakir, op.cit, p 45.

<sup>332</sup> Slim Ben Bakir, op.cit,p 46.



ils sont reconnus par les acheteurs internationaux. Cette stratégie réside également dans les petites et moyennes entreprises travaillant avec un dirigeant étranger.

Kotler et Dubois (1994) connaît un autre groupe d'entreprises qui utilisent cette stratégie, qui sont des entreprises dont les ventes atteignent un certain volume sur leurs terres, ce qui les motive à rechercher d'autres marchés pour vendre leurs marchandises. Cette stratégie permet d'atteindre un niveau de profit plus élevé (sans partage avec d'autres partenaires) qui rémunère les décideurs de choisir cette stratégie malgré les investissements plus importants et les risques encourus.

(Beamish et Monroe, 1987) et (Moyni, 1995) indiquent que cette stratégie peut être rentable si l'on alloue les ressources nécessaires pour mettre en évidence les avantages compétitifs des produits et pour bénéficier d'un réseau de distribution efficace

Une petite et moyenne entreprise qui adopte une stratégie d'exportation directe vend ses marchandises à l'étranger sans l'intervention d'intermédiaires d'import et d'export. Cette stratégie est utilisée par les entreprises qui sont sollicitées par des acheteurs ou entrepreneurs étrangers.

### **3. L'acquisition d'une filiale<sup>333</sup>**

La stratégie d'internationalisation consistant à acquérir une filiale à l'étranger est très appréciée des entreprises, en particulier des grandes. Il consiste à choisir d'acheter une unité de production déjà située à l'étranger. (Kotler et Dubois, 1994) le définit comme un investissement dans une unité de production ou d'assemblage située à l'étranger. Cette stratégie donne des avantages à l'entreprise selon les mêmes auteurs comme suit:

- La réalisation de l'économie (main-d'œuvre, matières premières et de frais de transport).
- Accorder des avantages fiscaux et des garanties spéciales.
- Profiter mieux dans le pays cible afin de créer des opportunités d'emploi et de participer à l'activité économique.
- Établir des relations plus étroites avec les différents intervenants et partenaires de l'entreprise (direction locale, clients, fournisseurs et distributeurs locaux).

Une PME qui adopte une stratégie d'acquisition de filiales offshore est une petite et moyenne entreprise qui choisit de racheter une unité de production, d'assemblage ou de commercialisation déjà implantée à l'étranger.

### **4. La création d'une filiale<sup>334</sup>**

La création d'une filiale doit passer par toutes les étapes de création d'une nouvelle entreprise pour mieux s'adapter à son nouvel environnement. D'une part, cette stratégie permet un meilleur contrôle des opérations et une plus grande liberté d'action. (Poisson et Su, 1996) listent les avantages liés à la stratégie de filiale offshore:

- Contrôle total des opérations.
- Discrétion en matière de stratégie marketing.
- Le droit à tous les profits.
- Adoption rapide de la culture de la société mère.

---

<sup>333</sup> Slim Ben Bakir, op.cit,p 47.

<sup>334</sup> Slim Ben Bakir, op.cit,p 48.

Le (Contractor, 1990) indique la comparaison entre les stratégies d'alliances internationales et les stratégies d'implantation de filiales à l'étranger, tandis que les stratégies des filiales étrangères permettent d'éliminer les coûts de transaction liés aux alliances internationales. Ainsi, il est conseillé de créer une filiale à l'étranger lorsque les coûts de transaction liés aux alliances internationales sont élevés. Il ajoute également que la stratégie de création d'une filiale est plus pertinente lorsque les risques de création d'un nouveau concurrent via une alliance internationale sont primordiaux. Les stratégies d'alliance internationale sont privilégiées lorsque le marché a atteint un bon niveau de maturité.

Comme son nom l'indique, cette stratégie est invoquée lorsque la PME crée une nouvelle unité de production ou de commercialisation à l'étranger.

## 5. Les alliances<sup>335</sup>

De nombreux chercheurs s'accordent pour définir les alliances en général autour du principe de coopération entre deux ou plusieurs entreprises, mais ils ne s'entendent pas sur les différentes formes de cette coopération. On note en particulier l'exhaustivité de la définition des alliances présentée par (Ingham, 1991) et avec le soutien de (Datta, 1988) et (Terpstra et Simonin, 1993):

«[ ... ] Des accords explicites, établis dans une perspective de longue durée, par lesquels des entreprises échangent, partagent ou combinent des moyens (humains, techniques, financiers) pour atteindre un ou plusieurs objectifs (assurer la rentabilité à long terme, une croissance équilibrée, réduire les risques et les délais) afin de bâtir ou maintenir des avantages et positions concurrentielles favorables.»

Cette stratégie, elle se caractérise par la présence d'une certaine forme de coopération entre partenaires. La collaboration entre entreprises pour atteindre des objectifs différents va générer des efforts supplémentaires afin de pouvoir surmonter les difficultés de coordination et les différences de culture de ce type de stratégie (que ce soit entre États ou entre entreprises).

(Terpstra et Simonin, 1993) donnent six principaux facteurs de motivation à la conclusion d'alliances entre les entreprises :

1. L'obtention de nouveaux produits (que l'entreprise ne peut pas développer) ou l'acquisition à moindre coût ou au minimum de temps.
2. L'accès aux technologies de pointe et aux nouveaux procédés de fabrication.
3. La rapidité d'accès aux marchés fermés et l'assurance de la distribution et de la promotion dans les nouveaux marchés ciblés.
4. Le dépassement des barrières protectionnistes qu'on peut rencontrer sur les marchés étrangers (les tarifs, les quotas et les barrières tarifaires et non tarifaires).
5. La réalisation d'économies d'échelle au niveau de la combinaison des activités de production entre les alliés.
6. L'obtention de paiements directs par l'intermédiaire des royalties, des frais de licence et des paiements pour des services, des produits ou des technologies de pointe fournis.

(Lorange et Roos, 1991) attirent l'attention sur un autre avantage important des stratégies d'alliance qui est de permettre à une entreprise d'acquérir rapidement le savoir-faire des entreprises alliées.

Les stratégies d'alliances nécessitent une clarification d'un ensemble de termes que nous trouvons souvent dans la littérature et qui peuvent nous amener à confondre leurs

---

<sup>335</sup> Slim Ben Bakir, op.cit,p 50

significations respectives. Alliances stratégiques, partenariat, partenariat international, co-entreprises, «international joint-venture», contrats de coopération, accords de coopération, etc. sont toutes des notions qui se ressemblent mais qui se différencient.

### **5.1 Le partenariat<sup>336</sup>**

Le partenariat concerne l'ensemble des stratégies de coopération entre différents types d'organismes. Le partenariat n'est pas seulement une stratégie utilisée par les entreprises pour mieux se positionner sur le marché local ou trouver des marchés internationaux. Indépendamment de la forme juridique qu'il peut prendre, le terme partenariat est utilisé pour exprimer les accords de coopération entre les entreprises, les gouvernements, les organismes, les associations, etc.

Cette stratégie est encore plus convenable pour les PME qui veulent développer des activités internationales.

Un cas particulier des stratégies de partenariat est celui qui relie des PME provenant des pays développés (du Nord) avec des partenaires - grandes entreprises comme PME - ressortissants des pays en voie de développement (PVD) ou pays du Sud. Pour accéder aux marchés internationaux et spécifiquement ceux du Sud, les PME peuvent adopter des stratégies de partenariat avec soit des PME du Sud, soit des GE (grandes entreprises) du Sud.

### **5.2 L'alliance stratégique internationale<sup>337</sup>**

Plusieurs définitions de l'ASI s'accordent sur l'idée de coopération entre plusieurs entreprises afin d'atteindre des objectifs stratégiques communs. Il existe une définition précise (Lewis et Jordan, 1990): «Les entreprises coopèrent dans une alliance stratégique et partagent les mêmes besoins et les mêmes risques afin d'atteindre un objectif commun. Cela leur permet d'attendre un engagement mutuel. Les alliances stratégiques cherchent à obtenir plus de ressources que ce que l'on peut attendre d'une entreprise. Premièrement, cela permet aux partenaires d'élargir leurs compétences pour créer de nouveaux produits, réduire leurs coûts, développer de nouvelles technologies, pénétrer de nouveaux marchés, devancer leurs concurrents, atteindre la dimension nécessaire pour survivre et générer des fonds pour investir dans leurs compétences de base ».

Selon (Grelaud et Gasse (1995), les stratégies d'alliance pour les PME sont un moyen efficace de faire face à la mondialisation. Les PME peuvent élargir leurs marchés et tirer parti d'une main-d'œuvre et de matières premières bon marché grâce à des alliances avec d'autres entreprises des pays en développement. (Grelaud et Gasse, 1995) sont également d'autres facteurs qui motivent les PME à s'aligner stratégiquement sur les entreprises des pays en développement comme mentionné (Grelaud et Gasse, 1995), qu'ils qualifient de moins avouables tels que : fournir une assistance technique à un prix très élevé et / ou créer une dépendance technique. , Et mettre leur équipement obsolète.

Selon (Oman, 1988), les ASI sont considérés comme une alternative stratégique à l'internationalisation des PME du fait que les PME sont moins préoccupées par les risques de promotion de concurrents étrangers à long terme que les GE. De plus, les PME n'imposent pas de pratiques restrictives en matière de transfert de connaissances et utilisent des technologies plus appropriées et mieux convient aux petites et moyennes entreprises étrangères, ciblant les marchés du sud (petites technologies qui utilisent plus de main-d'œuvre.)Un ensemble d'avantages donne aux PME comme donne une plus grande chance de réussir leurs alliances stratégiques avec des PME étrangères.

---

<sup>336</sup> Slim Ben Bakir, op.cit,p 55.

<sup>337</sup> Slim Ben Bakir, op.cit,p 60.

(Grelaud et Gasse,1995) nous révèle une classification des facteurs clés de succès de ce type de stratégies selon le stade de développement de l'alliance entre les PME partenaires selon ce tableau suivant :

**Tableau N°36 : Les facteurs clés de succès selon les stades de développement d'une alliance stratégique internationale entre PME.**

<b>Étapes</b>		<b>Alliances stratégiques internationales entre PME</b>	
<b>Phase 1 :</b>		<b>Décision préalable au projet</b>	
<b>Choix du pays</b>		➤ Analyse détaillée des atouts et des limites du pays envisagé pour l'alliance.	
		➤ Auto diagnostic.	
		➤ Définition du profil cherché.	
		➤ Etude des forces et faiblesses du partenaire.	
		➤ Relations personnelles avec le partenaire.	
		➤ Implication de tout le personnel.	
<b>Choix de la forme</b>		➤ Décision à partir d'objectifs précis et de la situation des partenaires.	
<b>Phase 2 :</b>		<b>Mise en place du projet</b>	
<b>Montage du projet</b>		➤ Consensus sur la mise en place et le fonctionnement de l'alliance	
		➤ Etude de faisabilité (aide extérieur, implication des partenaires)	
<b>Phase 3 :</b>		<b>Gestion de l'alliance</b>	
<b>Gestion des relations</b>		➤ Rencontres fréquentes et enrichissantes	
		➤ Prise en compte des différences culturelles et adaptation	
<b>Pérennité de l'alliance</b>		➤ Bilan régulier des performances	
		➤ Evaluation et adaptation aux changements	
		➤ Respect des principes définis dans le contrat (pouvoir, responsabilités...)	
<b>Fonctionnement</b>		➤ Bonne évaluation des ressources financières nécessaires	
		➤ Mécanismes pour faciliter le transfert de technologie	

Source : (Grelaud et Gasse,1995)

### 5.3 La co-entreprise<sup>338</sup>

Selon de nombreux chercheurs, les coentreprises sont un cas particulier des diverses formes que peuvent prendre les alliances stratégiques internationales.

(Tuho,1986) définit la co-entreprise internationale comme suit: « C'est une société dans laquelle le capital est partagé dans des proportions variables, entre un investisseur étranger d'une part, et d'autre part, un promoteur local, pour assurer le droit de chacune des parties à superviser la gestion, et confier la gestion effective à l'une des parties ou à l'autre. »

Les coentreprises prennent de nombreuses formes dans lesquelles elles influencent le comportement de tous les partenaires dans leurs efforts pour atteindre leurs objectifs et leur comportement envers les autres partenaires. De même, Killing (1982) identifie trois types de stratégies de coentreprise:

A. **La co-entreprise à parent dominant** : Il est généralement appliqué par les entreprises multinationales qui sont obligées par les gouvernements locaux de coopérer avec un partenaire local. Une PME qui adopte cette stratégie doit être participante majoritairement dans le capital, le contrôle et la gestion d'une PME à l'étranger.

B. **La co-entreprise indépendante**: C'est le cas où la co-entreprise est relativement indépendante par rapport aux sociétés mères - dans une certaine mesure - dans la prise de

<sup>338</sup> Slim Ben Bakir, op.cit,p 65.

décisions concernant sa gestion interne et ses options stratégiques. Une PME qui adopte cette stratégie participe dans le capital d'une autre PME à l'étranger et minimise (avec ses partenaires) l'ingérence dans la gestion interne de la co-entreprise. C'est la situation où la coentreprise est relativement indépendante par rapport aux sociétés mères - dans une certaine mesure - dans la prise de décisions concernant sa gestion interne et ses options stratégiques.

**C. La co-entreprise à gestion partagée:** En général, Chaque partenaire apporte un ensemble de ressources et de connaissances complémentaires avec celles fournies (connaissance technologique, connaissance du marché, etc.). Les sociétés mères jouent un rôle important dans la gestion de la coentreprise. Une PME qui adopte cette stratégie doit être participante à 50 % dans le capital d'une PME à l'étranger.

#### **5. 4. Les accords de coopération**<sup>339</sup>

Deux ou plusieurs partenaires peuvent opter pour des accords de coopération sans la mise en place d'unités juridiques, afin de formaliser leurs stratégies coopératives d'internationalisation. Les accords de coopération prennent la forme de contrats de coopération ambitieux et prennent en compte les objectifs stratégiques des entreprises qui font partie de ces accords. Il existe trois types d'accords inter-entreprises mentionnés dans la littérature (Tuho, 1986 ; Causse, 1994).

##### **A. Les accords industriels**

Les objectifs de ces accords sont de différentes natures: la réduction de coûts par la sous-traitance, la veille technologique et la coopération dans de la R&D, le respect de normes et de délais de livraison. Lorsque la PME adopte une stratégie d'accords de coopération, elle fait une signature d'au moins un contrat de coopération industrielle avec un partenaire étranger. Les objectifs de ces accords sont de différentes natures : le respect de normes et de délais de livraison, la veille technologique et la coopération dans la R&D, la réduction de coûts par la sous-traitance.

##### **B. Les accords commerciaux**

Il s'agit de l'ensemble des accords qui concernent les activités d'approvisionnement de mise en marché et de distribution. Il s'agit d'accords commerciaux entre petites et moyennes entreprises pour former un groupe d'approvisionnement ou d'exportation. Ces regroupements profitent aux petites et moyennes entreprises qui souhaitent s'internationaliser, surmonter les problèmes de ressources, apprendre et bénéficier d'un plus grand pouvoir de négociation tout en obtenant des matières premières ou en commercialisant des produits à l'étranger. Ces regroupements permettent également l'échange d'expériences entre un plus grand nombre d'autres petites et moyennes entreprises.

##### **C) Les accords financiers**

Il s'agit principalement d'accords permettant au intermédiaire partenaire d'accéder à certains avantages fiscaux ou à divers marchés de capitaux auxquels il n'est pas possible d'accéder d'une autre manière. Des accords comme celui-ci sont particulièrement utiles dans le cas des partenariats Nord-Sud. Surtout s'il s'agit de rechercher des investisseurs du Sud, la relation avec une entreprise du Nord renforcera la crédibilité du projet et ses chances d'acceptation. Cet accord avec des partenaires du Sud permet d'accéder à des programmes d'aide aux pays en développement et donc d'accéder à un autre type de financement.

---

<sup>339</sup> Slim Ben Bakir, op.cit,p 67.

Lorsqu'une PME choisit une stratégie d'accord financier, elle signe un contrat de coopération financière avec un partenaire étranger qui lui donne accès à divers avantages fiscaux ou marchés de capitaux qui seraient autrement inaccessibles. Ces accords sont particulièrement utiles dans le cas des partenariats Nord-Sud.

## **6. La cession de licence<sup>340</sup>**

(Kotler et Dubois, 1994) définissent suivante la cession de licence: «Lorsqu'un fabricant conclut un accord avec un partenaire étranger, il obtient, en échange d'un droit ou d'une propriété, l'autorisation d'utiliser un procédé de fabrication, un brevet, un secret commercial, une marque, ou tout autre élément ayant une valeur marchande».

Pour (Conrains et Welch, 1982), la cession de licence peut être pertinente pour une PME suite à une stratégie de partenariat. Afin d'assurer le transfert technologique, le choix d'une cession de licence de fabrication peut s'imposer comme une forme de continuité de la coopération. Ainsi, la PME dégage un ensemble de ressources qui pourront être réinvesties dans la recherche de nouveaux marchés.

Une PME qui s'internationalise par la cession de licence est une PME qui conclut un accord avec un partenaire étranger qui, en échange d'un droit ou d'une redevance, obtient l'autorisation d'utiliser un procédé de fabrication, une marque, un brevet, un secret commercial ou tout autre élément ayant une valeur marchande.

## **7. La franchise<sup>341</sup>**

(Roussel et Lawrence, 1988) définissent le franchisage comme la distinction entre les franchises accordées aux détaillants et aux grossistes. Les privilèges accordés aux détaillants concernent les entrepreneurs indépendants qui sont liés par les conditions générales de vente et de service. Les privilèges accordés aux grossistes se caractérisent par l'utilisation d'un conditionnement du produit effectué par le grossiste avec l'accord du producteur pour le distribuer ensuite aux détaillants

Une PME qui choisit de s'internationaliser par l'intermédiaire des franchises est une PME qui apporte son nom, son effort publicitaire, ses connaissances, sa réputation, une façon de faire et une garantie concernant une exclusivité territoriale à un partenaire étranger. En contrepartie, le partenaire franchisé paye une redevance financière généralement proportionnelle au chiffre d'affaires à laquelle s'ajoute un droit d'entrée.

## **8. La sous-traitance<sup>342</sup>**

Une PME choisit l'internationalisation par la sous-traitance en exécutant une partie de son processus de fabrication par un partenaire étranger.

(Conrains et Welch, 1982) ont établi les cas où une stratégie de sous-traitance devient une alternative appropriée aux petites et moyennes entreprises, lorsque le marché étranger cible est très petit ou risqué ou lorsque l'entreprise ne dispose que de ressources limitées pour développer elle-même aux marchés étrangers.

## **9. L'impartition<sup>343</sup>**

(Kotler et Dubois, 1994) les contrats de l'impartition ou de gestion sont définis comme la contribution d'une entreprise à ses compétences managériales dans une entreprise étrangère qui lui fournit des capitaux

---

<sup>340</sup> Slim Ben Bakir, op.cit,p70.

<sup>341</sup> Slim Ben Bakir, op.cit,p 71.

<sup>342</sup> Slim Ben Bakir, op.cit,p72.

<sup>343</sup> Slim Ben Bakir, op.cit,p 73.

Le transfert d'autorité de PME qui adopte une stratégie d'impartition ou des contrats de gestion à l'entreprise bénéficiaire étrangère afin d'administrer un service spécifique, tout en conservant son droit de contrôle et de direction. Il est considéré comme une forme d'exportation de connaissances ou d'intelligence dans laquelle les petites et moyennes entreprises apportent leurs compétences managériales à une entreprise étrangère qui fournit des capitaux.

## Section 04 : Exemples d'internationalisation de PME dans le monde

Les petites et moyennes entreprises ont continué de prendre de la valeur dans les économies du monde, et en particulier dans les économies les plus développées. Cela est largement dû à leur capacité à créer des emplois, à leur flexibilité et à leur capacité à s'adapter aux changements continus de l'environnement complexe (Politico-Légal, Economique, Socioculturel, Technologique et Ecologique). Ces caractéristiques permettent le développement continu d'importantes capacités d'innovation dans les pays développés, d'où la notoriété que procurent ces PME. Les approches de la géographie économique se sont concentrées sur la capacité des PME à stimuler le développement économique à l'échelle des territoires. (Bagnasco, Sabel, 1994).

Les PME représentent un champ d'étude multidisciplinaire qui touche à la fois la sociologie, l'économie et la gestion. Chaque discipline a son propre point de vue mais elles reflètent toutes le même degré d'importance des PME dans les économies nationales.<sup>344</sup>

Pour qu'une PME soit efficace dans le mouvement économique de son pays, une nouvelle tendance est apparue ; l'internationalisation des PME à travers internet. Cochoy (2003) a parlé de ce phénomène, à partir d'une étude exploratoire sur des PME Françaises. Le choix d'internet comme moyen d'internationalisation assure des liens commerciaux et professionnels à travers trois processus relationnels :

- Etre vues sur un marché étranger,
- Voir les marchés sans être vues, et donc prospecter et voyager à distance,
- Nouer des relations commerciales à l'étranger dans l'espoir de renforcer leur position.

Les résultats de l'étude ont montré que l'utilisation d'internet a des imperfections mais on ne peut pas négliger les opportunités offertes aux entreprises suite à la possibilité d'être vues en dehors du pays d'origine (la France dans ce cas) tout en évitant un budget publicitaire énorme, la possibilité de mobiliser gratuitement les informations sur le marché international sans avoir à se découvrir, et bien sûr d'obtenir de nouveaux contacts.

Le gouvernement français a créé des groupes compétitifs comme outil de politique industrielle et d'innovation. Le gouvernement définit le pôle comme «association d'entreprises, de centres de recherche et d'organismes de formation, participant à une démarche de partenariat (stratégie de développement commun), et visant à générer des synergies autour de projets innovants mis en œuvre conjointement en direction d'un (ou de plusieurs) marché(s) donné(s) sur un territoire donné». «Son but est de renforcer les synergies et d'améliorer la dynamique collaborative entre les acteurs publics et privés. La création de richesse et les opportunités d'emploi aux à l'échelle des territoires et des régions sont souvent considérées comme l'objectif ultime. Cependant, un certain nombre de groupes de compétitivité (d'orientation nationale) dépendent de secteurs industriels à faible ou moyenne intensité technologique, composés de nombreuses petites et moyennes entreprises dont l'activité, faute de ressources, est peu orientée vers la recherche et le développement (R&D). Dans ces pôles de compétitivité «PME dominantes», la dynamique de collaboration entre PME n'est pas naturelle. Ces pôles offrent déjà un certain nombre de particularités qui

---

<sup>344</sup>Korib Naima, Bekkal Brikci Djezila : «L'impact de l'utilisation des technologies de l'information et de la communication (TIC) sur l'internationalisation des petites et moyennes entreprises (PME) », OEB Univ.Publish, ISSN 2352-9962, العدد السابع جوان 2017 , p 47.



peuvent constituer des obstacles à la création d'une dynamique collective en l'absence d'une gouvernance adaptée».

Donc, il existe deux types de gouvernance: formelle et informelle, car c'est une habitude collective mais en général il y a une entreprise dominante qui prend les décisions. Par conséquent, le côté informel ne doit pas être négligé car il peut parfois prendre le dessus. Restons sur le marché européen, avec ceux qui sont considérés comme les leaders de ce domaine, les allemands avec une PME sur quatre ouverte au monde. Ces PME touchent essentiellement le secteur industriel intensif en recherche et développement : électrotechnique/mécanique de précision, travail de métaux/construction mécanique et automobile, chimie et dernièrement on trouve aussi les services, ceci ne veut pas dire que c'est une exclusivité pour ces branches car on y trouve des PME qui touchent plusieurs secteurs, et elles sont appelées Mittelstand. Pour expliquer le succès de ces PME allemandes, il suffit de remarquer le fort degré d'ouverture de son économie, la forte présence des entreprises en réseaux de partenariats et il ne faut surtout pas oublier la culture entrepreneuriale. Une étude de l'Ifm (Institut für Mittelstands forschung) sur les activités internationales des PME allemandes en 2007 a démontré qu'elles ne se contentent pas du commerce mais elles sont basées sur l'investissement direct à l'étranger et la participation au capital de sociétés étrangères avec d'autres formes possibles d'ouverture au marché mondial. Les entrepreneurs allemands agissent souvent en collectifs à l'aide des réseaux structurés et supportés à l'international par un réseau de chambres de commerce installées à l'étranger avec lequel les PME allemandes travaillent régulièrement. Ce qui nous confirme la performance avec une capacité d'adaptation dans un contexte international.

On peut voir le rôle important de ces PME dans le développement des économies émergentes, entre autres dans les pays asiatiques (Hall, 2003, Tambunan, 2008). Cependant, Biggs (2002) a mentionné une particularité affectant cette région, à savoir la capacité des PME à exporter. Mais il ne faut pas oublier le rôle de l'environnement local dans le succès de ces PME. L'expérience de l'internationalisation des PME en Turquie montre l'importance des ressources immatérielles comme l'intensité des efforts en Recherche et Développement (Karadeniz, Gocer, 2007). Les entrepreneurs des PME turques arrivent à exploiter les opportunités à l'export, ce qui permet de survivre dans un marché intérieur difficile (Erdilek, 2008). L'Asian Development Bank (2002) recommande «une simplification de l'environnement réglementaire des PME pour leur permettre d'être plus compétitives», plutôt que de penser à des programmes étatiques. Un autre point de vue consiste en la nécessité de ces programmes, pour venir à l'aide des PME. Tambunan (2008) estime qu'en Indonésie, les interventions directes de l'État (formation à l'export) et indirectes (amélioration des infrastructures) peuvent être efficaces, notamment pour développer les marchés à l'export des PME. Dans des recherches iraniennes, des économistes ont essayé de comprendre les facteurs qui peuvent mener les PME à l'internationalisation avec succès, certains ont privilégié les facteurs internes, indiquant que les qualités d'entrepreneurs sont plus importantes que les facteurs liés à l'environnement des entreprises pour expliquer la capacité de ces PME à s'internationaliser (Fakhi, Tadjaladin, Tadjaladin, 2010).<sup>345</sup> Un autre travail souligne également le fait que ces qualités entrepreneuriales des dirigeants de PME iraniennes peuvent leur permettre de saisir des opportunités sur les marchés internationaux (Ghanatabadi, 2005). Sans oublier bien sûr la stratégie interne de l'entreprise, comme le choix du produit, le mode de gestion et la relation-client (Ranamahi, Sadekhi, Sarkhiz, 2009). Un autre point de vue propose des facteurs environnementaux pour expliquer l'internationalisation des PME en Iran. D'après une enquête menée auprès de 44 dirigeants de PME du secteur des TIC, il est clair que la concurrence est intense sur les marchés intérieur et extérieur, la protection de l'État, les

<sup>345</sup> Korib Naima, Bekkal Brikci Djezila, op cit, p 48.

opportunités d'affaires et le taux de croissance du marché mondial ont un effet positif sur l'internationalisation des PME dans ce secteur (Tâlebi, Tâdjaladin, Samizâdeh, 2010).

Nous avons une vision rapprochée, le cadre maghrébin le plus intéressant pour essayer de trouver des solutions appropriées dans un environnement caractérisé par une volonté d'intégration dans l'économie mondiale. Pour y arriver, il faut encourager la production locale et nationale à travers les PME. La modernisation des systèmes d'information et de gestion et la promotion de la compétitivité de ces derniers sont devenues les façons les plus pertinentes pour pousser ces entreprises au-delà de leurs capacités initiales.

La Tunisie est considérée depuis des décennies comme un modèle de réussite au niveau africain, compte tenu de ses programmes de développement économique et de sa stratégie d'ouverture et de libéralisation économique. En tant que pays en transition, elle a souvent occupé les premiers rangs sur le secteur TIC (classée 1-ère en Afrique du Nord, 6-ème au niveau du monde arabe et 87-ème dans le monde selon le classement de Global Information Technology Report de 2014). Et avec son programme «Tunisie Digitale 2018», le pays aspire à multiplier par trois la valeur ajoutée du secteur, avec une perspective de création de 80 000 emplois en cinq ans. Mejri I., Ramadan M., (2016).

Le cas d'ENT-A, qui intègre depuis vingt ans des solutions informatiques et réseaux, démontre le rôle de l'expertise technologique tunisienne dans l'activité des infrastructures et systèmes informatiques dans l'identification des opportunités sur le marché africain. Cette entreprise a connu un développement rapide, elle s'est engagée sur plusieurs marchés africains qui manquaient de concurrence. Mejri I. et Ramadan M., à partir de leurs études sur l'ensemble des PME technologiques tunisiennes, concluent que «l'expérience et les connaissances technologiques des fondateurs et des cadres dirigeants ont joué un rôle fondamental dans l'identification de l'opportunité sur les marchés internationaux».

En revanche, si on s'intéresse aux PME Algériennes, parmi plus de 320000 PME privées actives sur le territoire national, il y en a 147582 spécialisées dans les services (45.92%), et 111978 dans les BTP (34.52%), soit 80.44% dans la totalité. Les petites et moyennes entreprises en Algérie touchent principalement ces deux secteurs et l'industrie, à 17,84%, n'est pas un secteur attractif pour les investisseurs. Sans oublier que les importations sont en augmentation, ce qui explique la dépendance de l'économie algérienne de l'extérieur et la difficulté des PME algériennes à l'égard de la multitude de produits importés qui inondent le marché.

D'où la nécessité d'adopter de nouvelles méthodes de gestion moderne dans un pays qui cherche à devenir membre de l'Organisation mondiale du commerce avant qu'il ne se prépare et laisse le temps aux entreprises de s'adapter et de prendre les mesures appropriées.

Il existe deux types d'organisations publiques et professionnelles pour créer, développer et moderniser les PME: les organisations de soutien et les organisations d'investissement. Mais le problème n'est pas de créer le plus grand nombre d'entreprises mais aussi d'assurer l'avenir des nouvelles entreprises comme des anciennes. Ce qui n'est pas le cas toujours.<sup>346</sup>

Les défis des petites et moyennes entreprises algériennes peuvent être résumés en six points principaux:

1. percevoir les opportunités et faire face aux défis de la mondialisation et de l'innovation technologique rapide ;
2. encourager l'innovation des produits, des processus, des routines de gestion et des stratégies marketing ;

---

<sup>346</sup> Korib Naima, Bekkal Brikci Djezila , op cit, p49.

3. s'intéresser aux ressources humaines, à travers les formations essentiellement dans les activités qui peuvent représenter un potentiel pour l'entreprise ;
4. profiter des moyens et ressources dont dispose l'Algérie dans la stratégie d'innovation des PME pour avoir une source de compétitivité à l'échelle internationale ;
5. encourager l'interaction, l'établissement de réseaux de contacts et le partenariat entre les entrepreneurs ayant effectué une formation similaire à l'étranger ;
6. améliorer l'accès au financement et à l'informatique, y compris le commerce électronique mondial.

Pour résumer, les PME algériennes n'ont pas les mêmes préoccupations que les autres pays. Cela est le résultat de l'environnement économique qui est basé sur les hydrocarbures et l'informel, mais aussi la culture entrepreneuriale.

Ces deux points influencent les stratégies et les objectifs de ces entreprises. Néanmoins, on ne peut pas nier qu'elles ont un rôle assez important dans l'économie nationale, surtout dans les secteurs dominants à savoir le BTP et les services où elles ont une possibilité de création d'emploi. Donc, la question de l'internationalisation de ces PME n'est pas envisageable et n'est pas considérée comme une priorité.<sup>347</sup>

---

<sup>347</sup> Korib Naima, Bekkal Brikci Djezila , op cit, p50.

## Conclusion Du Chapitre 07

Les raisons qui sous-tendent la décision des PME de poursuivre des stratégies d'internationalisation particulières – exportations indirectes, exportations directes, sous-traitance internationale (octroi de licences, externalisation) ou investissement – sont très hétérogènes. Dans certains cas, le processus d'internationalisation des PME est progressif, commençant par des exportations sporadiques. Dans d'autres cas, certaines PME, souvent qualifiées de «nées globales», sont présentes sur les marchés étrangers dès leur création ou peu après. D'autres PME parviennent à entrer dans les chaînes de valeur mondiales en exportant directement ou indirectement par l'intermédiaire de grandes entreprises exportatrices.

L'internationalisation, en particulier l'investissement direct à l'étranger, est souvent considéré comme une option stratégique importante qui permet aux PME de se développer.

Mais, il y a peu de données empiriques sur les effets de l'internationalisation sur la performance des PME, lesquels ont tendance à varier selon l'entreprise, et c'est ce qui constitue l'objet du prochain chapitre.

# **Chapitre 08 : Petites et moyennes entreprises et l'attraction des investissements étrangers en Algérie, quelle réalité ?**

---

## Introduction :

La question de l'attractivité a suscité depuis quelques années un intérêt croissant, aussi bien dans le monde de recherches en économie qu'au sein d'agences de développement territorial. Au-delà du développement d'échanges commerciaux, la croissance des flux d'investissements directs étrangers caractérise la mondialisation de l'économie. Ainsi, dans ce chapitre, nous parlerons du concept d'attractivité territoriale, des approches théoriques et des facteurs qui peuvent attirer les IDE. L'objectif de ce chapitre est de nous permettre de mieux comprendre non seulement la compétition qui existe entre les pays, les provinces, les régions, etc., ce qui nous permettrait ainsi de déterminer le niveau d'intégration économique d'un espace géographique donné dans l'économie mondialisée, mais aussi de mieux appréhender les stratégies qu'adoptent les responsables politiques pour développer leur milieu. Après tout, le développement économique repose en bonne partie sur la volonté politique. Toutes importantes que soient les contributions des multiples acteurs socioéconomiques d'un territoire, l'État demeure le partenaire incontournable qui peut garantir la sécurité des investissements des particuliers.

Cette affirmation ne contredit pas les propos de (Lambinet, 1990) qui dit que «Les États ont de plus en plus de mal à maîtriser la situation économique, voire politique, car les mondialistes s'en sont pris à l'économie et aux finances des États européens par la prise de participations majoritaires dans les entreprises, par la multiplication des multinationales, par des manipulations financières et monétaires». En effet, le système mondial étant un champ dans lequel plusieurs acteurs puissants interagissent, il est fortement influencé par les stratégies du capitalisme financier international. Par rapport à l'affirmation précédente, on peut alors se demander lequel de ces deux domaines (politique et économique) a le plus d'influence ? Comment un territoire ou un État peut-il attirer les IDE, autrement dit, quels sont les facteurs d'attraction des IDE qui déterminent la localisation industrielle ?

Cette question touche les politiques industrielles de l'État (soutien aux firmes leaders, soutien à la recherche, aux grands projets) et les multiples formes des politiques étatiques, notamment la politique d'accueil des investissements étrangers.

Avant de répondre à cette question, nous tenterons d'abord de donner la définition des concepts théoriques et empiriques de l'attractivité (Section 01). La troisième section concerne : mesure de l'attractivité des IDE à travers les indicateurs institutionnels ensuite, nous présenterons l'attractivité territoriale des IDE en Algérie. Finalement, nous verrons l'impact des petites et moyennes entreprises sur l'attraction des investissements étrangers en Algérie.

## Section 01 : L'attractivité territoriale s'exerçant sur les IDE.

### 1. Définition de l'attractivité

La notion d'attraction s'est confortée à la fin du 18<sup>ème</sup> siècle et au début du 19<sup>ème</sup> siècle par l'analogie scientifique que l'on établit entre les établissements humains et la science physique, qu'il s'agisse d'astronomie ou d'aimantation. La science physique se croise avec un autre sens donné au 17<sup>ème</sup> siècle au mot attrait qui signifie séduction exercée par une personne ou un paysage. Cette base scientifique est confirmée par la pensée utopiste. En effet, fouriéristes et saint-simonienne se préoccupent pas seulement de réfléchir à la distribution de la population à travers le territoire (thèse des phalanstères) mais aussi à la hiérarchie urbaine, et en particulier au rôle des capitales qui seraient destinées moins à rassembler des habitants qu'à constituer une sorte de vitrine de la société, du pouvoir culturel se combinant avec le pouvoir politique.

C'est ainsi que dans les années 1840, dans la période de l'incubation qui précède les transformations haussmanniennes, Victor Considérant (l'homme qui a défini les phalanstères) expose le projet qui convient à Paris. Il évoque «la nécessité de créer sur les bords de la Seine, au centre de figure de la ville, dans le berceau même de Paris, un foyer supérieur de vie, de plaisir et d'affaire, doué d'une force toute puissante d'attraction, et dominant en beauté, richesse et grandeur, tous les autres points de la capitale».<sup>348</sup>

L'attractivité est un élément constitutif, essentiel et prioritaire des objectifs des pôles, et leur réussite pourra se mesurer par celle que provoque l'attractivité. Les objectifs sont bien évidemment d'attirer davantage d'entreprises, de chercheurs, d'investissements.<sup>349</sup>

En effet, l'attractivité est une notion présente dans les discours des décideurs politiques et selon Mouriaux, «cette notion fait l'objet de plusieurs définitions générales et implicites, mais pas de définition précise et partagée par tous ainsi le concept de l'attractivité est caractérisée par un manque de précision dans sa définition»<sup>350</sup>.

Pour Hatem, «il s'agit d'un terme d'utilisation relativement récente, à la signification assez floue et donnant de ce fait lieu à une grande diversité d'interprétations»<sup>351</sup>. Et enfin, Coeuré et Rebaud définissent de leurs côtés l'attractivité comme «la capacité d'un pays à attirer et retenir les entreprises»<sup>352</sup>. Cependant, comme l'a noté Hatem, l'attractivité ne peut être réduite à une définition et à une méthode d'analyse unique, mais doit faire l'objet de plusieurs approches distinctes et complémentaires. C'est donc un concept que l'on peut aborder sous plusieurs aspects : étude de déterminants théoriques et empiriques, ou mesurer la capacité d'attraction potentielle des différentes économies. Il est également possible de comparer les résultats obtenus par certains pays en matière d'implantation étrangère.

<sup>348</sup> M. Roncayolo : «Réflexions autour de la notion d'attractivité», *EHESS, CRETEIL*, février-juillet 2007, p 43.

<sup>349</sup> P. Terroir, «Attractivité et compétitivité des territoires : les pôles de compétitivité en Île-de-France», février-juillet 2007, p 49.

<sup>350</sup> F. Mouriaux : «le concept d'attractivité en union monétaire», bulletin de la banque de France, n° 123, mars 2004, p.29.44.

<sup>351</sup> F. Hatem : «l'attractivité du territoire de la théorie à la pratique » *Revue de l'OFCE* n° 94, 2005, p.269.283.

<sup>352</sup> B.Coeuré et I. Rabaud : «attractivité de la France : analyse, perception et mesure», *Economie et Statistique*, n°336, 2003, pp.97-127.

Pour Veltz (2004) l'attractivité étant une notion complexe qui appliquée aux territoires, doit tenir compte des interactions entre trois facteurs<sup>353</sup> :

- la mondialisation industrielle en parallèle de la globalisation financière, dans un univers d'échanges et de production de plus en plus transnationaux
- la métropolisation (polarisation de l'économie)
- le mode d'organisation des firmes (et pas seulement des grandes firmes).

L'attractivité doit donc être considérée dans sa dimension globale, c'est-à-dire, envisagée dans ses aspects économiques, démographiques, sociaux, culturels et environnementaux.

La notion d'attractivité<sup>354</sup> est un construit relatif, qui fait de plus en plus office de référentiel et affecte le comportement des acteurs. Dans cette logique, les politiques d'images et les stratégies territorialisées affectent les flux et le comportement des acteurs, même indirectement et de manière aléatoire. Désormais, un consensus prévaut autour de l'idée que le territoire est un objet stratégique qui doit investir dans une politique d'image, de différenciation/spécialisation, et valoriser ses qualités.

L'attractivité pèse de manière croissante sur la formulation des politiques économiques depuis la fin des années 1980 (Michalet,1999), la mobilité internationale des facteurs de production du capital financier et physique, du travail qualifié et l'évolution des formes d'organisation industrielle ont conduit les firmes multinationales (FMN) à définir des stratégies globales pour organiser la production sur une base mondiale. Les activités productives (de biens manufacturés et plus encore de services) se déplaçant plus facilement d'un territoire à un autre (pays régions, ville).

## 2. Le territoire<sup>355</sup>

Il s'agit d'abord de définir qu'est-ce que l'on entend aujourd'hui par territoire. Plusieurs conceptions s'affrontent :

- **Le territoire comme variable dépendante du changement** : Dans la majorité des cas, on considère que les changements dus à la globalisation ont des effets concrets sur le territoire. Ainsi, le territoire est pensé comme une variable dépendante du processus de changement : si les transformations d'un territoire sont vues comme des effets de la globalisation, chaque intervention devrait agir sur les causes, c'est-à-dire uniquement sur l'économie et sur la société pensées comme système de relations et de règles qui se forment indépendamment de l'aspect matériel et de la variété des lieux où les acteurs vivent et opèrent (De Matteis, Governa, 2005).
- **Le territoire comme composante essentielle du changement** : Inversement, le territoire et la territorialité sont considérés comme des composantes essentielles du changement. Les rapports entre les différents sujets sociaux et les règles qui les gèrent sont modélisés essentiellement sur la territorialité entendue comme rapport dynamique entre composantes sociales (économie, culture, institutions, pouvoirs) et les côtés matériel et immatériel propres des territoires où l'on vit et où l'on produit. Le territoire apparaît alors tiraillé continuellement entre la fragmentation (augmentation des connexions à distance permettant à chaque entité territoriale de se développer indépendamment des villes voisines) et la re-territorialisation (*city région*, métropolisation, *clusters*, système productif local –SPL-, pôles

<sup>353</sup> Patrizia INGALLINA : «L'attractivité des territoires », *Laboratoires : CRETEIL, Paris 12 et TVES, Lille 1*, février-juillet 2007, p09.

<sup>354</sup> Patrizia INGALLINA ,op.cit.p 09.

<sup>355</sup> Patrizia INGALLINA ,op.cit , p09.



de compétitivité, ...). Ces deux tendances s'inscrivent dans le processus de *re-scaling* illustré par Jessop (2002), autrement dit, on passe du gouvernement à la gouvernance.

- ***Le territoire comme représentation et ensemble de relations complexes*** : Le territoire est toujours «le territoire de quelqu'un», selon la définition de Marcel Roncayolo (2003). Il associe, en effet, à un côté matériel objectif, une dimension subjective liée aux sentiments d'appartenance, mais aussi aux pratiques et aux perceptions qui ne sont ni strictement individuelles, ni entièrement collectives. Le territoire est, à la fois, un support et une relation. Il existe aussi une multi-territorialité, un territoire des réseaux, à géométrie variable, un territoire des mobilités dont le périmètre est difficile à cerner. Autant de territoires, autant de formes de représentation et de projections. En tant que tel, il est lieu et source de projet. Il se pose alors la question du maintien de l'héritage du passé (mémoire) tout en stimulant les changements et l'innovation par le projet (futur).

Ainsi, passé et anticipation sont continûment associés dans les lectures et interprétations d'un territoire, autant dans ses aspects matériels (patrimoine urbain, monuments, site à forte dimension symbolique) que dans ses composantes immatérielles (traditions, productions locales, ...).

### **3. Comment définir l'attractivité d'un territoire ?**

Les usages croissants du terme d'attractivité depuis une quinzaine d'années découlent de l'intérêt accordé à l'impact de la mondialisation, dont les délocalisations sont un exemple. Le terme désigne donc les nouvelles manières de penser l'économie internationale, les flux d'activités et de capitaux, les investissements. On peut définir par défaut l'attractivité comme «*la capacité pour un territoire d'offrir aux acteurs des conditions qui les convainquent de localiser leurs projets sur leur territoire plutôt que sur un autre*»(Hatem,2004), ou encore comme «*la capacité d'attirer de la main d'œuvre qualifiée et des compétences comme des moyens pour favoriser le développement économique, la régénération urbaine*»(OCDE, 2005)<sup>356</sup>.

Un territoire attractif est celui qui a plus de «capacité à fournir, grâce à leurs ressources, des conditions d'implantations plus intéressantes que celles des territoires concurrents pour les projets mobiles» (Hatem, 2004). En fait, la notion de l'AT devient de plus en plus un sujet des élus locaux et des acteurs publics qui travaillent dans le cadre des agences de développement territorial pour améliorer l'attractivité du territoire aux activités productives et résidentielles. Dans ce contexte, nous avons constaté la création et le développement de plusieurs organismes de l'évaluation de l'attractivité des pays vis-à-vis des entreprises telles que le Forum économique mondial, AT Kearney, l'Organisation des nations unies (ONU) et le rapport annuel Doing Business du groupe de la banque mondiale qui offre une évaluation du climat d'affaire en analysant les règlements favorables et défavorables des activités commerciales des pays. Les rapports de ces organisations ont permis la classification des pays en matière d'attractivité par rapport aux autres pays concurrents. D'autre part, ces rapports influencent la prise de décision de localisation des entreprises à l'intérieur et à l'extérieur des pays. «Si les territoires ont besoin des firmes multinationales, les entreprises à leur tour ont besoin des territoires» (Hatem, 2004)<sup>357</sup>.

---

<sup>356</sup>Patrizia INGALLINA ,op.cit, p10.

<sup>357</sup> Abbes Elhasbi , Mohamed Barkaoui, Otmane Bouksour, Oulaid Kamach: "Les déterminants de l'attractivité territoriale des entreprises manufacturières et logistiques étrangères : application à la ville de Tanger – Maroc », © 2017 Holy Spirit University of Kaslik. Publishing services provided by Elsevier B.V. This is an open access article under the CC BY-NC-ND license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>), p 26.

Aussi, le concept d'attractivité du territoire indique généralement la capacité de celui-ci à attirer et à retenir les entreprises tant nationales qu'étrangères. Le territoire au sens de l'économie régionale peut renvoyer à la ville, la région, la nation ou une zone économique comme l'UE ou l'UMA. Ainsi, entre autres, Coeuré et Rabaud<sup>358</sup> définissent l'attractivité comme «la capacité d'un pays à attirer et retenir les entreprises». Pour Mouriaux (2004) «l'attractivité d'un territoire est la capacité à y attirer et y retenir les activités à contenu élevé en travail très qualifié»<sup>359</sup>.

D'autres rapports abordent la question de l'attractivité et insistent sur la dimension humaine dans le développement de ce concept. Charzat (2001), dans son rapport sur l'attractivité de la France, a mentionné l'importance de la qualité des hommes, des femmes, de vie et de la formation professionnelle comme fondement de l'attractivité. C'est ainsi que Mouriaux (2004) considère que le concept d'attractivité est adapté pour évaluer la situation d'une économie dans un monde caractérisé par une mobilité élevée des biens, des hommes et des capitaux.

Compte tenu de ces éléments, l'attractivité d'un territoire peut être définie comme la capacité à y attirer les investissements. Mais l'attractivité peut aussi qualifier la capacité d'un territoire à capter les investissements étrangers et à conserver les investissements qui sont déjà présents et implantés sur le territoire.

#### **4. Les différentes approches théoriques de l'attractivité territoriale des IDE**

Afin de mieux appréhender le concept d'attractivité, il convient de se référer à deux cadres d'analyse économique: la nouvelle économie géographique et l'économie industrielle.

##### **4.1 La nouvelle économie géographique (NEG)<sup>360</sup> :**

La nouvelle économie géographique (NEG) a pour objectif l'explication des choix de localisation des activités. Elle permet d'étudier les mécanismes d'agglomérations des activités économiques<sup>361</sup>. Pour les tenants de la NEG, comme Krugman, la localisation des activités productives est étroitement liée et conditionnée par des effets d'agglomération. L'intérêt de cette approche est qu'elle prend en compte la dissociation croissante entre ce qui a trait à la compétitivité des territoires et ce qui concerne celle des entreprises.

La NEG cherche à rendre compte des concentrations d'activités économiques. Elle met en avant, en particulier, le rôle des externalités dans la détermination des forces d'agglomération et de dispersion à l'origine de l'équilibre spatial observé.

Elle se fonde sur l'idée que les choix d'implantation résultent de deux catégories de forces antagonistes<sup>362</sup>:

- Les forces d'agglomération, qui encouragent les entreprises à se concentrer géographiquement pour bénéficier d'économies d'échelle et externes. Parmi celles-ci, la littérature met en avant : les rendements croissants au niveau de l'entreprise, la concurrence

---

<sup>358</sup> Coeuré B., et Rabaud I., 2003, «Attractivité de la France : analyse, perception et mesure», *Économie et Statistique*, n° 363-364-365.

<sup>359</sup> Mouriaux F., 2004, «Le concept d'attractivité en Union monétaire », *Bulletin de la Banque de France*, N°123, pp. 29-44.

<sup>360</sup> Abdellatif N., «La localisation et l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers : essai de modélisation économétrique », Thèse de Doctorat ès Sciences Economiques, Agadir ; P 20

<sup>361</sup> Catin M., 2000, «Régions centrales et périphériques : externalités et économie géographique », *Revue Région et Développement*, n°11, pp. 6-12.

<sup>362</sup> Mouriaux, F., 2004, «Le concept d'attractivité en Union monétaire », *Bulletin de la Banque France*, N°123, pp.29-44.

pour les parts de marché qui pousse les entreprises à se regrouper, et la présence d'externalités de type pécuniaire ou technologique.

- Les forces de dispersion, qui favorisent la dissémination des activités compte tenu des contraintes de disponibilité de la ressource naturelle et de la fixité de certains facteurs de production. A titre d'exemple, l'existence des coûts de transport, le prix de la terre qui croît avec l'augmentation de la densité d'agents économique, l'effet de la concurrence locale entre les firmes conduisant à une hausse du prix des intrants et une baisse de celui du produit, et la présence d'externalités négatives de type pollution ou congestion.

L'école de la nouvelle économie géographique permet à la fois de mieux comprendre le rôle de facteurs hors prix dans la compétitivité d'une nation et de rendre compte de situations où un ou plusieurs secteur(s) d'activité(s) réparti(s) auparavant entre plusieurs économies se concentrent dans une seule.

#### **4.2 L'économie industrielle<sup>363</sup>**

L'économie industrielle explique les modes d'organisation et de développement des entreprises. Elle apporte un éclairage complémentaire pour comprendre les choix de localisation, dans la mesure où les ressorts de la compétitivité d'une entreprise ne sont pas liés uniquement aux caractéristiques de son territoire d'élection, mais dépendent aussi de caractéristiques spécifiques. Cette approche permet d'éviter un écueil possible de la nouvelle économie géographique, qui serait de négliger le rôle de ces choix stratégiques spécifiques. En outre, l'économie industrielle permet d'avancer certaines prédictions sur les formes d'agglomération. Par exemple, selon que l'entreprise fonde sa stratégie sur la compétitivité technologique ou sur des effets de filière qui permettent de dégager des économies d'échelle, ses choix de localisation ne sont pas nécessairement les mêmes. Évaluation de la compétitivité technologique et analyse des liaisons interindustrielles constituent les apports majeurs de l'économie industrielle à l'étude de l'attractivité.

La NEG et l'économie industrielle constituent deux cadres d'analyse économique de l'attractivité d'un territoire. Cette dernière peut être appréhendée selon différents niveaux, c'est ce que tente d'expliquer le paragraphe suivant.

#### **4.3 Les différents niveaux de l'attractivité<sup>364</sup>**

Hatem<sup>365</sup> identifie cinq grandes catégories d'approches pour appréhender le concept d'attractivité :

##### **4.3.1. L'approche «Macro»**

Cette approche vise à identifier les déterminants globaux expliquant le degré d'attractivité du territoire considéré pour les investissements internationaux, c'est-à-dire sa capacité à attirer une part de ces investissements plus importante que d'autres territoires.

Cette approche peut être considérée au niveau théorique comme un descendant de la théorie du commerce international, dans laquelle l'hypothèse de la stabilité du capital productif est avancée. Il a expliqué les termes de la spécialisation des régions dans certains produits, avec les dons fournis en facteurs fixes, et donc la formation du commerce international davantage dans les déterminants de la localisation du facteur de production mobile: le capital.<sup>366</sup>

<sup>363</sup> Abdellatif Noureddine ,op.cit ,P 21.

<sup>364</sup> Abdellatif Noureddine ,op.cit ,P 22.

<sup>365</sup>F.Hatem( 2004) : «*Investissement international et politiques d'attractivité* », Economica; Hatem, F. 2003.

<sup>366</sup> Abdellatif Noureddine ,op.cit ,P 22.

### 4.3.2. L'approche «Mésos»

Pour cette approche, il s'agit ici de comprendre pourquoi une catégorie spécifique d'activités sera davantage attirée par un territoire particulier. Le fondement théorique de cette approche remonte jusqu'aux travaux d'Alfred Marshall sur la notion d'atmosphère industrielle.<sup>367</sup> Originellement, ce courant d'analyse n'est pas focalisé sur la question des investissements étrangers, ni même sur celle de la localisation du capital productif considéré comme un facteur mobile, mais plutôt sur l'analyse des dynamiques locales permettant l'émergence endogène d'un pôle de production et de compétitivité. Ce cadre d'analyse peut cependant être élargi de manière relativement aisée à la prise en compte des comportements de localisation du capital productif.

Cette approche a donné lieu à des développements dans deux domaines distincts:

- D'une part, l'école de «nouvelle économie géographique» cherche à réintégrer la dimension spatiale dans les modèles d'équilibre économique.
- D'autre part, les approches ont été élaborées en termes de «groupes», dans Direct Line d'Alfred Marshall, par plusieurs auteurs, dont le plus célèbre est Michael Porter.

Au niveau sectoriel, il est défini comme la capacité à fournir un environnement attractif pour accueillir une activité spécifique. La question de l'identification des «pôles de compétitivité» se focalise sur le lien entre les ressources et les entreprises spécialisées à travers des liens de coopération, ce qui peut inciter les entreprises qui se développent dans des activités similaires ou complémentaires à les implanter sous l'influence du clustering. Au cours des quinze dernières années, cela s'est traduit par des développements dans deux domaines distincts. D'autre part, l'école dite de «nouvelle économie géographique» cherche à réintégrer la dimension spatiale dans les modèles d'équilibre économique.<sup>368</sup>

### 4.3.3. L'approche «Micro»

Dans cette approche, il s'agit de déterminer le meilleur site de localisation possible pour un projet particulier. Pour réussir à l'évaluer, il est nécessaire de reconfigurer de la manière la plus détaillée possible les conditions concrètes de fonctionnement du projet. Aux approches issues de la théorie économique (économie spatiale ou économie internationale) se substituent alors des techniques inspirées de l'analyse financière, avec l'utilisation de business-plans plus ou moins détaillés, couplés éventuellement avec des scénarios permettant de prendre en compte les incertitudes liées aux différents facteurs susceptibles d'influer sur le niveau des coûts et des recettes.

Au niveau «micro», la région pourra répondre à chaque projet d'investissement de la manière la plus compétitive en proposant un «package» d'offres disponibles dans ce domaine. Cette approche nécessite une connaissance holistique du processus de décision dans l'entreprise lors de sa création, notamment l'utilisation du « Business Plan»<sup>369</sup> qui permet de comparer les nombreux sites proposés pour accueillir le projet en question. Cet exercice<sup>370</sup> a l'avantage de prendre en compte de manière très précise et réaliste les conditions concrètes d'investissement et de fonctionnement d'un projet particulier. En revanche, elle présente

---

<sup>367</sup> Lagnel O., (1998), « *L'attractivité des territoires* », thèse soutenue à l'université de Paris -X-Nanterre.

<sup>368</sup> Abdellatif Noureddine ,op.cit ,P 23.

<sup>369</sup> Le Business plan est un document synthétique représentant l'activité d'une société et la stratégie en création ou en croissance et reprenant les éléments essentiels permettant son évaluation (marché, dirigeants, étude).

<sup>370</sup> Abdellatif Noureddine ,op.cit ,pp 23-24.

l'inconvénient de ne pas conduire directement à un diagnostic général d'attractivité régionale, car seuls des cas spécifiques sont étudiés<sup>371</sup>.

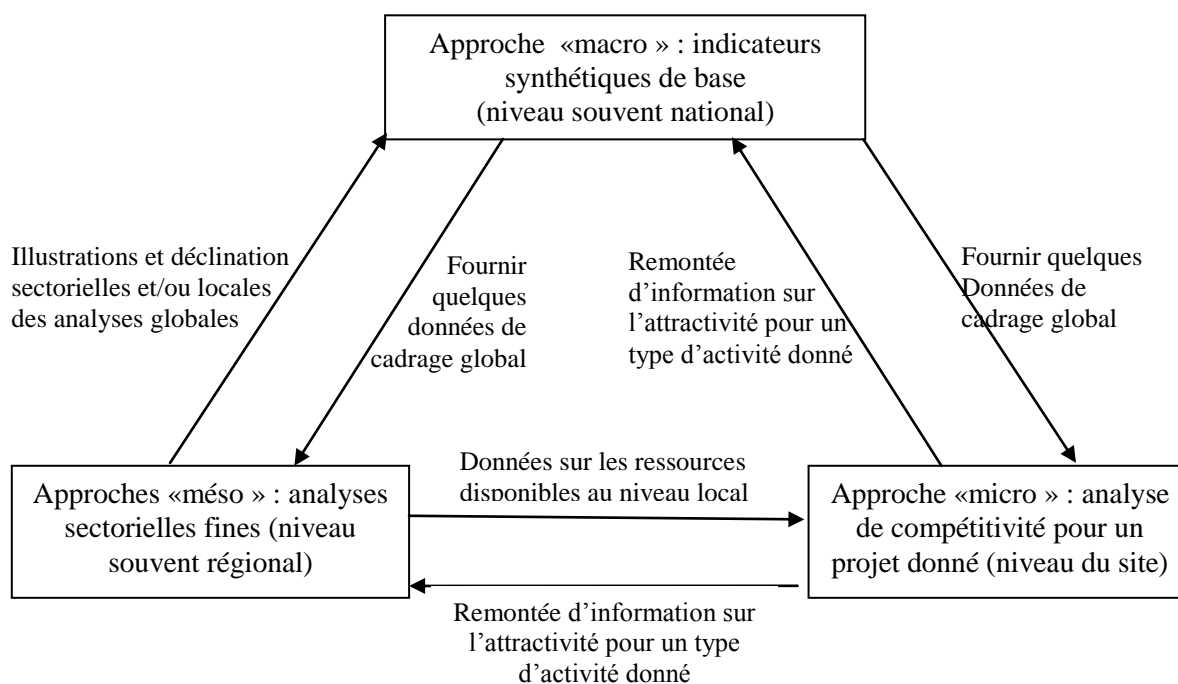
#### 4.3.4. Processus de décision

Cette approche concerne le processus par lequel l'investisseur choisit le site dans lequel son projet sera défini. Il met le point sur la logique de choix de l'investisseur plutôt que sur les caractéristiques comparées des territoires en compétition. Dans le cadre de cette approche, il y a beaucoup de littérature mettant en évidence l'impact de l'incertitude et des failles dans l'information, les jeux de négociation des groupes d'intérêt sur les processus de prise de décision des entreprises et les travaux expérimentaux décrivant les séquences du processus de décision de localisation de l'entreprise multinationale.<sup>372</sup>

#### 4.3.5. L'approche en termes d'image

Il vise à analyser comment une zone spécifique, en créant l'effet d'une image dans l'esprit d'un décideur, peut accroître son attractivité.<sup>373</sup> Le schéma, qui suit, résume et montre la complémentarité entre les trois premières approches de l'attractivité territoriale.

**Figure N°21 : Complémentarité entre trois approches de l'attractivité**



**Source** : F .Hatem, «Complémentarité entre trois approches de l'attractivité», 2004, [http://www.fabricehatem.fr/fh-medias/publications/attractivite\\_pl.pdf](http://www.fabricehatem.fr/fh-medias/publications/attractivite_pl.pdf).

Dans une telle perspective, Michalet (1999)<sup>374</sup> identifie deux catégories de facteurs d'attractivité : d'une part, les facteurs qualifiés de «fondamentaux» qui renvoient à un certain nombre de pré requis jugés essentiels pour un territoire (stabilité économique et politique, taille du marché, incitations fiscales, état des infrastructures et des institutions, disponibilité en main-d'œuvre qualifiée). D'autre part, les facteurs considérés comme «nécessaires» qui contribuent davantage au renforcement de l'attractivité d'un territoire (existence d'un tissu

<sup>371</sup> Cette limite peut cependant être surmontée en évaluant les conditions de rentabilité d'un panel de projets individuels suffisamment large et représentatif.

<sup>372</sup> Abdellatif Noureddine ,op.cit ,P24.

<sup>373</sup> Abdellatif Noureddine ,op.cit ,P24.

<sup>374</sup> Michalet, C-A.,(1993) «La séduction des nations ou comment attirer les investissements »,Economica.

d'entreprises locales performantes, existence d'un environnement favorable à l'innovation, politiques de privatisation et de libéralisation du marché, considérations géographiques et culturelles, création d'organisme de promotion, adhésion à une zone d'intégration régionale)<sup>375</sup>.

Selon cette approche, les gouvernements ne devraient pas simplement mettre en place ces facteurs d'attraction fondamentaux, sans s'assurer que la dynamique de réforme est maintenue. Le contexte économique mondial en évolution rapide implique de modifier les demandes et les objectifs des investisseurs internationaux. Par conséquent, les politiques d'attractivité doivent être en permanence révisées. L'attractivité peut évoluer au cours du temps à la fois du fait des changements endogènes au territoire (hausse ou baisse des coûts, construction d'infrastructures, etc.) et de ceux affectant les autres territoires concurrents. Ainsi, l'attractivité d'un territoire n'est pas figée et statique, au contraire, elle est conçue dans une perspective dynamique. Un territoire peut être jugé satisfaisant pour un type de projet donné et peut ne l'être pas pour un autre type, il peut se montrer attractif pour une activité et moins pour d'autres car l'importance de chaque facteur d'attractivité peut différer d'un investissement à un autre (Hatem, 2004). De même, une région peut être considérée comme attractive pour une période donnée car elle dispose d'un avantage comparatif en termes de facteurs de production (disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée à faible coût). Cet avantage peut s'éroder à mesure que des territoires plus compétitifs émergent.

La concurrence entre les territoires pour attirer les investissements directs étrangers est sûre d'améliorer les conditions économiques du pays lorsque les gouvernements s'efforcent d'améliorer la productivité du travail, la croissance économique, l'offre d'incitations fiscales, etc. Cependant, cette concurrence peut également être source de problèmes lorsque, par exemple, les effets des IDE en termes de création d'emplois et de diffusion technologique sont inférieurs aux attentes (Oman, 2000). Dans ces conditions, les bénéfices liés aux IDE pour un territoire peuvent être insuffisants pour justifier les coûts engagés par les autorités nationales dans la promotion du territoire en termes d'incitations fiscales par exemple. D'où, l'intérêt pour un territoire d'évaluer son positionnement concurrentiel par rapport à l'évolution de ses propres facteurs d'attractivité (le réinvestissement ou l'extension de l'investissement existant pouvant être perçus comme des signaux d'une «bonne» attractivité territoriale) et par rapport aux territoires concurrents (afin d'évaluer le risque de délocalisation des activités étrangères installées dans un pays vers un pays concurrent).<sup>376</sup>

## **5. Les facteurs d'attractivité territoriale des IDE**

Dans son article sur les déterminants de l'investissement des entreprises (Epaulard, 2001) énumère certains des facteurs qui mènent à l'investissement. En particulier, il a cité la croissance de la production (ou valeur ajoutée), le taux de profit, le coût du capital et le coût réel du travail, les coûts d'ajustement, les attentes des entreprises, les contraintes financières, etc. Cette décision d'investissement est également liée au problème de la localisation d'investissement.<sup>377</sup>

De plus, la question de la localisation (Chapman et Walker, 1991) pose un problème, qui consiste à supposer qu'il suffit d'ajouter un certain nombre de facteurs pour obtenir le résultat souhaité (Fischer, 1994). Cela était possible au temps de la révolution industrielle et dans la

---

<sup>375</sup>Zouhour Karray et Sofiane Toumi : «Investissement Direct Étranger et Attractivité Appréciation et enjeux pour la Tunisie », Revue d'Économie Régionale & Urbaine 2007/3 (octobre), p12.

<sup>376</sup>Zouhour Karray et Sofiane Toumi, op cit p 13.

<sup>377</sup>Kakozi Charles Katembo, « Impacts territoriaux différenciés de l'ouverture nationale aux marchés mondiaux: le cas de l'ALENA au Québec », thèse de doctorat en développement régional, université du Québec, 2012. p187.

première décennie du XXème siècle où l'on ne connaissait pas encore des changements brusques dans la technologie et dans les conditions de la concurrence. Ces changements viennent de la rapidité des évolutions technologiques, du rythme d'apparition des nouveaux procédés de fabrication et des nouveaux produits, du caractère très changeant de la demande, etc. Selon Fisher, il est préférable de considérer les exigences opérationnelles de l'établissement avant les exigences environnementales dans l'étude des facteurs du site de localisation.

De plus, l'évolution des politiques de l'État donne des indications sur son rôle dans les grands mouvements de géographie économique si l'on observe la part du budget allouée à l'aide à l'investissement, à l'aide à l'exportation et aux fonds destinés au développement régional. Concernant les politiques d'accueil des investissements étrangers, on remarque, d'une part, que l'État tente de maîtriser les flux pour éviter d'être spectateur ; et d'autre part, que les firmes sont choyées comme partenaires. Ainsi, l'attractivité du territoire devient un objet central des politiques publiques, un rapport de force qui se joue à la fois entre États et entre États et firmes.

Pour attirer les investissements nationaux et étrangers, les territoires comme les États, les villes et les régions doivent savoir bien gérer les conditions générales nécessaires au développement économique et vendre leurs ressources. Leur rôle doit être celui d'un acteur qui oriente les trajectoires du système productif. L'État devrait se demander si les travailleurs, en raison de leurs compétences, sont capables de capter une part élevée de la valeur ajoutée mondiale. Ici l'État vise à élever les compétences de la nation et à développer ses infrastructures matérielles et immatérielles par la formation.

En ce sens, (Hatem, 2004) souligne dans le cas français les facteurs suivants qui vont au-delà de la position géographique au cœur économique du continent européen: la Qualité des infrastructures et de la main-d'œuvre, des coûts de production plus modérés, la diversité et la vitalité des pôles de compétence existants sur le territoire national, etc. Soulignons par ailleurs qu'en ce qui concerne la politique d'attractivité, la France a une longue expérience, avec la création de la DATAR\* vers la fin des années 1960, d'*Invest in France Network* en 1991 puis du poste d'ambassadeur délégué aux investissements internationaux en 1992, et en 2001 la mise en place de l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII). Dans d'autres pays, une foule d'intervenants dans le domaine de la promotion des IDE tels que les chambres de commerce et d'industrie, les agences régionales de développement, les banques d'investissement, les agences de consultants, etc., sont mis en place. En fait, sur le plan local, il s'avère que les territoires qui manifestent le plus de dynamisme endogène sont aussi ceux qui sont les plus attractifs pour les capitaux externes. Ainsi, les territoires, les nations, les villes sont de plus en plus explicitement mises en concurrence, pour une compétitivité dans le marché de la localisation des firmes. Celles-ci visent les marchés des biens et des services.

On peut aussi citer quelques attraits selon le principe du double choix d'implantation, c'est-à-dire réduire les coûts de production tout en maximisant les profits: coûts et qualité des ressources (main-d'œuvre, capital, matières premières) et coûts de la distance.<sup>378</sup>

Pour les collectivités locales, l'attractivité dépend du maximum d'avantages possibles offerts aux investisseurs en termes de foncier, d'immobilier, d'équipements divers, de taxes locales, de facteurs externes pour les services, etc. Pour les pays émergents comme la Chine, l'Inde et le Brésil, la combinaison de potentiel démographique, de bas coûts de main-d'œuvre

---

\*La Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale (**DATAR**) est une ancienne administration française chargée, de 1963 à 2014, de préparer les orientations et de mettre en œuvre la politique nationale d'aménagement et de développement du territoire.

<sup>378</sup> Kakozi Charles Katembo, op cit, P 189.

et de capacité technologique élevée attire les IDE (l'OCDE, 2005). Parlant de la Chine, par exemple, en adoptant la politique *porte ouverte* en 1978, elle a attiré les investisseurs étrangers en mettant à leur disposition une infrastructure matérielle et institutionnelle et en leur offrant des incitations fiscales (l'OCDE, 2003).

Les déclarations (Dunning et Robson, 1987) soulignent la dimension de l'intégration liée au fonctionnement des entreprises par (Veltz, 2005) lorsqu'il écrit que l'économie repose sur des relations fortes entre acteurs, dans certaines relations fortes entre acteurs, en particulier des relations hors marché. Selon cette vision des choses, l'économie a une base territoriale et nous pouvons avancer que les IDE suivent cette logique. Ce facteur relationnel, qui est difficilement calculable, se traduit par une augmentation des flux d'IDE notamment dans les pays de l'ALÉNA.

En bref, plusieurs types de facteurs sont à l'origine des incitations à l'investissement. Deux facteurs sont plus importants: les facteurs classiques et ceux associés aux environnements innovants ou aux territoires à succès, parfois appelées zones fertiles. Les facteurs classiques prennent des formes multiples allant de la dotation territoriale en ressources à la prise en charge des infrastructures et équipements de transport et de communication, à des exonérations fiscales en passant par la présence d'une main-d'œuvre qualifiée et à la capacité territoriale d'attraction d'entreprises, etc. Quant au second type de facteurs, on peut citer notamment les indicateurs suivants: accumulation de savoirs locaux, réseaux d'information, formation professionnelle, apprentissage en groupe, créativité, etc.<sup>379</sup>

---

<sup>379</sup> Kakozi Charles Katembo, op cit ,p190.



## Section 02 : l'attractivité territoriale des IDE en Algérie.

### 1. La politique d'attractivité des IDE<sup>380</sup>

Elle se définit comme un ensemble de comportements publics ou collectifs visant à modifier les règles, normes d'agents économiques dans le but d'augmenter la valeur ajoutée créée au niveau national à long terme dans un territoire donné. Ces politiques concernent d'une part la création et le développement d'organisations formelles pour accroître l'efficacité productive (création d'entreprises, structures juridiques et accords de coopération), et d'autre part la construction d'un comportement industriel. Comme ces politiques ne se limitent pas à des mesures ponctuelles, car pour initier une décision d'investissement. La politique économique cherche à créer des conditions générales favorables axées sur les compétences nationales, mais une fois l'investissement réalisé, il sera nécessaire de s'assurer que les investissements déjà réalisés et même Encourager son développement quantitatif (expansion) et qualitatif (diversification des investissements).

La politique d'attraction devient progressivement une composante majeure de la politique économique car elle n'est pas strictement limitée aux facteurs qui déterminent la localisation des investissements étrangers. Pour que sa portée s'élargisse car, elle doit prendre en compte toutes les dimensions de l'activité économique pour construire la condition de base de la politique de gravité d'une part. D'autre part, parce qu'elle s'étend aussi bien à l'investissement des entreprises étrangères qu'aux entreprises nationales au point que la distinction entre l'une et l'autre perd tout son sens dans le contexte actuel de mondialisation.

La politique gravitationnelle comprend plusieurs étapes. Premièrement, il s'agit de créer le cadre macroéconomique et macro-institutionnel qui détermine la qualité de l'environnement des affaires. Deuxièmement, il s'agira de satisfaire dans la mesure du possible les priorités formulées par les investisseurs qui sont cruciales pour construire les avantages compétitifs du site par rapport aux autres régions. Troisièmement, une fois ces deux étapes franchies, il sera possible de définir une stratégie de promotion des investissements, elle-même composée de diverses techniques<sup>381</sup>.

En outre, une distinction peut être faite entre deux types de politique de l'attractivité. Tout d'abord, les actions empruntent les mêmes canaux de politique économique que ceux mis en œuvre au niveau national. L'objectif de ces politiques peut être d'améliorer la présentation des caractéristiques des régions nationales et de rassembler toutes les mesures visant à améliorer le climat des affaires et de l'investissement. Cet aspect de la politique d'attractivité est en fait conforme au concept néolibéral du rôle de l'État dans l'économie en développement. L'État joue le rôle de gardien de la concurrence dans l'économie nationale et le garant d'une infrastructure et d'un environnement macroéconomique sain. Cet aspect de la politique de gravité peut être qualifié de politique de gravité négative.

L'autre volet de la politique d'attractivité consiste en des politiques de promotion du territoire, dont la priorité est d'attirer ou de fidéliser les investisseurs, qu'ils soient ou non du territoire national. Cet aspect de la politique de la gravité laisse une grande marge de manœuvre aux régions. La politique d'attraction nécessite une compréhension du processus

---

<sup>380</sup> Hind Ouguenoune, op.cit , p 85.

<sup>381</sup> Michalet, C-A. 1999 «Un nouvel impératif de la politique industrielle dans la globalisation : l'attractivité » in «Globalisation et politiques économiques : les marges de manœuvre » publié à l'initiative de Bouet (A.) et Le Cacheux (J.), Colloque du GDR-CNRS-EFIQ, Economica, pp : 383-400.

d'investissement étranger et de sa localisation, cependant, il convient de noter que ces deux aspects de la politique d'attractivité ne s'excluent pas mutuellement car avant que la construction de politique d'attraction des investissements, le territoire concernée doit d'abord répondre aux caractéristiques qui ont été précédemment mises en œuvre dans le cadre des politiques nationales.

Comprendre les causes de l'investissement direct étranger et ses processus de localisation sont essentiels car les entreprises étrangères sont la cible principale des politiques d'attractivité dans les pays d'accueil. Il existe plusieurs politiques de promotion dans lesquelles il existe une configuration offre / demande entre les caractéristiques des entreprises et des territoires pour donner une introduction aux dynamiques d'attractivité. En cas de difficulté ou d'échec à créer un climat attractif, il est laissé à l'Etat de faire face aux difficultés tout en s'assurant que la dynamique des réformes en place est maintenue car elles visent à modifier les pratiques économiques, notamment dans les pays en développement et les pays en transition.

## **2. Les approches adoptées en matière d'évaluation de l'attractivité et la compétitivité des territoires**

### **2.1 Approches économétriques :**

Les études littéraires et empiriques proposent de nombreuses approches permettant d'établir une relation entre les différentes variables explicatives pouvant expliquer le phénomène d'attractivité d'une région par rapport à d'autres régions.

### **2.2 Variables institutionnelles:**

Représentées dans les facteurs de gouvernance locale, les facteurs de stabilité politique dans la région, le niveau de corruption économique ..., et d'autres facteurs organisationnels qui assurent le bon fonctionnement des institutions locales.

### **2.3 Variables socio-économiques (socio-économiques):**

Les variables qui affectent la croissance économique de la région sont prises en considération, par exemple, le taux de croissance du produit intérieur brut, la taille du marché, la taille des investissements, l'innovation, ... en plus d'autres variables.

### **2.3 Sondages :**

Une enquête d'opinion publique est menée sur l'attractivité de la région pour les investissements directs étrangers (IDE), à travers laquelle le taux d'emploi et le taux de croissance de l'investissement direct étranger dans chaque secteur sont comptabilisés afin de déterminer les secteurs qui attirent les investissements directs étrangers.(AIT HABOUCHE et Mihoub-AIT HABOUCHE, 2016)<sup>382</sup>

## **3. Indicateurs élaborés par les institutions internationales**

**Tableau N°37 : Critères d'attractivité régionale par les institutions internationales**

<b>L'index</b>	<b>Définition</b>
<b>L'indice Doing Business de la Banque mondiale</b>	(Doing Business) est publié annuellement par la Banque mondiale et organise les pays en fonction de la qualité du climat des affaires. Sur la base de dix critères qui mesurent la qualité du climat des affaires et les facilités

<sup>382</sup>بن دحو عبد القادر , آيت حبوش-ميهوب وهيبه , " تقييم تنافسية الاقتصاد الجزائري على ضوء المؤشرات التنافسية الإقليمية والعالمية " مجلة الحوار المتوسطي

	que les investisseurs trouvent. (Création d'institutions, délivrance de permis de construire, transfert de propriété ...)
<b>Indice de compétitivité mondiale</b>	(Global Competitiveness Index) L'indice de compétitivité mondiale publié chaque année par le Forum économique mondial (FEM), qui est un indice composite basé sur 200 indicateurs pour mesurer les facteurs de croissance globaux (résultats économiques globaux, infrastructures, éducation et santé, technologie, efficacité du marché, innovation, taille du marché. ...)
<b>Indice de liberté économique</b>	Le (Economic Freedom Index) est une mesure composite de dizaines d'indicateurs publiés par le Wall Street Journal et la (Heritage Fondation), qui vise à mesurer l'étendue de l'intervention de l'État dans l'économie, y compris (collecte, dépenses publiques, interventions judiciaires ... etc.)
<b>Indice de compétitivité de la croissance</b>	Une mesure composite de plusieurs indicateurs émis par le Forum économique mondial, qui mesure les facteurs globaux de croissance (environnement macroéconomique, environnement politique et technologique)
<b>Indice de micro-compétitivité</b>	(Micro Competitiveness Index) est une mesure également émise par le Forum économique mondial, constituée de dizaines d'indicateurs qui mesurent les conditions de concurrence de l'institution (organisation de l'institution, environnement des affaires)
<b>Indice de développement humain</b>	(Indice de développement humain) Une mesure composite émise par l'Organisation des Nations Unies (ONU), composée de certains indicateurs liés à la santé, à l'éducation et au revenu par habitant.
<b>Indice de mondialisation</b>	(Globalization Index) Indice émis par le cabinet de conseil AT Kearney spécialisé dans les questions d'administration publique. Il se compose de plusieurs indicateurs qui mesurent le degré d'ouverture d'un pays à divers flux (commerce, capitaux, idées, technologie ...)
<b>Indice de confiance</b>	(Indice de confiance) est le résultat d'un sondage auprès de décideurs privés sur

	l'image du pays en question, et ce sondage est réalisé par la Fondation AT Kearney.
<b>Investissement direct étranger potentiel</b>	(Indice du potentiel des IDE) Un indice publié dans le World Investment Report qui se compose de plusieurs indicateurs qui visent à mesurer l'attractivité d'un pays particulier pour les flux d'investissements directs étrangers.
<b>Performance des investissements directs étrangers</b>	(Indice de performance des IDE) Un indice publié dans le World Investment Report, basé sur une moyenne sur trois ans des entrées d'IDE dans le PIB.

Source : بن دحو عبد القادر, آيت حبوش-ميهوب وهيبة, "تقييم تنافسية الاقتصاد الجزائري على ضوء المؤشرات التنافسية الإقليمية والعالمية" مجلة الحوار المتوسطي

#### 4. Analyse l'attractivité territoriale des IDE en Algérie

On peut analyser, l'attraction territoriale en Algérie pour les investissements étrangers selon les critères d'attractivité de C-A.Michalet,(1993) suivants :

##### 4.1 Stabilité politique et économique

La stabilité politique constitue le plus souvent un des déterminants visés par les investisseurs, ces derniers se sentent rassurés d'investir dans des environnements économiques stables et promoteurs<sup>383</sup>. L'indicateur qui pourrait le mieux représenter la stabilité politique d'un pays est «Le risque pays». L'OCDE fournit en 2021 un classement annuel mondial de l'indice «*risque pays*». Cet indice varie de 0 à 7 dans l'ordre croissant du risque, où 7 est la plus mauvaise note et 0 est la meilleure.

Les critères d'évaluation du risque pays sont en général, d'ordre quantitatif (ratios, taux de croissance,...). Ils sont issus de données publiées par des sources domestiques (banques centrales, offices de statistiques, ministères) ou internationales (Banque Mondiale, FMI, OCDE. L'Algérie a connu une décennie noire caractérisée par une instabilité politique et sociale (le terrorisme), qui a terni son image à l'extérieur. D'ailleurs, durant cette période, les flux d'investissement directs étrangers entrants étaient quasiment nuls.

Tableau N°38 :L'indice risque pays selon l'OCDE

Pays	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2009	2014	2015
Algérie	6	5	5	4	4	4	3	3	3	3	4
Tunisie	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4
Maroc	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4

2020	21 janvier 2021
5	5
6	6
3	3

Source :OCDE, janvier 2021.

<sup>383</sup>Mehdi Nekhili, Hamadou Boubacar, «Les déterminants du choix de la forme d'implantation bancaire à l'étranger », revue des sciences de gestion, 2007, N° 224, page 167-176.

On remarque qu'il y a une nette amélioration de la situation pour l'Algérie, où elle passe d'un score de 6 sur 7 en 1999 à seulement 3 en 2014 et 5 de score sur 07 en janvier 2021.

La stabilité économique est souvent citée par les investisseurs comme un des facteurs essentiels de leurs décisions d'implantation<sup>384</sup>. Les investisseurs étrangers s'intéressent à la stabilité de certains critères qui sont : la croissance économique, la maîtrise de l'inflation et la stabilité du taux de change, réserves de change. Lorsque les pouvoirs politiques créent une atmosphère économique instable (déséquilibres macroéconomiques) tels que l'inflation élevée, les lourds déficits publics, la surévaluation du taux de change, les investisseurs étrangers sont peu incités à engager leurs capitaux dans des projets aux rendements futurs incertains. La stabilité de la monnaie est la condition d'un bon climat pour les investissements car elle permet d'évaluer au plus juste un projet d'investissement, notamment concernant la rentabilité escomptée et d'éviter la dépréciation des profits rapatriés.

#### 4.1.1 Réserves de change

Ils sont passés de 10 milliards de dollars en 2000 à plus de 149 milliards de dollars en 2009. En effet, les réserves de change de l'Algérie ont profité de l'envolée des prix des hydrocarbures<sup>385</sup> et des excédents commerciaux qu'elle a générés. Les réserves, tout juste égales à 10 milliards de dollars en 2000 (et inférieures à 5 en 1999) ont dépassé les 100 milliards de dollars en 2007 et 2008. Elles s'accroissent en effet à un rythme de 3 à 4 milliards de dollars par mois actuellement. Elles auront donc été multipliées par 20 entre 1999 et 2007 soit en l'espace de moins de dix ans. L'Algérie dispose des plus importantes réserves de change dans le monde arabe<sup>386</sup>, où, on enregistre 138,35 milliards de dollars fin 2008 et 157 milliards en 2010. Elle occupe ainsi la première place devant la Libye (avec 97 milliards), suivie en troisième position des Emirats Arabes Unies (44,54 milliards de dollars) devant l'Égypte (4ème place avec 32,78 milliards) et l'Arabie Saoudite (5ème place avec 27,09 milliards). Le Koweït occupe la huitième place de ce classement (16,66 milliards) et le Qatar arrive en dixième position (10,58 milliards). D'une autre part, l'Algérie est sortie de l'état de guerre. Cependant, l'Algérie perd un point en 2015, où l'indice passe de 3 à 4, cela est dû à la baisse des prix du pétrole qui a bouleversé la stabilité économique du pays. Cependant, et selon les chiffres avancés (le 22 Novembre 2015), par le ministre des Finances, Abderrahmane Benkhalfa<sup>387</sup>, lors de l'examen du projet de loi de finances 2016 à l'Assemblée populaire nationale (APN), les réserves de change de l'Algérie s'établiront à 151 milliards de dollars à fin 2015 et baisseront encore jusqu'à 121 milliards de dollars à fin 2016<sup>388</sup>. Fin avril 2019, les réserves de change du pays étaient de 72,6 mds USD, contre 79,88 mds USD à la fin 2018 et 97,33 mds USD à la fin 2017.

#### 4.1.2 Croissance économique :

Actuellement, les économistes tendent à reconnaître un effet global positif des IDE sur la croissance des pays en développement mais avec des nuances souvent importantes. Le taux de croissance du PIB réel de l'Algérie est passé de 3 % par année en 2000-02 à 6 % en 2003-04<sup>389</sup>. En 2019 le taux d'évolution du produit intérieur brut réel il a atteint 2.32 % par rapport à l'année précédente<sup>390</sup>, essentiellement sous l'effet d'une politique budgétaire expansionniste

<sup>384</sup>Alaya M, «Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les Pays du Sud Est de la Méditerranée ». Cahier du GRETHA n° 2007 – 06, Juin 2007

<sup>385</sup>FMI, Algérie : Consultation de 2010 au titre de l'article IV », Rapport du FMI n°11/39, Mars 2011, page 23.

<sup>386</sup>FMI, Algérie : Consultation de 2010 au titre de l'article IV », page 23.

<sup>387</sup>Journal quotidien «Les Débat », Du 23 Novembre 2015, N°1459, page 3.

<sup>388</sup>Benamirouche Rachid, Badreddine Amina, op.cit .p 09.

<sup>389</sup>www.ONS.DZ

<sup>390</sup><https://fr.statista.com/statistiques/739915/taux-de-croissance-du-produit-interieur-brut-pib-en-algerie/> consulté

et de l'augmentation de la production et des exportations des hydrocarbures et marchandises qui est estimée en 2004, 225 millions TEP avant de s'établir à 233 millions TEP en 2007 et en 2018 a augmenté de 5,9% par rapport l'année 2017<sup>391</sup>. La hausse des cours du pétrole a permis à l'Algérie de renforcer encore plus sa position extérieure. En 2009, le taux de croissance du PIB est estimé à 2,1% contre 2,4% en 2008, ce recul résultant de la baisse sensible de la production pétrolière en liaison avec la réduction de la demande mondiale résultant de la crise économique internationale. En 2010, le taux de croissance était de 3,01 %, en raison de la reprise de l'économie mondiale. Ce taux est passé à 4,5 % en 2014<sup>392</sup>. La croissance économique a été maintenue en 2016, avec une légère baisse s'établissant à 3,3 % contre 3,7 % en 2015. L'inflation a augmenté à 6,4 %, due à la dépréciation de la monnaie nationale par rapport au dollar et la réduction des subventions sur l'énergie et l'essence. A fin avril 2019, les réserves de change du pays étaient de 72,6 milliards de dollars (mds USD), contre 79,88 mds USD à fin 2018 et 97,33 mds USD à fin 2017. A fin avril 2019, les réserves de change du pays étaient de 72,6 milliards de dollars (mds USD), contre 79,88 mds USD à fin 2018 et 97,33 mds USD à fin 2017. Le taux de chômage en Algérie a atteint 11,4% en mai 2019, contre 11,7% en septembre 2018, enregistrant un recul de 0,3 point, avec un fléchissement substantiel chez les hommes, avec une hausse ayant affecté plus les femmes et les diplômés de l'enseignement supérieur. De grandes disparités existent entre les conditions de vie des citadins et des ruraux.<sup>393</sup>

#### 4.1.3 Dette publique :

L'encours de la dette est passé de 21,410 milliards de dollars fin 2004 à 17,19 milliards de dollars à la fin 2005<sup>394</sup>. L'année 2006 s'est caractérisée par une forte réduction en la matière, atteignant un encours de fin de période de 5,62 milliards de dollars. Vu le bas niveau de la dette extérieure à moyen et long terme, son trend baissier s'est poursuivi mais à un rythme faible, soit 4,889 milliards de dollars à fin 2007, 4,282 milliards de dollars à fin 2008 et 3,921 milliards de dollars à fin 2009. En 2015, la dette extérieure représente seulement 1.3 % du PIB avant de décroître encore à 7 % du PIB en 2014, Il a diminué à 0.1 % en 2019 (banque mondiale, 2019). C'est ce qui nous amène à dire que l'Algérie est désormais sous contrôle total de sa dette extérieure grâce à l'accord de rééchelonnement de 1995 et au boom pétrolier des années 2000-2014.

#### 4.2 La taille du marché

La taille et l'importance du marché d'accueil, ainsi que ses perspectives de croissance constituent les éléments les plus importants de l'attractivité des IDE. La taille de marché est généralement mesurée par le PIB par habitant. Plusieurs études ont indiqué que l'augmentation du PIB est associée à une augmentation des entrées d'IDE dans les pays d'accueil. L'augmentation des revenus est un signe d'une augmentation de la taille du marché et du pouvoir d'achat<sup>395</sup>. La taille du marché mesurée aussi par la population peut constituer un paramètre important dans les décisions d'investissement en raison de l'importance de la demande et de la possibilité de réaliser des économies d'échelle. Le marché algérien compte

---

le 18/05/2021 à 18.28h.

<sup>391</sup> bilan énergétique, national année 2018, p7.

<sup>392</sup> Khalifa Tounakti, «Renforcement des potentiels de l'économie algérienne à travers la diversification et l'intégration régionale des exportations », Conférence Nationale Sur le Commerce Extérieur, 30 et 31 Mars, 2015.

<sup>393</sup> Rapport économique Algérie (2016) op.cit.02.

<sup>394</sup> FMI, «Algérie : Consultation de 2010 au titre de l'article IV », page 22.

<sup>395</sup> G-M. Gaëlle, «Economie Internationale », édition LEXTENSO, Paris, 2009, p.55.

plus de 39 millions<sup>396</sup> de consommateurs (2015). De plus, la population de l'Algérie est jeune : en 2015, selon l'ONS, on estime à 28,75 % de la population totale la part des moins de 15 ans, alors que celle des individus âgés de 65 ans et plus est de 5,35 %. L'espérance moyenne de vie en 2012 était de 74,7 (ONS) ans, et il est passé à 77 ans en 2019 (banque mondiale.2019). Cette donnée exige que les conditions (socio-médicales) prévalant à leur naissance demeurent les mêmes tout au long de leur vie.

### 4.3 La réglementation et la fiscalité :

Toute entreprise souhaitant se constituer à l'étranger et souhaitant bénéficier d'un cadre réglementaire adéquat ou du moins pas trop restrictive. Compte tenu de l'annulation d'une partie de tout investissement, y compris l'investissement direct étranger, et l'incertitude concernant les procédures législatives et l'application des règles constituent les principaux obstacles qui se traduisent par des primes de risque et des préoccupations concernant un traitement discriminatoire. Cependant, l'un des obstacles les plus mentionnés par les investisseurs étrangers tient au flou et au manque de clarté de la législation mise en place par les gouvernements. Les obstacles à l'investissement liés à la bureaucratie et à l'administration constituent également des contraintes principales à l'investissement dans les pays en développement en général, en Algérie en particulier où les investisseurs se plaignent souvent<sup>397</sup> :

- des délais trop longs dans les procédures administratives nécessaires aux autorisations d'investissement, à l'obtention de régimes donnant droit à des incitations financières et fiscales et à l'obtention de permis de travail,
- de fréquents changements du personnel politique et des difficultés pour trouver des interlocuteurs prêts à prendre des décisions<sup>398</sup>,
- un manque de cohérence des idées et les changements répétitifs d'orientation qui entravent davantage le processus d'investissement.

De plus, des réglementations compliquées qui n'encouragent guère la création d'entreprises, ne facilitent nullement l'exécution des contrats ni ne protègent les droits de propriété, entraînent les acteurs à aller vers le secteur informel ou à y rester ; les femmes représentent désormais trois quarts des emplois dans le secteur informel, ce qui signifie qu'elles ne bénéficient d'aucune protection sociale.

Doing Business fournit une évaluation chiffrée des réglementations qui s'appliquent aux entreprises dans différents domaines, notamment : création d'entreprise, obtention de permis de construire et de prêts, recrutement du personnel, paiement des impôts, commerce transfrontalier, transfert de propriété, protection des investisseurs, exécution des contrats et fermeture d'entreprise. A travers ces dix indicateurs, la Banque Mondiale établit un classement général de la facilité de faire les affaires.

**Tableau N°39 : Indice de facilité de faire des affaires en Algérie, Egypte, Maroc et Tunisie 2020**

	Algérie	Egypte	Maroc	Tunisie
<b>Indice de facilité de faire des affaires 2020 (Rang /190)</b>	<b>157</b>	<b>114</b>	<b>53</b>	<b>78</b>
création d'entreprise	152	90	43	19
Procédure d'octroi de permis de construire	121	74	16	32

<sup>396</sup> WWW.ONS.DZ

<sup>397</sup> C-A.Michalet ,(1993) «La séduction des nations ou comment attirer les investissements », op.cité.

<sup>398</sup> Notamment, du fait des enchevêtrements des responsabilités et la multiplicité des organes intervenant dans l'accueil de l'investisseur étranger.

Procédure pour branchement d'électricité	102	77	34	63
Obtention de prêts	181	67	119	104
Protection des Investisseurs Minoritaires	179	57	37	61
Payement de taxes	158	156	24	108
Commerce Transfrontalier	172	171	58	90
Exécution des contrats	113	166	60	88
Règlement de l'insolvabilité	81	104	73	69
Procédure pour enregistrement de propriété	165	/	81	94

Source : Doing Business 2020.

Selon l'édition du rapport du Doing Business 2020, et sur 190 pays, l'Algérie a perdu 9 places par rapport à 2015, en effet, il est 157<sup>e</sup> mondial (la dernière parmi les 4 pays). Les autorités algériennes et égyptiennes doivent effectuer de profondes réformes pour au moins s'aligner avec ces voisins tunisiens et marocains, et par conséquent avoir une région avec un même climat des affaires et plus attrayant pour les IDE et proposer un environnement sain pour les entreprises et surtout les TPME qui constituent la majorité du tissu productif dans ces pays. Ce qui est concerné la création d'entreprise le pays le moins classé parmi les 4 pays est l'Algérie. son classement n'a pas connu un grand changement en comparant le rapport de 2012 avec celui de 2020, elle a gagné une seule place, passant de 153<sup>e</sup> au 152<sup>e</sup> rang mondial. Pour se hisser à cette position modeste, le gouvernement algérien a supprimé l'obligation d'obtenir le casier judiciaire des dirigeants ainsi que le capital minimum requis pour la constitution d'une société (Doing Business 2016, 2017). Cependant, malgré ces mesures, les résultats restent en deçà des attentes, il est donc nécessaire de fournir plus d'efforts pour faciliter la création des entreprises.

Pour l'indicateur obtention d'un permis de construire, l'Algérie, est le 4<sup>ème</sup> en Afrique du Nord et le 121<sup>e</sup> mondial, elle a perdu 3 places par rapport à 2012, mais gagné 25 places par rapport à 2018. L'Algérie a atteint son meilleur classement en 2017 (77<sup>e</sup> mondial) grâce à quelques réformes soulignées par la banque mondiale notamment, la suppression de l'obligation légale de fournir une copie certifiée conforme d'un titre de propriété lors d'une demande de permis de construire et la réduction du délai d'obtention d'un permis de construire (Doing Business 2016, 2017).

Aussi l'Algérie, a gagné 62 places, passant de la 164<sup>e</sup> à la 102<sup>e</sup> position, ces dernières années, en ce qui concerne son classement quant à l'indicateur de Raccordement à l'électricité, notamment dans les sites Web de la compagnie d'électricité et du régulateur de l'énergie, plus la facilitation du processus d'obtention d'une connexion électrique par la rationalisation des démarches administratives internes et l'octroi de nouvelles licences aux vendeurs de sous-stations préfabriquées (Doing business 2017 ; 2019).

Dans le transfert de propriété, l'Algérie de sa part, a connu une stagnation au niveau de son classement, il a passé de la 167<sup>e</sup> à la 165<sup>e</sup> place entre 2012 et 2020 (en gagnant 2 places), le transfert de propriété dans ce pays est difficile. En effet, le nombre des procédures à effectuer pour un transfert de propriété d'une entreprise à une autre est de 10 (4 pour la Tunisie et 6 pour le Maroc), le délai est aussi long, il est de 55 jours (20,5 au Maroc, 39 en Tunisie) ... (Doing Business 2019).



L'octroi des crédits pour les entreprises et surtout les TPME constitue l'un des obstacles majeurs qui empêchent le développement de ces dernières dans les pays en développement. Dans ce sillage, les pays de l'Afrique du Nord affichent des résultats très modestes et très éloignés du podium dans l'indicateur de l'obtention de prêts. L'Algérie, il a perdu 31 places entre 2012 et 2020, c'est le dernier parmi les 4 pays, et c'est celui qui doit fournir des efforts considérables dans le domaine juridique et financier pour se hisser dans le classement.

En effet, L'Algérie est en bas du classement au niveau de l'indicateur de Protection des Investisseurs Minoritaires, parmi les pays objet de notre étude, ainsi, il occupe la 179<sup>e</sup> place (**Doing Business 2020**) après avoir enregistré le même classement que l'Egypte en 2012 (79<sup>e</sup> mondial).

Pour l'indicateur de Paiement des impôts et taxes l'Algérie et l'Egypte, ce sont les derniers au niveau de cet parmi les 4 pays, à travers la mise en place d'un système en ligne de paiement et de déclaration de l'impôt sur les sociétés et la TVA.

L'indicateur du commerce transfrontalier, reflète l'intégration des pays dans le commerce international et dans les chaînes de valeur mondiales, en mettant l'accent sur le coût et les délais des importations et des exportations. Cependant, la dernière place dans le commerce transfrontalier dans les 4 pays est conservée par l'Algérie (172<sup>e</sup> mondial) malgré la facilitation de l'importation grâce à l'introduction des inspections conjointes entre les agences de contrôle, il reste très éloigné par rapport aux premiers pays en ce qui concerne les coûts et les délais relatifs au processus d'exportation et d'importation des marchandises (**Doing Business, 2019**).

En termes d'exécution des contrats, l'Algérie, et après une chute en 2016 (176<sup>ème</sup> mondial), il a essayé de progresser pour qu'il atteint en 2020 la 113<sup>ème</sup> place.

L'année 2012 a connu, pour la première fois, l'introduction de l'indicateur « Règlement de l'insolvabilité » dans le rapport Doing Business. L'Algérie à savoir (de 59<sup>e</sup> à la 81<sup>e</sup> place) a reculé durant cette période délai. Le moyen des procédures d'insolvabilité des entreprises nationales est de 2,5 en Algérie à un coût de 7% sur l'ensemble des biens de l'entreprise, et un taux de recouvrement de 41.7.

Concernant le secteur informel en Algérie, de deux types (activité non enregistrée ou activité avec base légale sous-déclarée), il est estimé à 30 % de l'ensemble de l'économie nationale par le ministère algérien du commerce, à 34 % par la Banque Mondiale et à plus de 40 % par la Délégation de la Commission Européenne.

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

- *D'élargir l'assiette fiscale* : Afin d'alléger la pression pesant sur les entités existantes tout en permettant l'émergence de nouvelles entreprises.
- *De Simplifier les régimes fiscaux* : Pour deux raisons principales. Premièrement, des régimes d'imposition contenant de nombreuses exonérations, souvent peu transparentes, constituent un terrain propice à toute forme de corruption et de trafic d'influence. Deuxièmement, des systèmes compliqués entraînent des coûts administratifs lors du traitement de l'information. Ainsi, une simplification de la fiscalité serait salutaire particulièrement dans les pays en voie de développement où les capacités administratives restent limitées et la corruption répandue.

- *De Lutter contre la corruption dans l'administration fiscale* : La corruption qui sévit dans les administrations, notamment l'administration fiscale, nuit gravement à l'image du pays auprès de ses contribuables et plus encore auprès des investisseurs étrangers. Pour endiguer ce phénomène, les gouvernements sont appelés à prendre des mesures nécessaires avec pour principe de limiter autant que faire se peut, le contact entre agent administratif et contribuable, par l'automatisation et l'informatisation des procédures<sup>399</sup>.

L'Algérie a fourni de grands efforts afin de favoriser la transparence à tous les niveaux dans sa législation. En effet, elle a consacré le principe de l'appel d'offre obligatoire dans les marchés publics et les privatisations ; l'ordonnance de 1995 sur la concurrence régit les transactions commerciales et la réforme du système comptable<sup>400</sup> afin qu'il soit plus adapté aux mutations que connaît le pays dans plusieurs domaines et de permettre la production d'une information transparente donnant une image fidèle de la situation financière des entreprises et de permettre la mise en conformité aux normes internationales. De plus, l'Algérie a entrepris des réformes économique et financière de son code de l'investissement.

#### 4.4 Les financements et les infrastructures :

Le marché financier est un élément central dans les relations d'affaires car il met en relation les demandeurs et les offreurs de financement. Cependant ce secteur souffre encore de nombreuses insuffisances particulièrement dans les pays en développement, ce qui empêche les investisseurs étrangers et même locaux d'exploiter au mieux les opportunités du marché. Pour permettre un bon fonctionnement du marché financier, les pouvoirs publics doivent<sup>401</sup> :

- *Garantir les droits des emprunteurs et des créanciers* : afin que les investisseurs potentiels puissent faire face à la frilosité des institutions financières à accorder des crédits, il faudrait que les droits de chaque partie soient clairement définis et solidement protégés par des textes et des lois.
- *Faciliter la circulation de l'information* : l'asymétrie du marché de l'information entraîne des coûts supplémentaires pour tout prêteur qui souhaiterait se renseigner lui-même sur ses clients. La création d'agences d'évaluation du crédit serait un atout pour un pays candidat à l'accueil des investissements étrangers. Ces dernières établissent des rapports sur la santé financière des différents opérateurs présents sur un marché et leur capacité de remboursement. A long terme, cela pourra contribuer à réduire les défauts de paiement.
- *Contrôler la prise de risque* : une réglementation prudentielle limite les risques financiers pris par les institutions financières notamment en les forçant à détenir un seuil minimum de fonds propres par rapport à l'ensemble des crédits accordés, ou encore en se diversifiant. Une telle réglementation diminue le risque de sauvetage par l'Etat et celui des crises bancaires<sup>402</sup>.

A partir de la loi n86-12 relative au régime des banques et du crédit et notamment depuis la promulgation, en 1990, de la loi sur la monnaie et le crédit, le système bancaire algérien a commencé à trouver ses marques. Depuis l'adoption de la loi de 1990, un nouvel environnement bancaire et financier a été mis en place et se révéla beaucoup plus conforme à la libéralisation de l'économie du carcan de sa tutelle administrative en faisant de la Banque d'Algérie la véritable autorité monétaire du pays. Cette loi consacre le caractère universel du système bancaire et financier algérien en permettant l'ouverture de cet espace aux banques et

<sup>399</sup>C-A.Michalet,(1993), op.cit.

<sup>400</sup>Cette réforme permet de remédier aux dysfonctionnements relevés dans l'ordonnance 75-35 d'avril 1975 portant plan comptable national, qui n'était plus adapté aux nouvelles pratiques du monde des affaires.

<sup>401</sup>C-A.Michalet,(1993), op.cit.

<sup>402</sup>J.G. Fernald, (1999) «Roads to prosperity », *American Economic Review*, pp: 619-638.

institutions financières nationales et étrangères<sup>403</sup>. Le paysage bancaire compte aujourd'hui plus de 26 institutions bancaires et financières, dont 6 publiques et 14 à capitaux privés. Ce processus d'ouverture de ce secteur autorise les banques et les établissements financiers à s'installer ou à se faire représenter en Algérie, cette libéralisation vise à hausser le niveau de la bancarisation et introduire les moyens de paiements plus modernes.

Les infrastructures représentent, elles aussi, un critère d'attractivité dans le choix d'une implantation car elles permettent de relier entre eux les différents agents dans un marché par l'existence de voies aériennes, maritimes et terrestres, rapides, fiables et bon marché. En Algérie, ces infrastructures connaissent un véritable changement, un grand nombre de projets ont été réalisés où sont en cours de réalisation, il dispose d'un tissu infrastructurel assez important, décrit comme suit<sup>404</sup> :

- Le réseau routier algérien est le plus important du Maghreb environ (104 000 Km), avec un ratio de 3.7 Km pour 1 000 habitants.
- Le réseau ferroviaire couvre une grande partie du pays. Il s'étend sur près de 4 500 Km dont 2200 Km sont en cours de réalisation. Le pays dispose aussi de plus de 200 gares commerciales opérationnelles.
- L'infrastructure aéroportuaire comprend 35 aéroports dont 13 répondants aux normes internationales, 8 de classe nationale et 14 de classe régionale. L'objectif affiché est celui de la libéralisation effective de 25 % du trafic aérien international au cours des années prochaines.
- Sur la façade maritime, l'Algérie dispose de 13 ports principaux dont 9 polyvalents et 3 spécialisés dans les hydrocarbures (Oran, Skikda et Bethioua). Le port d'Alger réceptionne plus de 30 % des marchandises importées en Algérie et 70 % des conteneurs. Les autres grands ports du pays font l'objet d'un programme de modernisation et de mise à niveau.

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

Le capital humain est un élément indispensable des conditions que doit offrir un pays pour attirer efficacement des investissements étrangers. Il faut en particulier que la population atteigne un niveau minimum d'instruction. Les ressources humaines constituent un critère traditionnel de l'attractivité notamment dans les pays en développement, toutefois les multinationales accordent de plus en plus d'importance à la qualité de celles-ci car les techniques classiques de division du travail sont remplacées par des systèmes et processus sophistiqués à haute valeur ajoutée<sup>405</sup>.

Le marché du travail algérien aurait connu des changements remarquables selon les données statistiques officielles tandis que les taux d'activités et d'emploi ont sensiblement augmenté et le taux de chômage a considérablement diminué durant ces dernières années. Aussi, il est caractérisé par la dominance de l'emploi par le secteur privé. Pour cela, l'Algérie continue à faire appel à la main d'œuvre étrangère engagée depuis 2003 pour la réalisation des grands programmes en cours. La main d'œuvre chinoise constitue la part la plus importante de l'immigration légale.

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

En vue des relations d'affaires qu'il va établir, un investisseur étranger préfère collaborer avec des entreprises performantes et compétentes avec lesquelles des relations de sous-traitance ou/et de partenariat pourront être tissées. Ces dernières représenteront même des

<sup>403</sup> KPMG Algérie, (2017), op cit, p.36

<sup>404</sup> Hind OUGUENOUNE, op .cit, p 223-224

<sup>405</sup> C-A.Michalet ,(1993), op.cit.

opportunités d'investissement dans le cadre des acquisitions et des rachats d'entreprises existantes. Par cette dernière opération, l'investisseur étranger acquiert une part de marché, un réseau de distribution et un carnet de clients. Suivant cette optique, les programmes de privatisation constituent un élément important des politiques de promotion des investissements étrangers, particulièrement dans le contexte actuel, où les entreprises étrangères s'appuient sur leurs réseaux de fournisseurs et de partenaires locaux<sup>406</sup>.

La privatisation d'une partie de l'économie algérienne s'est faite principalement par l'émergence du secteur privé, sans le concours des grands entreprises publiques dissoutes et transformées en PME à la santé financière fragile et laissant planer sur elles un risque sérieux de faillite. Le secteur privé est devenu aujourd'hui prédominant au sein de l'économie dans la plupart des secteurs, suite au désengagement de l'Etat et la fin de son monopole. Ainsi, à la fin de l'année 2005, les PME privées et l'artisanat représentaient 99,75% du total des entreprises. Sur les cinq dernières années, le poids de la PME dans le tissu national a fortement augmenté ; la densité des entreprises a presque quadruplé et le nombre de créations a plus que doublé.

#### **4.7 L'existence d'un environnement favorable à l'innovation**

Les firmes cherchent à bénéficier d'un environnement favorable à l'innovation dans leur secteur d'activité. Cet environnement serait caractérisé par l'existence de laboratoires publics performants, une main d'œuvre qualifiée, des infrastructures spécialisées, des sous-traitants maîtrisant des technologies avancées, etc. On assiste ainsi, à l'émergence de pôles où se concentrent des entreprises d'un secteur d'activités afin de bénéficier des synergies entre concurrents, clients et fournisseurs spécialisés comme c'est le cas de la Silicon Valley en Californie (États-Unis), la Silicon Fen à Cambridge (Royaume-Uni) ou le Zhong Guacum à Beijing (Chine), devenues des références en matière de développement des logiciels<sup>407</sup>.

Dans l'histoire économique de l'Algérie, on constate que l'entreprise publique affectait bel et bien une place à la fonction R&D au sein de sa structure depuis la fin des années 1970. Quelques entreprises tentèrent d'intégrer, dès le milieu des années 80, l'innovation dans leur processus de développement. Le plan quinquennal pour le développement de la recherche scientifique et technologique (1998-2002) a été mis en place par la loi d'Août 1998<sup>408</sup>. Cette loi constitue un véritable tournant et une rupture majeure avec les pratiques passées de planification scientifique et technologique<sup>409</sup>. On s'accorde à reconnaître que le plan quinquennal et ses multiples mesures d'accompagnement n'ont pas encore apporté d'amélioration significative, mis à part des budgets plus conséquents même s'ils restent bien loin des prévisions<sup>410</sup>. Les institutions nouvellement créées telle que l'Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique (ANVREDET), ne pouvaient pas répondre aux attentes de l'économie en matière

---

<sup>406</sup> J.R. Markussen, & A. Venables, (1999) «Foreign direct investement as a catalyst for industrial development », in *European Economic Review*, n°43, pp: 335-356.

<sup>407</sup> H. Akiten, (1999) «Do domestic firms benefit from FDI? », in *American Economic Review*, n°89, p. 605.

<sup>408</sup> Loi N°98-11 du 22Aout 1998, appelée loi d'orientation et de programme a projection quinquennales sur la recherche scientifique et le développement technologique, 1998-2002

<sup>409</sup> Djeflat A, «Mutations institutionnelles et régimes d'accumulation scientifiques et technologiques : quel impact sur l'euro méditerranée ? » Article publier sur internet dans le cadre du congrès internationale «Economie méditerranée monde arabe » à Sousse Tunisie 2002.

<sup>410</sup> Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique «bilan et perspectives des activités de recherche scientifiques » février 2007.

d'innovation vu la faiblesse de la production scientifique et de la recherche au sein des universités et des centres de recherches<sup>411</sup>.

#### **4.8 Les programmes de privatisation et la libéralisation de marchés**

L'existence de ces deux critères dans une économie met les investisseurs potentiels en confiance et met à leur portée de nombreuses occasions d'affaires car la capacité d'un pays en développement à attirer des IDE dépend dans une large mesure des facilités ultérieurement accordées à l'investisseur pour importer et exporter. Ceci implique à son tour que les pays d'accueil potentiels devraient considérer l'ouverture aux échanges internationaux comme un élément essentiel des stratégies qu'ils mettent en place pour tirer parti de l'IDE. Cette ouverture peut être utilisée à mauvais escient quand elle n'a pas de retombées positives pour le pays, notamment quand les privatisations consacrent des situations de monopole qui peuvent aboutir à des hausses et non des baisses de prix<sup>412</sup> ou encore lorsque l'élimination des mesures protectionnistes, suite à la libéralisation du marché, entraîne la destruction d'un tissu d'entreprises locales n'ayant pas les moyens de faire face à des concurrents étrangers mieux aguerris.

Dans la transition à l'économie de marché, l'Algérie s'engage dans un ambitieux programme de privatisation de ses entreprises publiques. Cette privatisation est justifiée par l'inefficacité productive et les déficits financiers de ces entreprises.

Le processus commence avec les lois de 1988 qui les érigent en sociétés par actions régulées par huit fonds de participations. Leur statut juridique est codifié par les différentes ordonnances, signées entre 1995 et 2002. Aux fonds de participation succèdent les *holdings*. Le nouveau cadre juridique, adopté en 2001, facilite le processus de privatisation en simplifiant les procédures.

Ce dernier est difficile à mener d'autant plus que la notion d'entreprise publique est un concept complexe à cerner. Il est néanmoins possible de la définir comme une entreprise où l'État exerce un rôle d'actionnaire qui veille à la santé financière de celle-ci et à la juste rémunération des capitaux investis par la collectivité<sup>413</sup>.

En 2005, elles devraient être 300 à être privatisables, pour quelques 700 entreprises éligibles. Ces privatisations devraient créer 2 400 emplois nouveaux et générer un montant global de transactions de 18 MDS dinars (187 MNS d'euros). Les investissements correspondants projetés portent sur 24,72 MDS de DA (257 MNS d'euros), outre la reprise par les acquéreurs d'un total de 8,2 MDS de DA (85 MNS d'euros) de dettes publiques. Cet objectif est fortement encouragé par les performances enregistrées par l'Algérie durant ces dernières années en matière de croissance, d'inflation, d'équilibre de la balance des paiements et de réserves de changes. En rapport avec cette amélioration des indicateurs macroéconomiques et financiers, le FMI note qu'une « attitude pragmatique » se développe en matière de privatisation par les pouvoirs publics quoique les résultats des opérations lancées demeurent insuffisants. Cette institution recommande l'accélération du processus<sup>414</sup>, car le secteur public marchand est encore dominant dans l'économie. À cette date, il se configurait

---

<sup>411</sup>Khelfaoui H, «L'intégration de la science au développement, expériences maghrébines », éditeurs ADEES-PUBLISUD, Paris, 2006, P17.

<sup>412</sup> Comme ce fut le cas en Côte d'Ivoire dans le secteur des télécommunications suite la vente exclusive à France Telecom, qui n'ayant pas de concurrents potentiels fixe librement les tarifs de ses services au détriment des consommateurs les plus modestes.

<sup>413</sup>Hamamda Mohamed Tahar, «privatisation des entreprises publiques en Algérie », [www.cairn.inforevue-geoeconomie-2011-1-page-133.htm](http://www.cairn.inforevue-geoeconomie-2011-1-page-133.htm)

<sup>414</sup> FMI, «Rapport du Fmi 05/50, février 2005/Algérie », consultation de 2004 au titre de l'art. IV.

en 28 sociétés de gestion des participations auxquelles sont rattachés 674 entreprises, huit groupes industriels et 11 banques et compagnies d'assurances. Par branche et filière d'activité importante, ce secteur employait, en 2005, environ 360 000 agents répartis en 15 SGP de rattachement et 264 EPE<sup>415</sup>.

#### **4.9 Les considérations géographiques et culturelles**

La proximité géographique et les considérations culturelles peuvent avoir une influence sur le choix de la localisation des investisseurs étrangers. Toutefois elles ne sont pas insurmontables si elles sont à la défaveur d'un pays candidat à l'accueil. Les pouvoirs publics peuvent faire en sorte que les investisseurs étrangers puissent surmonter des questions comme l'absence de culture d'entreprise, le manque de sens du commerce, la méfiance à l'égard des investisseurs étrangers, etc.<sup>416</sup>. L'Algérie est aussi une terre que de multiples peuples ont occupée (Phéniciens, Romains, Vandales, Byzantins, Arabes, Turcs et Français) malgré la farouche résistance de ses habitants, tour à tour commandés par d'illustres personnages : Massinissa et Jugurtha (période romaine), Kahina et Koceïla (période préislamique) et l'Emir Abdelkader, Lalla Fathma n'Soumeur, El-Mokrani, Larbi BenM'hidi, Ramdane Abane (période coloniale française). Comme autant de témoins, l'Algérie abrite de formidables sites archéologiques datant, notamment, des époques romaines et phénicienne. Sept monuments et sites algériens sont aujourd'hui inscrits au patrimoine mondial de l'UNESCO : la Kalâa des Béni Hammad, Djémila, le Tassili n'Ajjer, Timgad, Tipaza, Vallée du M'zab et La Casbah d'Alger. Culturellement, les Algériens, dont la population fait partie du même ensemble socioculturel que celui du Maroc et de la Tunisie, ont également été marqués et influencés par les diverses civilisations ayant fleuri et prospéré dans le pourtour de la Méditerranée.

Les Arabes et les Français sont eux qui y ont laissé le plus d'empreintes. Les premiers par l'apport de la religion musulmane et un fort impact linguistique, les seconds par l'apport de la culture et de la langue française qui, aujourd'hui, fait de l'Algérie un pays où le français est largement usité. Le français est la langue de communication la plus répandue, notamment, dans le monde de l'économie. Cependant, les autres langues, et en particulier l'anglais, ne sont pas en reste ; l'anglais est en effet de plus en plus pratiqué par les jeunes, et spécialement dans le monde des entreprises<sup>417</sup>.

#### **4.10 Création d'organisme de promotion**

Les politiques de promotion sont au cœur de la construction de l'attractivité d'un pays car elles permettent d'éclairer les décisions et les choix des investisseurs étrangers<sup>418</sup>. La promotion de l'investissement pour encadrer et soutenir la mise en œuvre d'une politique attractive des investissements locaux et étrangers en Algérie dépend de l'efficacité et l'opérationnalité des actions engagées par les différents structures et organes chargés de l'investissement comme : Conseil National de l'Investissement CNI, Direction Générale de la Promotion de l'Investissement DGPI, Agence Nationale de Développement de l'Investissement ANDI, Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière ANIREF, Directions de l'Industrie et des Mines des Wilayas DIM<sup>419</sup>.

### **2.11 L'adhésion à une zone d'intégration régionale**

---

<sup>415</sup>Hamamda Mohamed Tahar , op.cit, P 146

<sup>416</sup> C-A.Michalet ,(1993), op.cit.

<sup>417</sup>Guide Investir en Algérie (2019), p18.

<sup>418</sup>L.Wells, A.Wint (1990) «Marketing a country », Foreign Investement Advisory Service, Occasional Paper n°1.

<sup>419</sup><http://www.industrie.gov.dz/?Principe-regissant-l>

Les pays d'accueil doivent envisager, pour attirer l'IDE, une stratégie visant à élargir la dimension du marché concerné par des mesures de libéralisation et d'intégration des échanges au niveau régional. L'existence d'accords économiques bilatéraux et multilatéraux entre le pays et les autres nations d'une même région peut inciter les investisseurs étrangers à s'implanter dans ce pays dans un double perspectif. En premier lieu, dans le but d'une expansion sur les marchés voisins en bénéficiant ainsi de débouchés plus larges pour leurs biens et services. Deuxièmement, l'existence d'une zone d'intégration aura pour effet une intensification des échanges entre les pays membres au détriment des pays tiers, rendant difficiles les échanges d'une entreprise hors de cette zone vers les états membres, d'où l'avantage pour cette entreprise de s'implanter au sein de cette région<sup>420</sup>.

L'Algérie a signé des Accords internationaux et régionaux économiques avec des pays comme l'Union Européenne (UE) en 2005 dans le cadre du partenariat euro-méditerranéen. L'AA ne se limite pas uniquement à la création d'une zone de libre-échange mais intègre aussi les aspects économiques<sup>421</sup>, politiques, sociaux et culturels. Etant donné que la balance commerciale hors hydrocarbures est restée déséquilibrée et que des pertes en droits de douane importantes ont été subies<sup>422</sup>, l'Algérie a décidé en janvier 2016 de prolonger les délais du démantèlement tarifaire. Bien que l'accord de libre-échange dans le cadre de l'AA doive entrer en vigueur en septembre 2020, l'Algérie plaide pour des « nouveaux outils » permettant de transférer les investissements directs et ne pas limiter la coopération aux échanges commerciaux. Néanmoins, pendant la 11e session du Conseil d'Association en mai 2018, l'Algérie a renouvelé l'assurance que l'AA reste un « axe stratégique » de la coopération. Les deux parties ont signé une convention de financement au secteur de l'agriculture, qui contribuera à améliorer la gestion de l'eau et soutenir l'agro-industrie.

Dans le cadre de l'accord bilatéral préférentiel signé entre l'Algérie et Tunisie, avec à peine 3.77% des exportations algériennes en 2019, la Tunisie demeure sa 1<sup>re</sup> cliente en Afrique et dans le monde arabe, bien que dans le cadre de l'accord bilatéral préférentiel, entré en vigueur en 2014, seulement 2000 produits ont été soumis au libre-échange. Un accord de reconnaissance de conformité aux normes algériennes n'a pas été à ce jour signé entre les deux pays. 2 pays sera bientôt relancés. À la même occasion un contrat d'achat et de vente de gaz naturel a été renouvelé jusqu'en 2027 qui permettra à Sonatrach de consolider sa position de principal fournisseur de la Tunisie.

La Collaboration de Chine – Algérie depuis le début des années 2000, les entreprises chinoises<sup>423</sup> ont gagné une partie importante des marchés publics<sup>424</sup> et privés. En 2018 les deux pays ont convenu de projeter un nouveau plan quinquennal 2019-2023 de coopération et ont signé un accord pour la réalisation d'un projet d'exploitation du phosphate et du gaz naturel pour 6 Mrd USD<sup>425</sup>. La Chine a terminé début 2019 les travaux à Alger de la nouvelle aérogare ainsi que de la plus grande mosquée d'Afrique. La construction d'un grand port à l'ouest d'Alger pour 3 Mrd USD est en phase d'évaluation, alors qu'en juin 2019 l'Algérie rejoint officiellement l'initiative de la « nouvelle route de la soie », le Covid-19 ayant accéléré de manière inattendue son adhésion. Egalement en juin de cette année, un centre d'innovation entre la société chinoise ZTE et l'Agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques (ANPT) a été inauguré. Dans ce sens la Chine est depuis 2013 le 1er

---

<sup>420</sup>C-A.Michalet ,(1993), op.cit.

<sup>421</sup> Volet commercial, coopération économique et financière, flux d'investissement

<sup>422</sup> Selon le Ministre du Commerce : « l'Algérie n'aurait jamais dû signer l'AA avant d'adhérer à l'OMC »

<sup>423</sup> Ces entreprises emploient principalement des travailleurs chinois

<sup>424</sup> Plus récemment la Chine s'engage également dans les infrastructures des hydrocarbures

<sup>425</sup> Ce complexe assurera à l'Algérie des revenus en devises fortes à hauteur de 1.9 Mrd USD par an

fournisseur commercial, en exportant en 2019 pour 7.6 Mrd USD, soit 18.25% du total des importations algériennes.

La coopération entre l'Algérie et la France. Selon les estimations, environ 450 entreprises françaises sont implantées en Algérie, employant environ 40'000 salariés et générant plus de 100'000 emplois indirects. La France demeure, avec un volume de 9.3 Mrd USD, le 2<sup>e</sup> fournisseur (après la Chine) et le 1<sup>er</sup> client en 2019 avec des taux de 14.11% et 10.2% du total. Les exportations françaises consistent principalement en céréales, produits pharmaceutiques, automobiles et carburants, alors que les investissements sont principalement concentrés dans les activités financières et d'assurance, l'industrie manufacturière et les industries extractives. La croissance rapide de ce dernier secteur a reçu un coup dur fin 2019, quand l'Algérie a empêché la reprise par Total des actifs de la société Anadarko<sup>426</sup>, en raison de « l'incompatibilité » de cette transaction avec la législation algérienne. Néanmoins, Total et Sonatrach ont renforcé leur coopération en juin 2020 par un accord renouvelant leur partenariat et qui permet de prolonger pour 3 années supplémentaires l'approvisionnement du marché français en GNL. Une réunion du Comité mixte économique franco-algérien s'est déroulée à Alger en mars 2020.

La présence économique émirienne en Algérie, peu connue au grand public, est importante. Les investissements des entreprises sont estimés à 10 Mrd USD, notamment dans la pétrochimie<sup>43</sup>, la mécanique, les dérivés du pétrole, dans l'immobilier, la transformation de l'acier, la production de tabac et la gestion des ports via le groupe Dubaï Port World. De plus, 40 accords et mémorandums d'entente ont été signés portant sur la gestion des parcs industriels, les petites et moyennes entreprises, le tourisme, la double imposition, l'agriculture et les transports. Lors d'une visite du ministre des Affaires étrangères émirien début 2020 à Alger, les 2 pays ont confirmé leur volonté de renforcer le partenariat dans le but d'augmenter la valeur de leurs investissements à près de 20 Mrd USD à moyen terme.

Avec des échanges commerciaux entre Italie - Algérie qui atteignent 8 Mrd USD en 2019, contre 9.7 Mrd en 2018, l'Italie demeure le 3<sup>e</sup> fournisseur, cependant devient le 2<sup>e</sup> client après la France. L'Algérie a acheté 3.41 Mrd USD de marchandises italiennes en 2019, en baisse de 8.13% par rapport à 2018. Les exportations algériennes restent caractérisées par le secteur du gaz qui a connu en 2019 une baisse de 23.4% par rapport à 2018. Cette diminution s'est poursuivie au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2020 avec un taux de -32% par rapport à la même période 2019. Dans ce cadre, Eni, Enel et Edison ont réduit de moitié leurs engagements contractuels avec Sonatrach dans les nombreux accords signés ou prorogés en 2019 et 2020. L'Italie est aussi un investisseur important dans la construction et la fabrication du ciment ainsi que dans le chemin de fer. Environ 180 sociétés italiennes sont présentes sur le territoire.

Les relations économiques entre Allemagne – Algérie enregistrent depuis ces 6 dernières années une dynamique notable à travers une quinzaine de projets industriels pour 220 Mio USD. Actuellement plus de 200 entreprises allemandes sont implantées, particulièrement dans l'industrie mécanique qui vient en 1<sup>re</sup> position à travers en l'occurrence VW, en partenariat avec Sovac<sup>427</sup>, ainsi que MAN, Mercedes, ZF Friedrichshafen, Ferrostaal et Rheinmetall. Dans les secteurs des énergies renouvelables, des hydrocarbures et du pharmaceutique des entreprises comme BASF, Henkel, Linde Gas, Messer, Bayer, Merck, Boehringer Ingelheim sont actives, ce dernier ayant élargi son investissement avec le transfert de 70% de son portefeuille dans la production locale. Siemens a investi dans un partenariat de long terme avec l'installation de son centre de formation régional. Avec des achats d'équipements

---

<sup>426</sup> Total avait conclu un accord pour les actifs d'Anadarko en Algérie représentant 25% de la production nationale

<sup>427</sup> Le gouvernement a imposé en 2020 l'arrêt complet de cette industrie, les responsables de Sovac sont en prison



militaires en 2019 pour 843 Mio €, l'Algérie se classe à la 2<sup>e</sup> place parmi les clients d'armes allemandes après la Hongrie. En 2019, l'Allemagne s'est positionnée comme 5<sup>e</sup> fournisseur avec 2.83 Mrd USD alors que les exportations algériennes n'ont pas dépassé les 100 Mio USD. L'année 2019 a été marquée également par la visite à Alger en septembre de la chancelière allemande accompagnée d'une importante délégation économique.

Avec 7 Mrd USD d'échanges commerciaux en 2019, l'Espagne figure parmi les partenaires les plus importants en Algérie, en se plaçant comme 3<sup>e</sup> client et 4<sup>e</sup> fournisseur avec quelque 250 entreprises qui opèrent en Algérie<sup>428</sup>. Dans le secteur gazier Sonatrach opère sur des sites de production dans auxquels Cespsa et Repsol participent. Fin 2019 Cespsa a signé un accord de cession de ses parts dans le gazoduc Medgaz<sup>429</sup> en faveur de Sonatrach qui en devient actionnaire majoritaire. En 2020 un contrat avec Técnicas Reunidas pour 3.7 Mrd USD pour la réalisation d'une raffinerie de pétrole a été conclu. Après avoir été pendant longtemps le principal fournisseur de l'Espagne en gaz naturel, l'Algérie, en raison du prix plus avantageux du GNL, est surclassée par les États-Unis et la Russie durant 2019<sup>430</sup> et au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2020. Vu la demande plus faible, Repsol a annoncé début 2020 une réduction nette de la production en Algérie.

La coopération entre Turquie – Algérie se diversifie traditionnellement en vertu d'accords dans les secteurs textile, sidérurgique, énergétique, transport maritime et bâtiment. Fin 2019 Sonatrach a signé dans le cadre de sa stratégie d'internationalisation un contrat d'investissement en partenariat avec une entreprise turque pour 1.4 Mrd USD dans la construction d'un complexe pétrochimique en Turquie<sup>431</sup>. Les 2 pays ont signé début 2020 à Alger un accord portant le renouvellement du contrat d'approvisionnement de GNL pour les 5 prochaines années. La Turquie, avec 800 entreprises qui emploient plus de 28.000 personnes, est le 5<sup>e</sup> client et le 6<sup>e</sup> fournisseur commercial avec un volume global d'échanges de quelque 4.4 Mrd USD en 2019. Le président turc, lors d'une visite à Alger début 2020 avec une délégation économique, a rappelé que les investissements de son pays en Algérie ont atteint désormais 3.5 Mrd USD.

L'intégration régionale dans le monde arabe et africain (Zones de libre-échange GZALE et ZLECAF) reste très faible ce qui ne correspond pas à la fonction de pont qu'Alger souhaite exercer entre l'Afrique et l'Europe. Même l'adhésion à la GZALE<sup>432</sup> est remise en question, car l'Algérie déplore un manque à gagner en matière de fiscalité douanière qui a mené à revoir les listes des produits éligibles. Tout comme pour l'AA, le nouveau gouvernement souhaite renégocier les termes de cet accord. Signée début 2018 par l'Algérie et ratifiée fin 2019, l'adhésion à la ZLECAF<sup>433</sup> est entrée vigueur en juillet 2020.

---

<sup>428</sup> Des groupes espagnols sont impliqués dans 65 projets d'investissement ces 15 dernières années pour plus d'1.5 Mrd USD devant générer 5'600 postes d'emplois directs.

<sup>429</sup> Relie sous la Méditerranée les installations algériennes de Béni Saf jusqu'au port d'Almería en Espagne

<sup>430</sup> Les livraisons algériennes vers l'Espagne ont baissé de 38.4% en 2019

<sup>431</sup> Ce partenariat permet un transfert de technologie en Algérie pour la production de propylène et polypropylène

<sup>432</sup> Grande Zone Arabe de Libre-échange

<sup>433</sup> Zone de Libre-échange Commerciale Africain

### Section 03 : Mesure de l'attractivité des IDE à travers les indicateurs institutionnels

Dans le cadre de la relation qui existe entre l'attractivité des IDE et le climat des affaires (notamment sur la base du classement DB), plusieurs études ont montré l'impact positif et significatif entre les deux. En fait, et comme résultat initial, un pays qui a de bons indicateurs « Doing Business » attire davantage les IDE (Bayraktar, 2013). Beaucoup d'auteurs s'y sont consacrés et ont contribué à l'enrichissement de cette littérature, à savoir l'attractivité des IDE et le climat des affaires. Précisément, (Azman-Saini et al., 2010), ont essayé d'examiner le lien qui existe entre la liberté économique, l'IDE et la croissance économique dans un échantillon de 85 pays (y compris le Maroc, l'Algérie, la Tunisie et l'Égypte) pour la période 1976-2004, et ils ont trouvé que les pays qui ont une liberté économique tirent profit des retombées positives des IDE. De même, (El Moutaoukil & Sadik, 2019) et sur un échantillon de 46 PED (dont 6 pays de la région MENA), ont trouvé que les facteurs institutionnels notamment ceux liés aux libertés économiques sont des déterminants de l'attractivité des IDE. Ainsi, (Bénassy-Quéré et al. 2005 ; Uddin et al. 2019) ont utilisé certains indicateurs de Doing business, comme la facilité de création d'une entreprise, droit des contrats, droit de propriété, liberté de commerce international..., pour démontrer le rôle que joue les institutions dans l'attractivité des IDE, et ils ont constaté que ces facteurs ont un impact significatif sur cette dernière et par conséquent les bonnes institutions stimulent l'investissement. D'autres auteurs comme (Moussa et al. 2016), ont utilisé l'indice de liberté économique pour identifier l'impact de la liberté économique sur les flux d'IDE pour un échantillon de 156 pays, et ils ont trouvé de leurs parts que cet indice a un impact positif sur l'attractivité des IDE. Pour (Toufik et al. 2019), ils ont essayé de tester la liaison entre les investissements directs étrangers et la dynamique entrepreneuriale au Maroc en utilisant des informations qui découlent des rapports Doing Business (pour la période 2004-2014)<sup>434</sup>, ainsi, ils ont trouvé que les IDE sont influencés uniquement par le nombre de jours nécessaires pour l'enregistrement des entreprises et que l'environnement législatif relatif aux procédures de lancement et de démarrage des entreprises joue un rôle décisif dans l'acte d'entreprendre au Maroc. Enfin, (Gouenet & Nguena, 2014) ont trouvé pour le cas du Cameroun que l'instabilité sociopolitique influence négativement le climat des affaires et les flux entrants d'IDE..<sup>435</sup>

De nombreuses institutions et forums régionaux et internationaux ont contribué à la publication d'un ensemble de critères et d'indicateurs qui aideront les investisseurs à connaître le climat des affaires et la qualité des institutions aptes à attirer les investissements. Les faits ont montrés que malgré le manque d'objectivité et de précision de ces indicateurs, les décideurs, les investisseurs et les entrepreneurs se fient à leur lecture pour connaître les conditions qui prévalent dans un pays donné. Dans cette section, nous analysons un ensemble d'indicateurs qui caractérisent le climat des affaires et la qualité des institutions en Algérie, pour le confronter par la suite à celui de quelques pays arabes. Parmi les indicateurs retenus, nous citons l'Indice de compétitivité mondiale (IG), la liberté économique, et la pratique des affaires.<sup>436</sup>

<sup>434</sup> Les variables utilisées sont les suivantes : flux d'IDE entrants, nombre d'entreprises créées, start-up time, start-up régulation, frais de dépôt, frais de dossier

<sup>435</sup> Hicham Lam'hamdi, "investissements directs étrangers et climat des affaires dans les pays de l'Afrique du nord : analyse comparative dans le cadre du classement « doing business »", revue économie, gestion et société, n°22 février 2020, p 7.

<sup>436</sup> M'hamed Seghier , Ouahiba Ait Habouche-Mihoub : « Mesure de l'attractivité des IDE à travers les indicateurs institutionnels » revue el wahat pour les recherches et les études , en cour de publication.

## 1.1 L'Indice de compétitivité mondiale (IG):

Cet indicateur est l'un des plus importants indicateurs élaborés par le Forum économique mondial de Davos/Suisse. Il mesure la compétitivité des pays et permet d'apprécier les forces et les faiblesses dans l'environnement économique et la qualité des institutions d'un pays donné. Il est également considéré comme un outil d'orientation des politiques économiques tant au niveau macroéconomique que microéconomique afin de promouvoir la compétitivité économique. La compétitivité selon le livre annuel de la compétitivité mondiale est définie comme la capacité de l'État à créer un climat concurrentiel qui peut soutenir les affaires à la lumière des différences politiques, sociales et culturelles sous lesquelles elles opèrent.

Il est calculé sur la base d'une combinaison de données statistiques et d'informations issues d'une enquête d'opinion menée annuellement auprès de décideurs économiques et de chefs d'entreprises et réalisée en collaboration avec un réseau d'instituts partenaires. L'édition 2019 couvre 141 économies représentant 99% du PIB mondial. Le GCI 4.0 est le produit d'une agrégation de 103 indicateurs individuels dérivés d'une combinaison de données. Les indicateurs sont organisés en 12 « piliers » (Mehouachi, 2019, p. 5): Institutions; Infrastructure; Adoption des TIC; Stabilité macroéconomique; Santé; Compétences; Marché de produits; Marché du travail; Système financier; La taille du marché; Le dynamisme des entreprises Et la capacité d'innovation.

La performance d'un pays pour les résultats globaux du GCI ainsi que pour chacune de ses composantes est rapportée comme un « score de progrès » sur une échelle de 0 à 100, où 100 représente la « frontière », optimale (Mehouachi, 2019, p. 5).<sup>437</sup>

### a. Situation de l'Algérie dans l'indice de compétitivité mondiale:

Le classement de l'Algérie n'a fait que se détériorer depuis 2007. Le tableau 01 ci-dessous, illustre cette situation avec un classement à la 110<sup>ème</sup> place en 2013. Par ailleurs, les répercussions du climat économique, politique et social qui a régné dans le pays depuis l'année 2017 sont très visibles.

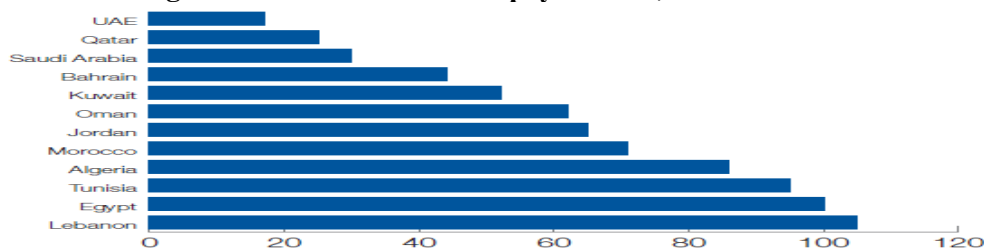
**Tableau N°40: « Evolution de classement de l'Algérie »**

Année	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
IGC	56,02	55,84	53,03	56,42	56,53	56,55	53,09	54,2	58,3	56,67	58,14	53,75
Classement IGC	77	81	99	83	86	87	110	100	79	87	86	92

Source : M'hamed SEGHIER , Ouahiba AIT HABOUICHE-MIHOUB : « Mesure de l'attractivité des IDE à travers les indicateurs institutionnels » revue el wahat pour les recherches et les études , en cour de publication.

Le graphique ci-dessous montre la position de l'Algérie et de certains pays arabes quant à leur classement par rapport à l'IGC mondiale 2017-2018.<sup>438</sup>

**Figure N°22: Classement des pays arabes, l'IGC mondiale**



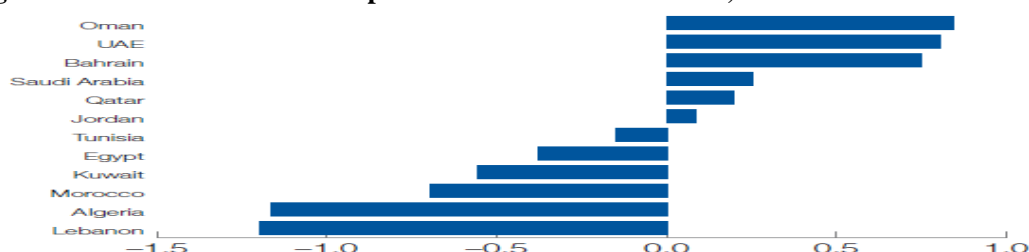
<sup>437</sup>M'hamed Seghier , Ouahiba Ait Habouche-Mihoub , op cite.

<sup>438</sup>M'hamed Seghier , Ouahiba Ait Habouche-Mihoub , op cite.

Source : Forum économique mondial, Indice de compétitivité mondiale 2017-2018, disponible à l'adresse [www.wef.ch/gcr](http://www.wef.ch/gcr).

Nous relevons que certains pays arabes sont très compétitifs à l'exemple des Émirats arabes unis, le Qatar et l'Arabie saoudite, qui se classent respectivement au 17e, 25e et 30e rang sur 137 pays. Le Maroc est mieux classé que l'Algérie. Les pays tels que l'Irak, la Libye et la Syrie n'apparaissent pas étant donné la difficulté d'accéder aux données nécessaires pour le calcul de l'indice. On relève d'après la figure N°23 qu'il existe d'importantes différences dans l'évolution de la compétitivité par pays au cours de la dernière décennie. Si le Bahreïn, Oman et les Émirats arabes unis ont réalisé des gains notables, le Maroc, l'Algérie et le Liban ont enregistré une baisse de leur compétitivité. Conjugué à la baisse des prix du pétrole, l'écart entre la compétitivité des pays arabes et celle des pays de l'OCDE s'est creusé ces deux dernières années (Brende, 2019).

Figure N°23: Évolution de la compétitivité dans le monde arabe, 2007-2017



Source : Forum économique mondial, Indice de compétitivité mondiale 2007-2008 et 2017-2018, disponible à l'adresse [www.wef.ch/gcr](http://www.wef.ch/gcr).

Sur les 12 piliers de l'IGC, les infrastructures et l'état de préparation technologique sont les domaines dans lesquels le monde arabe a réalisé les progrès les plus significatifs au cours de la dernière décennie par rapport aux pays de l'OCDE, grâce à des investissements dans les transports et les technologies de l'information et de la communication (TIC). Cependant, ces améliorations n'ont pas entraîné de gains par rapport aux pays de l'OCDE en innovation.<sup>439</sup>

Figure N° 24: Forces comparatives du monde arabe par rapport à la moyenne de l'OCDE et facteurs de force relative

Pillar	Comparative strength vs OECD (percent)		Relative strength (percent)		Pillar delta (score)
	2007-2008	2017-2018	2007-2008	2017-2018	
Institutions	-7.8	-2.8	5.0	4.1	0.09
Infrastructure	-18.6	-10.4	-6.2	6.6	0.69
Macroeconomic environment	4.3	-14.1	24.7	3.6	-0.79
Health and primary education	-9.1	-7.4	26.9	30.8	0.33
Higher education and training	-22.1	-18.9	-8.6	-2.5	0.39
Goods market efficiency	-11.5	-6.6	0.4	1.8	0.19
Labor market efficiency	-10.6	-14.4	-4.5	-11.4	-0.19
Financial market development	-16.5	-10.4	-0.2	-8.8	-0.27
Technological readiness	-28.8	-20.6	-22.4	0.9	1.15
Market size	-21.4	-5.9	-18.3	-1.5	0.86
Business sophistication	-16.0	-13.3	-4.1	-5.3	0.07
Innovation	-25.5	-21.9	-25.3	-21.3	0.27

Source: The Arab World Competitiveness Report 2018, disponible à l'adresse <https://fr.weforum.org>

L'écart entre l'OCDE et le monde arabe s'est creusé sur deux piliers, l'environnement macroéconomique et l'efficacité du marché du travail. Alors que le développement des marchés financiers a été affecté négativement par les crises financières mondiales, cet ensemble de pays arabes a été moins touché que les pays de l'OCDE. Il est à noter que les chiffres sont basés sur un échantillon constant de 10 pays: Algérie, Bahreïn, Egypte, Jordanie, Koweït, Maroc, Oman, Qatar, saoudite, et les Émirats. Les forces comparatives représentent

<sup>439</sup>M'hamed Seghier, Ouahiba Ait Habouche-Mihoub, op cite

les différences en pourcentage par rapport à la note moyenne de l'OCDE. Les forces relatives représentent les différences en pourcentage entre la contribution réelle du pilier à la compétitivité globale des pays et celle attendue en fonction de leur stade de développement. Par exemple, pour les pays du monde arabe, la santé et l'éducation primaire ont contribué à 11,5 % du score final de compétitivité en 2017, mais, selon les stades de développement des pays composant le groupe, son poids moyen était censé être de 8,8 %. Par conséquent, la contribution observée était supérieure de 30,8. En résumé de l'analyse de l'indice de compétitivité, malgré les résultats obtenus dans le domaine de la compétitivité, il exige toutefois que tous les pays, notamment l'Algérie, adoptent des réformes solides et qualitatives pour atteindre des performances compétitives élevées, spécifiquement sur le plan des infrastructures, l'axe de l'efficacité du marché du travail, l'axe du développement du marché financier, l'axe de la préparation technologique, l'axe de l'innovation, qui sont tous des composants de l'environnement des affaires et de la qualité des institutions. Cette performance concurrentielle a un impact certain sur l'attrait de la région pour l'investissement étranger et se distingue par un climat des affaires et une qualité des institutions appropriées.

### 1.2 L'indice de liberté économique:

Créé depuis 1995 par "The Heritage Foundation" (un think tank américain) et le "Wall Street Journal", publié dans *Economic Freedom of the World*, cet indicateur évalue dans quelle mesure les politiques et les institutions des pays soutiennent la liberté économique. Les pierres angulaires de la liberté économique sont le choix personnel, l'échange volontaire, la liberté d'entrer sur les marchés et de soutenir la concurrence, et la sécurité de la personne et de la propriété privée. 42 statistiques sont utilisées pour construire un indice de synthèse et pour mesurer le degré de liberté économique dans 5 grands domaines.

- **La politique du gouvernement:** Au fur et à mesure que les dépenses du gouvernement, la fiscalité et la taille des entreprises contrôlées par le gouvernement augmentent, le processus décisionnel du gouvernement se substitue aux choix individuels et la liberté économique est réduite.
- **Le Système juridique et les droits de propriété:** La protection des personnes et de leurs biens acquis légitimement est un élément central de la liberté économique et de la société civile. En effet, c'est la fonction la plus importante du gouvernement;
- **La stabilité monétaire:** L'inflation érode la valeur des salaires et de l'épargne légitimement gagnés. L'argent "sain" est donc essentiel pour protéger les droits de propriété. Lorsque l'inflation est non seulement élevée mais aussi volatile, il devient difficile pour les individus de planifier pour l'avenir et donc d'utiliser efficacement la liberté économique;
- **Le Libre-échange international:** La liberté d'échange dans son sens le plus large, d'acheter, vendre, conclure des contrats, etc., est essentielle à la liberté économique, qui est réduite lorsque la liberté d'échange n'inclut pas les entreprises et les particuliers d'autres pays;<sup>440</sup>
- **La Réglementation:** Les Etats utilisent non seulement un certain nombre d'outils pour limiter le droit d'échanger à l'échelle internationale, mais ils peuvent aussi élaborer des règlements onéreux qui limitent le droit d'échanger, d'obtenir du crédit, d'embaucher ou de travailler, ou d'exploiter librement des affaires.

L'indice intègre 42 variables distinctes. Chaque composant (et sous-composant) est placé sur une échelle de 0 à 10 qui reflète la distribution des données sous-jacentes. Lorsque des sous-composantes sont présentes, une moyenne des cotes des sous-composantes pour calculer la cote des composantes. La moyenne des cotes des composantes dans chaque domaine est ensuite établie pour calculer les cotes pour chacun des cinq domaines. À leur

<sup>440</sup>M'hamed Seghier, Ouahiba Ait Habouche-Mihoub, op cite.

tour, la moyenne des cinq domaines est établie pour calculer la cote de synthèse pour chaque pays. Pour obtenir une meilleure évaluation de l'Indice mondial de liberté économique, les gouvernements doivent tenir compte de certaines mesures et s'abstenir de faire d'autres, en plus de protéger les particuliers et leurs biens contre toute forme d'abus de propriété, en particulier la saisie et la confiscation.

**a. Guide de l'indicateur:**

Il repose sur 4 indicateurs complexes : Règle de droit, Actions publiques limitées, Efficacité réglementaire et Marchés ouverts.

- De (0 à 49.9) Indique une très faible liberté économique;
- De (50 à 59.9) Indique une faible liberté économique;
- De (60 à 69.9) Indique une liberté économique modérée;
- De (70 à 79.9) Indique une liberté économique presque totale;
- De (80 à 100) Indique une Pleine liberté économique;

**b. La position de l'Algérie dans l'indice de liberté économique:**

Par rapport à cet indicateur, l'Algérie s'est classée 171<sup>ème</sup> sur 186 pays en 2019, tandis que la Libye et le Soudan en dernière position. La Jordanie, le Bahreïn, le Qatar et les Émirats arabes unis se sont classés au premier rang des pays arabes dans l'indice de la liberté économique en 2019, avec des indices oscillants entre 66.4 et 77.6 comme le montre le tableau 2 ci-dessus.<sup>441</sup>

**Tableau N° 41: Indice de la liberté économique de l'Algérie et de certains pays arabes**

ID pays	nom de pays	rang mondial	rang régional	score 2019
173	United Arab Emirates	9	1	77,6
134	Qatar	28	2	72,6
83	Jordan	53	3	66,5
11	Bahrain	54	4	66,4
115	Morocco	75	5	62,9
125	Oman	88	6	61,0
89	Kuwait	90	7	60,8
142	Saudi Arabia	91	8	60,7
168	Tunisia	125	9	55,4
50	Egypt	144	10	52,5
93	Lebanon	154	11	51,1
3	Algeria	171	12	46,2

Source : M'hamed SEGHIER , Ouahiba AIT HABOUCHE-MIHOUB , op cit.

L'Algérie avec un score de 46,2 se classe parmi les pays dont l'économie se caractérise par une très faible liberté économique. A l'inverse des pays arabes comme les Emirats Unis et le Qatar ont une liberté économique quasi- totale.<sup>442</sup>

Le tableau qui suit, détaille les composantes de cet indice pour l'Algérie et un échantillon de pays arabes

**Tableau N°42: Indice de la liberté économique de l'Algérie et de certains pays arabes**

Pays	United Arab Emirates	Qatar	Jordan	Bahrain	Morocco	Oman	Kuwait	Saudi Arabia	Tunisia	Egypt	Lebanon	Alegria

<sup>441</sup>M'hamed Seghier , Ouahiba Ait Habouche-Mihoub, op cite

<sup>442</sup>M'hamed Seghier , Ouahiba Ait Habouche-Mihoub, op cite

Pays	United Arab Emirates	Qatar	Jordan	Bahrain	Morocco	Oman	Kuwait	Saudi Arabia	Tunisia	Egypt	Lebanon	Alegria
Classement Mondial	9	28	53	54	75	88	90	91	125	144	154	171
Classement Régional	1	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	14
Score 2019	78	73	67	66	63	61	61	61	55	53	51	46
Protection de la propriété	82	65	58	64	57	58	53	55	49	37	40	32
efficacité judiciaire	87	60	53	51	47	52	43	63	43	48	27	36
intégrité du gouvernement	79	77	50	54	39	54	35	50	37	29	18	29
Poids des taxes et impôts	99	100	91	100	<b>72</b>	98	98	100	74	85	92	76
dépenses du gouvernement	69	57	73	63	73	33	<b>17</b>	58	74	68	76	49
Santé fiscale	89	94	61	<b>4</b>	67	16	99	19	38	0	0	19
Liberté d'investissement	80	71	62	71	70	75	57	72	77	66	<b>48</b>	62
libéralisation du travail.	81	66	53	71	<b>33</b>	57	62	63	50	52	47	50
Liberté monétaire	81	78	85	82	84	78	71	78	76	<b>62</b>	78	75
Liberté des échanges	84	83	81	84	77	87	79	76	71	72	79	<b>67</b>
Liberté d'investissement	40	60	70	75	65	65	55	45	45	60	60	<b>30</b>
liberté financière	60	60	60	80	70	60	60	50	30	50	50	<b>30</b>

Source : M'hamed SEGHIER , Ouahiba AIT HABOUICHE-MIHOUB , op cit.

La lecture des données du tableau N°42 nous donne l'explication de la très faible liberté économique de l'Algérie. Des défaillances sont enregistrées dans les sous-indicateurs pour chacune des variables suivantes (Protection de la propriété privée, Liberté des échanges, Liberté d'investissement et liberté financière).

Or, Il se trouve que ces variables caractérisent l'environnement des affaires et de la qualité des institutions. Par conséquent, il s'agit de remédier très rapidement à cet état de fait et d'entreprendre les réformes qui s'imposent si l'Algérie désire attirer les investissements directs étrangers.<sup>443</sup>

### 1.3 Indice de la facilité de faire des affaires "Doing Business:"

Cet indicateur étudie et analyse la facilité ou la complexité des procédures associées à la réalisation des affaires dans le pays cible, ce qui peut à son tour constituer un obstacle à la croissance et à la productivité, et dont il détermine l'attractivité de l'environnement des affaires. Il vise également à fournir une base pour comparer les mesures officielles imposées par l'État pour faire des affaires avec le succès de l'application des lois, la protection des droits, la mise en place d'un environnement législatif et juridique approprié et l'influence sur l'efficacité des réformes appliquées pour renforcer le rôle du secteur privé, attirer les investissements et créer de nouvelles possibilités d'emploi pour lutter contre le chômage.<sup>444</sup>

Publié par la Banque Mondiale dans des rapports annuels mesurant les réglementations favorables et défavorables à l'exercice de l'activité commerciale de 190 pays, cet indicateur comprend dix domaines se rapportant à la facilité de faire des affaires: création d'entreprise, Octroi de permis de construire, Raccordement à l'électricité, Transfert de propriété, Obtention de prêts, Protection des investisseurs minoritaires, Paiement des impôts, Commerce transfrontalier, Exécution des contrats et Règlement de l'insolvabilité.

<sup>443</sup>M'hamed Seghier , Ouahiba Ait Habouche-Mihoub, op cite

<sup>444</sup>M'hamed Seghier , Ouahiba Ait Habouche-Mihoub, op cite

## A. Définition du climat des affaires

Selon le dictionnaire Larousse, le climat peut être défini comme étant « l'ensemble des conditions de vie, des circonstances qui agissent sur quelqu'un ; milieu, ambiance, contexte ». Le climat regroupe ainsi, des facteurs qui influent directement sur le moral et l'humeur des personnes. Par interpolation, le climat des affaires est l'ensemble de variables (politiques, économiques et sociales) qui ont un impact direct sur le moral des investisseurs et sur leur décision d'investissement dans un espace géographique bien déterminé. Le climat des affaires regroupe, tant les opportunités que les entraves que peuvent trouver des investisseurs dans un pays donné dans leur processus de création d'entreprise, ou d'investissement en général.<sup>445</sup>

Selon la Banque Mondiale, le climat de l'investissement est l'ensemble des facteurs propres à la localisation de l'entreprise, qui influent sur les opportunités de marché ou le désir des entreprises d'investir à des fins productives, de créer des emplois et de développer leurs activités. Les politiques et le comportement des pouvoirs publics ont une influence très importante en raison de l'incidence qu'ils ont sur les coûts, les risques et les obstacles à la concurrence<sup>446</sup>.

## B. Définition de Doing Business

Doing Business est une expression anglaise, qui signifie en termes simple faire des affaires. C'est notamment le nom d'un service du Groupe de la Banque Mondiale qui évalue les réglementations et les pratiques des affaires de différents pays. Afin de, déterminer ceux qui offrent le plus de facilités aux opérateurs économiques.

Doing Business est un rapport qui met en évidence l'indice de facilité de faire des affaires, il classe ainsi les pays selon les facilités offertes<sup>447</sup> Doing Business s'intéresse à toutes les étapes de cycle de vie d'une entreprise. En effet, ce dernier passe généralement par quatre phases fondamentales et chacune d'entre elles englobe un certain nombre d'indicateurs sur lesquels repose l'étude Doing Business.<sup>448</sup>

Nous pouvons résumer cela comme suit :

- **Naissance**: cette première phase représente le commencement ou le début des opérations que l'entreprise va connaître durant sa vie. Les indicateurs que Doing Business regroupe dans ce premier temps sont :

✱ La création d'entreprise

- **Croissance** : cette deuxième est une phase de dynamisme car l'entreprise existedéjà mais, cherche à poser ses assises et à se frayer une place dans l'environnement qui l'entourent acquérant un terrain. Les indicateurs incorporés dans ce second temps sont :

✱ L'octroi de permis de construire

✱ Le raccordement à l'électricité

✱ Le transfert de propriété

- **Maturation** : cette troisième est une phase à travers laquelle l'entreprise à besoin de liquidité afin, d'accroître son activité elle recherche les financements nécessaires à sa pérennité. Les indicateurs pris en compte par Doing Business dans ce troisième temps sont:

✱ L'obtention de prêts

✱ La protection des investisseurs

<sup>445</sup> N. Malek, Z. Bouzida, A. Dahlab, ' ' Etude Analytique Du Climat Des Affaires En Algérie : appréciation à Travers Les Indicateurs De Doing Business 2016 et 2017', Revue Cahiers Economiques, Volume : 10 – Numéro : 02 (2018),p536.

<sup>446</sup> Banque Mondiale, « Rapport sur le développement mondial 2005: un meilleur climat d'investissement pour tout le monde».

<sup>447</sup> Les pays sont d'abord classés pour chacun de ces dix aspects, puis une moyenne est établie pour aboutir à un classement général

<sup>448</sup> N. Malek, Z. Bouzida, A. Dahlab, op cite, p537.



- **Déclin** : Cette dernière phase est assez cruciale dans la vie d'entreprise. Car si elle ne met pas tout en œuvre pour sauver la situation elle se voit disparaître ou dissoute. Dans ce quatrième temps, Doing Business retient les indicateurs suivants :

- ✳ L'exécution des contrats
- ✳ Le règlement de l'insolvabilité

Tout au long de son existence, l'entreprise effectue des opérations quotidiennes nécessaires à son fonctionnement. Dans ce sens, l'enquête Doing Business inclut les indicateurs suivants :

- ✳ Le paiement des impôts
- ✳ Le commerce transfrontalier<sup>449</sup>

#### a. Méthodologie de classement:

Les économies sont classées selon leur facilité à faire des affaires, de 1 à 190. Etre bien classé signifie que l'environnement réglementaire est plus propice à la création d'entreprise.

#### b. Le score de la facilité de faire des affaires:

Le score recense l'écart de chaque économie par rapport à la meilleure performance réglementaire pour chaque indicateur, à travers toutes les économies couvertes par Doing Business qui peuvent être observés à tout moment. Il est calculé sur une échelle de 0 à 100, où 0 représente la performance la plus basse et 100 représente la meilleure.<sup>450</sup>

**Tableau N° 43: Le classement général: la facilité à faire des Affaires**

Economie	Emirats arabes	Bahrein	Maroc	Arabie saoudite	Oman	Jordanie	Qatar	Tunisie	Koweït	Égypte	Liban	Algérie
Classement	16	43	53	62	68	75	77	78	83	114	143	157
Création d'entreprise	17	67	43	38	32	120	108	19	82	90	151	152
Obtention d'un permis de construire	3	17	16	28	47	138	13	32	68	74	164	121
Raccordement à l'électricité	1	72	34	18	35	69	49	63	66	77	127	102
Transfert de propriété	10	17	81	19	52	78	1	94	45	130	110	165
Obtention de prêts	48	94	119	80	144	4	119	104	119	67	132	181
Protection des investisseurs minoritaires	13	51	37	3	88	105	157	61	51	57	114	179
Paiement des taxes et impôts	30	1	24	57	11	62	3	108	6	156	116	158
Commerce transfrontalier	92	77	58	86	64	75	101	90	162	171	153	172
Exécution des contrats	9	59	60	51	69	110	115	88	74	166	131	113
Règlement de l'insolvabilité	80	60	73	168	97	112	123	69	115	104	151	81

Source : M'hamed SEGHIER, Ouahiba AIT HABOUCHE-MIHOUB, op cit.

Afin de donner un aperçu de l'indice de faire des affaires, nous étudierons les sous-indicateurs les plus importants de l'année 2020, qui ont été partagés par (190) pays.

#### c. Indice de création d'entreprise:

Enregistre toutes les procédures, les délais et le coût nécessaires à la création d'une entreprise. Pour rendre les données comparables sur 190 économies, Doing Business utilise une entreprise type qui est détenue à 100% au niveau national, a un capital de départ équivalent à 10 fois le revenu par habitant, exerce des activités générales à caractère industriel

<sup>449</sup> N. Malek, Z. Bouzida, A. Dahlab, op cite, P537.

<sup>450</sup> M'hamed Seghier, Ouahiba Ait Habouche-Mihoub, op cite

ou commercial et employé, dès le premier mois de son entrée en exercice, entre 10 et 50 personnes. Selon Doing Business, afin de créer une entreprise en Algérie, il est nécessaire de passer par (12) mesures coûtant jusqu'à 11,30 % du revenu moyen par habitant, et nécessitant 18 jours alors qu'au Émirats arabes unis, il est nécessaire de passer par (02) procédures dans un laps de temps de 3 jours et demi. En Tunisie et en Arabie saoudite, il suffit de 3 procédures dans un délai de 9 jours. En termes de coût, Bahreïn a atteint le coût le plus bas de la création d'un nouveau projet (1%) de ce revenu par habitant, tandis que la Liban a atteint le pourcentage le plus élevé en termes de coûts de création de la nouvelle entité juridique, qui est estimé à (42,3%). Cet indicateur peut être résumé dans le tableau suivant:<sup>451</sup>

**Tableau N°44: L'indice de l'établissement de l'entité juridique pour les affaires en Algérie et dans certains pays arabes 2020/2019**

Economie	Émirats arabes	Tunisie	Oman	Arabie saoudite	Maroc	Bahreïn	Koweït	Égypte	Qatar	Jordanie	Liban	Algérie
Création d'ETS	17	19	32	38	43	67	82	90	108	120	151	152
Score Création d'entreprise	95	95	94	93	93	90	88	88	86	85	78	78
Procédures - Hommes (nbr)	2	3	4	3	4	6	5	5	8	7	8	12
Temps Ho jours	3.5	9	4	10	9	8	19	12	8.5	12	15	18
Coût - Hommes (% du R/H)	17	2,9	3,1	5,4	3,6	1	1,7	20	6,3	23	42	11
Procédure - Femmes nb	3	3	5	4	4	7	6	6	9	8	8	12
Temps - Femmes j	4.5	9	5	11	9	9	20	13	9.5	13	15	18
Coût - Femmes (% du revenu par h)	17	2,9	3,1	5,4	3,6	1	1,7	20	6,3	23	42	11
Capital mini	0	0	0	0	0	2,9	0	0	0	0,1	42	0

Source : M'hamed SEGHIER , Ouahiba AIT HABOUCHE-MIHOUB , op cit.

Il ressort que l'Algérie est relativement en retard que ce soit en termes de procédures que de temps pour créer une entité. En termes de coût et de capital minimum, l'Algérie présente un avantage par rapport à certains pays à l'exemple des pays du Golfe qui présentent un revenu élevé par habitant et qui se trouvent être financièrement non rentables au début de l'activité commerciale.

#### d. Indice de paiement des taxes et impôts:

Cet indice Prend en compte toutes les taxes et impôts, y compris les cotisations obligatoires qu'une entreprise doit payer ou qui lui sont retenues par année, et évalue les démarches administratives nécessaires pour leur paiement. Selon doing business, l'Algérie a enregistré un total de 27 paiements, qui comprennent toutes les mesures liées au paiement de divers droits et taxes, prenant 265 heures et 66.1% du bénéfice total, alors que le Bahreïn était le premier au monde arabe au total (03) paiements qui comprennent toutes les procédures liées au paiement des différents droits et taxes, nécessitant 23 heures et (13.8%) du bénéfice total, suivi respectivement par le Qatar et le Koweït, avec respectivement 4 et 12 paiements pour 41 et 98 heures et 11,3% et 13% du bénéfice total. Cet indicateur peut être résumé dans le tableau suivant:<sup>452</sup>

**Tableau N°45: Indice de paiement des impôts en Algérie et dans certains pays arabes 2020/2019**

<sup>451</sup>M'hamed Seghier , Ouahiba Ait Habouche-Mihoub, op cite

<sup>452</sup>M'hamed Seghier , Ouahiba Ait Habouche-Mihoub, op cite

Economie	Bahreïn	Qatar	Koweït	Oman	Maroc	Émirats arabes saoudite	Jordanie	Tunisie	Liban	Égypte	Algérie	
Paiement des taxes et impôts	1	3	6	11	24	30	57	62	108	116	156	158
Score	100	99	93	90	87	85	81	79	69	68	55	54
Paiements (nbr par an)	3	4	12	15	6	5	4	9	8	20	27	27
Délai h par an	23	41	98	68	155	116	104	97	144	181	370	265
Total à payer (% du B brut)	14	11	13	27	46	16	16	29	61	32	44	66
I. post. à la déclaration d'impôts				85	99	55	32	36	53	28	36	50

Source : M'hamed SEGHIER , Ouahiba AIT HABOUCHE-MIHOUB , op cit.

L'Algérie est très en retard dans le domaine de l'indice de paiement des impôts, qui confirme l'existence d'institutions non attrayantes pour les IDE. Son environnement se caractérise par un volume d'impôt très élevé comparativement à d'autres pays arabes. Aussi, des réformes touchant le secteur des impôts sont nécessaires pour le rendre plus attrayant aux investissements.

#### e. Indice de commerce transfrontalier:

Il répertorie les délais, les coûts liés à la logistique des exportations et importations, le cumul des délais et des coûts (hors droits de douane) associés à trois catégories de procédures: respect des exigences en matière de documentation, respect des procédures de commerce transfrontalier et transport intérieur qui font partie du processus global d'exportation ou d'importation d'une cargaison de marchandises.

L'Algérie a réalisé en 2020: pour une opération d'exportation un coût pouvant atteindre jusqu'à 967 \$, avec un délai de 229 heures alors que pour une opération d'importation, on enregistré un coût de (809) \$ avec un délai de 306 heures. En 2020, Le Maroc s'est classé premier avec un coût d'exportation de 223 \$ pour un délai de 32 heures, et un coût à l'importation de 344 \$ et un délai de 83 heures suivi par Oman, Jordanie, Bahreïn, Tunisie, Emirats, Qatar, Liban, Koweït et Égypte. Le tableau ci-dessous présente ces statistiques.<sup>453</sup>

**Tableau N°46: Indice du commerce transfrontalier en Algérie et dans certains pays arabes 2020/2019**

Economie	Maroc	Oman	Jordanie	Bahreïn	Arabie saoudite	Tunisie	Émirats arabes saoudite	Qatar	Liban	Koweït	Égypte	Algérie
classement	58	64	75	77	86	90	92	101	153	162	171	172
Score	86	84	79	79	76	75	74,1	72	58	53	42,2	38
Délai l'exportation:	6	28	53	59	37	12	27	25	96	84	48	80
Coût à l'exportat	156	279	131	47	319	375	462	382	480	665	258	593
Délai à l'exportat exigences	26	7	6	24	11	3	5	10	48	72	88	149
Coût à l'exportation exigences	67	107	100	100	73	200	140	150	100	227	100	374
Délai à l'importation	57	39	79	42	72	80	54	48	180	72	240	210
Coût à l'importation:	228	244	206	397	464	596	553	558	790	634	554	409
Délai à l'imp exigences	26	7	55	60	32	27	12	72	72	96	265	96
Coût import exig	116	124	190	130	267	144	283	290	135	332	1000	400

Source : M'hamed SEGHIER , Ouahiba AIT HABOUCHE-MIHOUB , op cit.

On relève un grand écart, entre l'Algérie et les autres pays arabes de notre échantillon concernant le coût et le temps à consacrer à une opération de commerce extérieur. Un écart

<sup>453</sup>M'hamed Seghier , Ouahiba Ait Habouche-Mihoub, op cite

de 146 heures est enregistré sur le délai l'exportation et écart de 140 heures sur le délai à l'importation alors qu'en termes de coût d'exportation et d'importation, cet écart est respectivement de 477 dollars et 56 dollars. Par conséquent, on peut affirmer que l'Algérie se caractérise par un climat d'affaires et une qualité des institutions défavorables s'agissant du coût du commerce extérieur comparativement au autres pays arabes.<sup>454</sup>

#### f. Indice d'Exécution des contrats

Il mesure la durée et le coût de résolution d'un litige commercial lorsqu'un tribunal local de première instance est compétent. En outre, il mesure la qualité du processus judiciaire en évaluant si chaque économie a adopté une série de bonnes pratiques favorisant la qualité et l'efficacité du système judiciaire en matière commerciale.

En Algérie, la qualité des procédures judiciaires avec un score de 5,50, nécessite 630 jours pour un règlement avec un coût estimé à (21,80%) de la créance. L'Egypte a une qualité des procédures judiciaires moindre que l'Algérie avec un délai de 1010 jours, et un coût estimé de 26.20%, voir le tableau N°47.

**Tableau N°47: Indice d'Exécution des contrats en Algérie et dans certains pays arabes 2020/2019**

Economie	Exécution des contrats	Score	Temps (jours)	Coût (% de la créance)	Qualité des procédures judiciaires
Émirats arabes unis	9	75,90	445	21,00	14,00
Arabie saoudite	51	65,30	575	27,50	11,50
Bahreïn	59	63,80	635	14,70	9,00
Maroc	60	63,70	510	26,50	9,50
Oman	69	61,90	598	15,10	7,50
Koweït	74	61,40	566	18,60	7,50
Tunisie	88	58,40	565	21,80	6,50
Jordanie	110	55,60	642	31,20	8,00
<b>Algérie</b>	<b>113</b>	<b>54,80</b>	<b>630</b>	<b>21,80</b>	<b>5,50</b>
Qatar	115	54,60	570	21,60	4,50
Liban	131	50,80	721	30,80	6,50
Égypte	166	40,00	1010	26,20	4,00

Source : M'hamed SEGHIER , Ouahiba AIT HABOUCHE-MIHOUB , op cit.

En termes de qualité des procédures judiciaires, de temps et de coûts découlant d'un processus d'exécution des contrats, nous notons qu'il existe une certaine convergence entre l'Algérie et le Groupe arabe. Aussi, par rapport à cet aspect l'Algérie a un environnement d'affaires et une qualité des institutions assez favorables pour attirer les IDE.<sup>455</sup>

<sup>454</sup>M'hamed Seghier , Ouahiba Ait Habouche-Mihoub, op cite

<sup>455</sup>M'hamed Seghier , Ouahiba Ait Habouche-Mihoub, op cite

## Section 04 : L'impact de petites et moyennes entreprises sur l'attraction des investissements étrangers

Dans ce volet, nous expliquerons l'impact positif des investissements étrangers sur les petites et moyennes entreprises qui touche également les macros entreprises. Nous aborderons aussi l'impact indirect de ces investissements étrangers sur les entreprises locales.

### 1. L'impact positif et l'impact indirect des investissements étrangers

#### - Impact positif sur les investissements nationaux et les investissements directs étrangers :

Les investissements locaux comprennent les grandes institutions ainsi que les petites et moyennes entreprises. Lorsque l'impact positif des petites et moyennes entreprises sur les investissements locaux est atteint en l'absence de concurrence de la part de ces institutions pour les entreprises nationales. C'est-à-dire lorsque des entreprises étrangères pénètrent dans de nouvelles unités de production, alors que les ressources financières nationales ne sont pas utilisées pour financer des investissements étrangers.

#### - L'impact indirect des petites et moyennes entreprises sur l'investissement étranger :

Ce type d'investissement dans les petites et moyennes entreprises à des externalités positives conduisant à une augmentation de la productivité du travail et du capital dans les pays d'accueil.

### 2. Investissements directs étrangers dans les petites et moyennes entreprises en Algérie

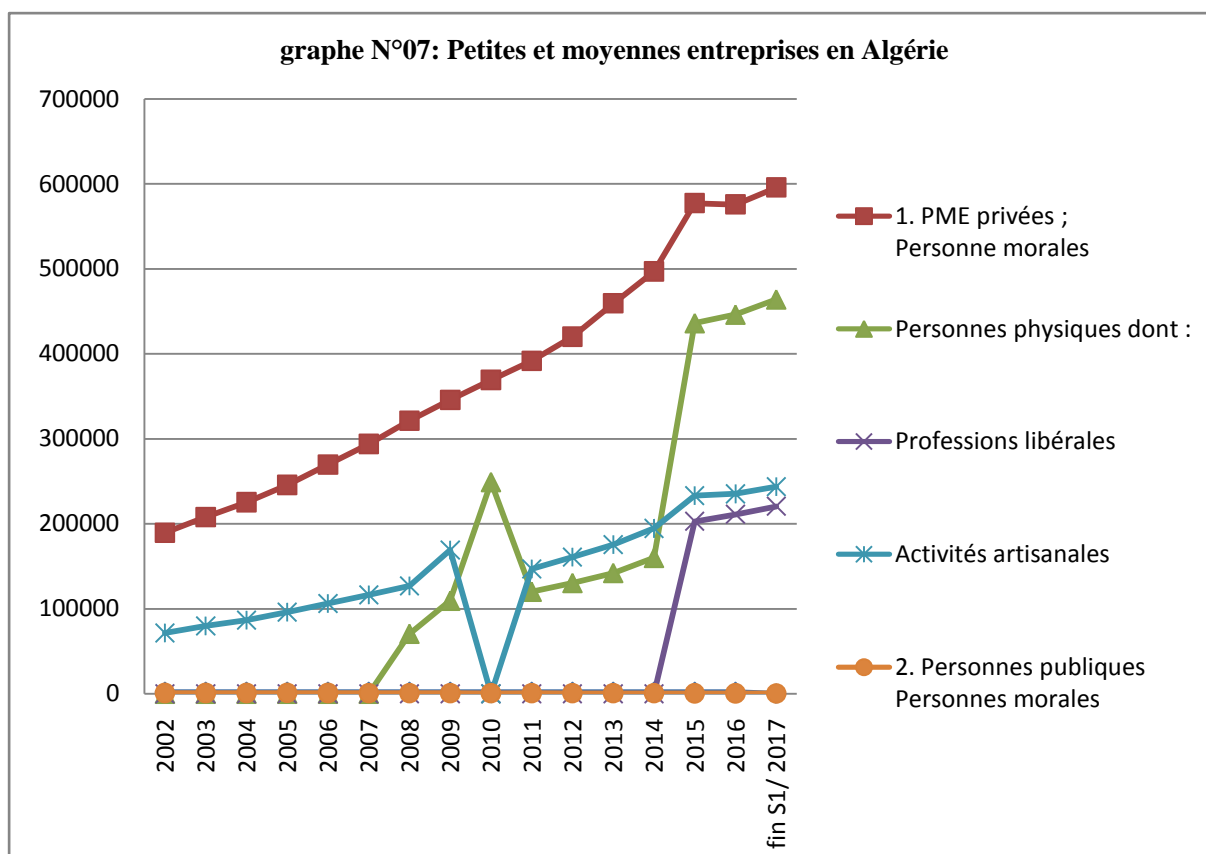
Avant d'aborder les IDE dans les PME, nous avons estimé le nombre de ces entreprises en Algérie. Cette estimation est mise en évidence dans le tableau ci-dessus :

Tableau N° 48 : nombres des petites et moyennes entreprises en Algérie

Types de PME	Nombres de PME							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>1. PME privées</b>	189552	207949	225449	245842	269806	293946	321387	345902
<b>Personne morales</b>								
<b>Personnes physiques dont</b>	/	/	/	/	/	/	70626	109496
<b>Professions libérales</b>	/	/	/	/	/	/	/	/
<b>Activités artisanales</b>	71523	79850	86732	96072	106222	116347	126887	169080
<b>2. Personnes publiques</b>	788	788	778	874	793	666	626	591
<b>Personnes morales</b>								
<b>Total</b>	261863	288587	312959	342788	376767	410959	519526	625069

Types de PME	Nombres de PME							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	fin S1/ 2017
<b>1. PME privées</b>	369319	391761	420117	459414	496989	577386	575906	595810
<b>Personne morales</b>								
<b>Personnes physiques dont :</b>	249196	120095	130394	142169	159960	436251	446325	464215
<b>Professions libérales</b>	/	/	/	/	/	202953	211083	220516
<b>Activités artisanales</b>	/	146881	160764	175676	194562	233298	235242	243699
<b>2. Personnes publiques</b>	557	572	557	557	542	438	390	264
<b>Personnes morales</b>								
<b>Total</b>	619072	659309	711832	777816	852053	1014075	1022621	1060289

Source: Ministère de l'industrie et de l'investissement, Bulletin statistique des petites entreprises Et moyennes.



Les PME privées représentent 99,93% de toutes les petites entreprises et moyennes en Algérie durant les années 2002 à 2017, ce qui confirme l'importance de secteur privé. Ce dernier a la capacité d'atteindre des taux de croissance élevés. Cependant, le nombre de PME publiques est seulement de 0.07%.

L'Algérie travaille depuis l'introduction de la loi du trésor et prêt pour attirer d'avantage d'investissements étrangers direct à travers le développement de nombreuses incitations. Malheureusement les résultats souhaités dans le secteur des PME n'ont pas été atteints. Le tableau suivant représente un résumé des investissements étrangers dans les petites et moyennes entreprises en Algérie durant l'année 2005-2017.

**Tableau N° 49: Investissements directs étrangers dans les petites et moyennes entreprises Algérie**

Investissement étranger	2005		2006			
	Nombre de projets	Montant en MDA	Nombre d'emplois	Nombre de projets	Montant en MDA	Nombre d'emplois
partenariat	35	19104	4145	10	42274	4398
Investissement direct étranger	49	93813	4511	27	43819	17067
<b>Total</b>	84	112917	8656	37	86093	21465

2007		2008			2011			
Nombre de projets	Montant en MDA	Nombre d'emplois	Nombre de projets	Montant en MDA	Nombre d'emplois	Nombre de projets	Montant en MDA	Nombre d'emplois
33	34452	4349	37	372602	4723	08	15249	1112
37	33967	5374	65	524989	6000	7	420497	100323
70	68419	9723	102	897591	10723	15	435745	11435

2012

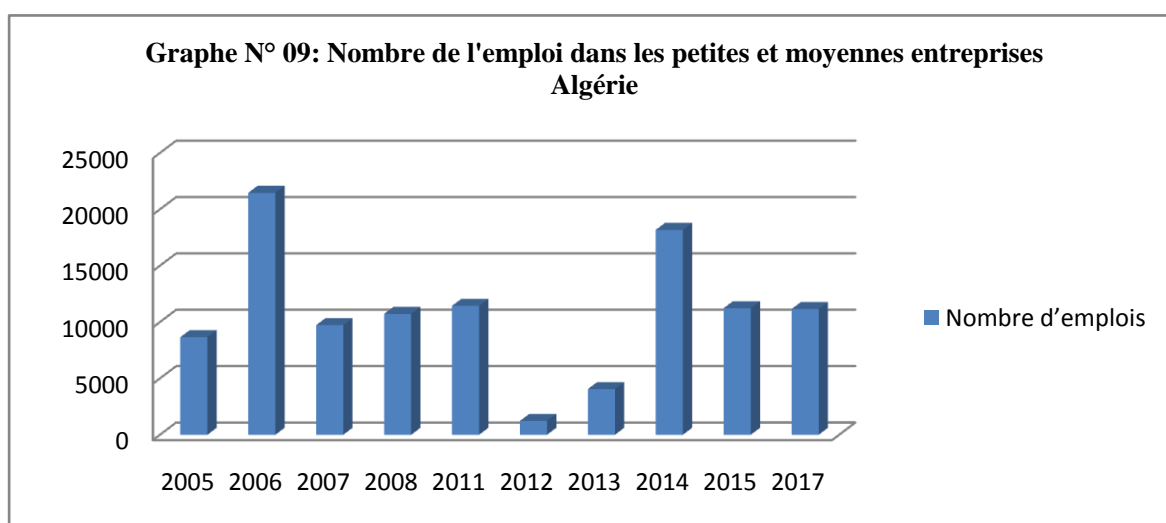
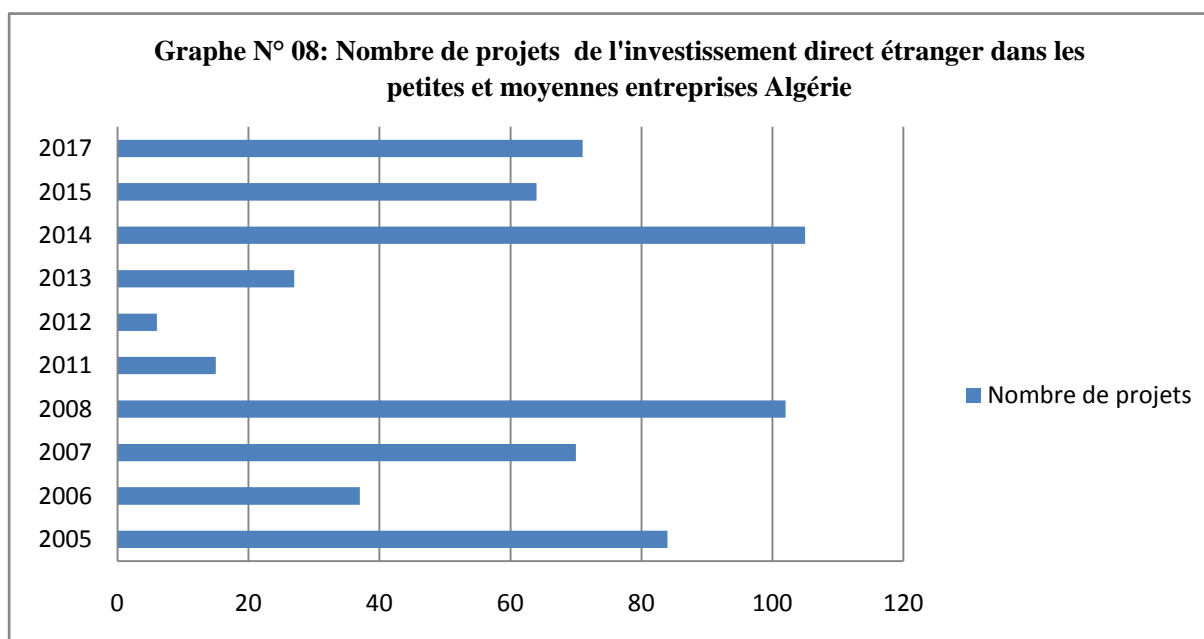
2013

2014

Nombre de projets	Montant en MDA	Nombre d'emplois	Nombre de projets	Montant en MDA	Nombre d'emplois	Nombre de projets	Montant en MDA	Nombre d'emplois
6	33725	1227	20	26691	2994	89	153540	1108
0	0	0	07	13201	1055	16	16687	17067
102	33725	1227	27	39892	4049	105	170227	18175

2015			2017		
Nombre de projets	Montant en MDA	Nombre d'emplois	Nombre de projets	Montant en MDA	Nombre d'emplois
/	/	/	/	/	/
64	63304	11230	71	263661	11152
64	63304	11230	71	263661	11152

Source : ANDI



Selon le tableau ci-dessus, le nombre de projets en 2005 est de 84, bien qu'il ait atteint une valeur de 112917 millions de dinars et créé 8656 emplois. En 2013 le nombre de projets lancés par le ministère de l'industrie, du développement et de l'investissement n'est que de 27,

ne représentant ainsi que 0,0036 % du total des petites et moyennes entreprises durant la même année, alors qu'il a atteint une valeur de 39892 millions de dinars et créé 4049 emplois. En 2017, durant cette même période, le nombre de projets d'investissements déclarés par les étrangers auprès de l'ANDI est de 71, ce qui ne représente au total que 2,43% du volume global. Ceci n'a finalement pas d'impact significatif sur les PME en Algérie. On ne peut pas compter la baisse ni même l'élimination du chômage dont souffre la société algérienne, en raison du faible nombre d'institutions étrangères et de la faiblesse des infrastructures. Aussi, parce que la plupart des investissements étrangers sont industriels, axés sur le secteur des hydrocarbures, caractérisés par leur utilisation des technologies avancées indisponibles localement et qui ciblent les grandes institutions. Pourtant, il a un effet indirect conduisant à une concurrence accrue sur le marché local, celui-là même qui paie les institutions nationales. Ces dernières doivent utiliser les technologies existantes de manière plus efficace, en plus de former et de qualifier les travailleurs conformément aux institutions étrangères. Les PME peuvent également être affectées par les investissements directs étrangers dans leurs relations avec les entreprises étrangères.

Le nombre de projets d'investissement étranger dans les PME a varié d'une année à l'autre. En 2014, le nombre de projets a atteint la valeur la plus élevée, estimée à 89 projets sous formes de l'investissement direct et partenariat. Cela explique ces deux formes les plus utilisés de localisation de l'investissement étranger dans les PME en Algérie.

Les entreprises en Algérie éprouvent aujourd'hui le besoin de créer un nouveau modèle de gestion, de contrôler les changements, d'établir une nouvelle stratégie de compétitivité basée sur la connaissance parfaite de l'environnement économique, de façon à maintenir durablement leurs avantages compétitifs. En effet, les PME locales pourraient bénéficier d'un apport considérable en matière de gestion et de savoir-faire technologique. Les entreprises algériennes et plus particulièrement les PME se caractérisent souvent par une insuffisance des capacités de technologie, ce qui pousse ces PME à s'engager sur le marché local sous forme de PME filiales d'entreprises étrangères pour pouvoir bénéficier d'une avancée à la fois managériale et technologique et de la possibilité d'accéder au marché étranger pour l'exportation.

Le nombre de l'investissement étranger dans les PME algériennes est faible, car de nombreux obstacles entravent le développement des projets de l'investissement dans ces entreprises, dont l'insuffisance des ressources financières. Pour financer les efforts de R&D ou les investissements liés à l'innovation, ces entreprises se trouvent confrontées à l'obstacle de l'accès au financement externe. En Algérie, les banques n'accordent pas assez de crédits aux PME, et il ya une absence de marché assurant une offre de capital risque. Un autre obstacle freinant le développement de l'innovation dans les petites entreprises est le manque d'information sur les évolutions technologiques. Il ya un manque de maîtrise des technologies et des nouveaux savoirs pour soutenir le processus d'innovation. En effet, les compétences internes des PME algériennes telles que chercheurs, techniciens, agents de production et de commercialisation, ... sont très faible.

A ce titre, il faut dire qu'en Algérie il n'y'a pas réellement un soutien financier des pouvoirs publics à la formation pour les petites et moyennes entreprises afin d'améliorer leurs compétences.

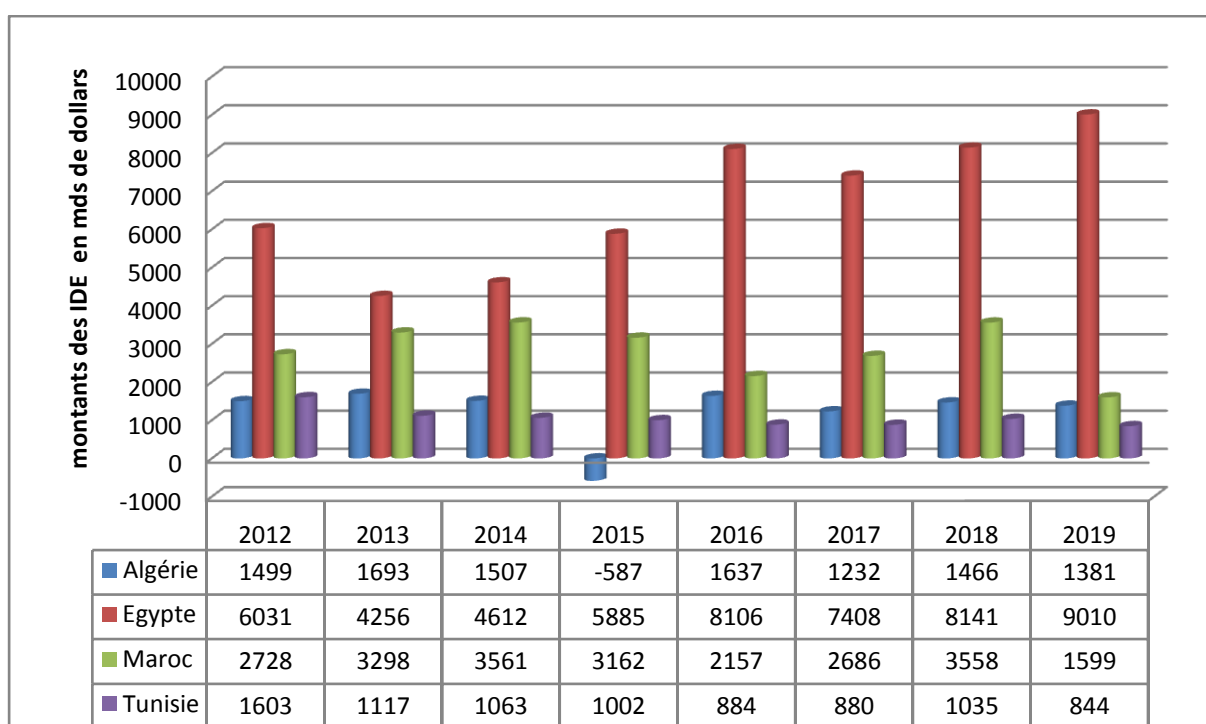
Sur cette base, les PME devraient être incitées à accroître la production et le volume des exportations de diverses manières, et l'une des solutions serait d'encourager les investissements étrangers directs, qui jouent un rôle important dans l'augmentation de la productivité et d'augmenter le niveau de développement économique.



La mise à niveau et la réhabilitation des petites et moyennes entreprises dépendent nécessairement de l'existence d'un concept de développement et le système de financement contribue positivement à répondre aux exigences et à la fourniture de programmes visant à fournir un soutien et des conseils en vue de la continuité et la durabilité. Un réseau de petites et de moyennes entreprises fournit l'une des conditions importantes pour attirer les étrangers privés, y compris les investisseurs, car il prépare les opportunités pour les entreprises internationales d'entreprendre des fusions ou des acquisitions. Outre l'existence de la compétitivité dans l'économie nationale, c'est ce qui donne la croissance des petites et moyennes entreprises dans un environnement institutionnel et d'affaire intégré qui permet d'attirer les investissements étrangers grâce à la compétitivité de la région.

### 1. Analyse comparative de l'attractivité des IDE et climat des affaires dans le cas des pays de l'Afrique du Nord

Graphes N° 10 : montant des IDE entrants pour la période 2012-2019 (en milliards de dollars)



Source : tableau réalisé par nos soins à partir des données ; The Arab Investment End Export Credit Guarantee Corporation, <http://dhaman.net/ar/research-studies/annual-report-latest/>

En ce qui concerne l'état des lieux de l'attractivité des IDE dans le cas des pays de l'Afrique du Nord (graphique N°10), nous constatons que l'Egypte (de 2012 à 2019) est le pays le plus attractif pour les IDE. En effet, en 2019, il a enregistré une entrée des flux de 9.010 Milliards de dollars (MM\$) pour se positionner comme le premier destinataire des IDE en Afrique du Nord et en Afrique malgré une baisse d'environ 9 % par rapport à 2017 (7,408 MM\$). Le Maroc de sa part, et durant toute la période objet de l'étude, a gardé sa position comme deuxième pays le plus attractif des IDE, il a enregistré en 2018 une entrée de 3,558 MM\$ (soit une augmentation de 14% par rapport à 2017), c'est la valeur la plus élevée dans l'histoire du Maroc en termes de flux entrants d'IDE. Pour le cas de la Tunisie et l'Algérie, les flux d'IDE vers ces deux pays restent plus ou moins faibles par rapport aux deux premiers pays. Pour la Tunisie, ces flux ont passé de 1,603 MM\$ en 2012 à 844 MM\$ soit une baisse de 31%, ces chiffres placent la Tunisie comme la quatrième destination des IDE en Afrique

du Nord. Concernant l'Algérie, et après une chute en 2015, il revient pour maintenir le même rythme d'entrée des IDE qu'il a enregistré avant cette année. En 2018, il a enregistré une entrée de 1,466 MM\$, avec ce chiffre, le pays est la troisième destination d'IDE en Afrique du Nord.

Après avoir examiné l'état des lieux de l'attractivité des IDE en Afrique du Nord, nous remarquons une certaine contradiction entre le classement du climat des affaires, et le montant des IDE entrants. En effet, le Maroc qui est le premier en termes du climat des affaires (53<sup>ème</sup> Mondial), la Tunisie (78<sup>ème</sup> Mondial) qui est la deuxième, sont classés derrière l'Egypte(114<sup>ème</sup> mondial) en termes d'entrée des IDE (Doing Business, 2020 ; CNUCED,2018), nous constatons donc, que le climat des affaires dans ces pays à lui seul ne peut pas être un facteur déterminant pour l'attractivité des IDE, un constat pareil pour les pays du BRIC<sup>456</sup>(Bayraktar, 2013), selon cet auteur, il est nécessaire d'étudier d'une manière séparée le lien qui existe entre le climat des affaires et l'entrée des IDE dans les pays développés et les pays en développement. De même, (Alouache& Ait Taleb, 2017), ont trouvé que l'évolution dans le classement Doing Business n'a pas d'influence sur l'évolution du flux d'IDE entrants en Algérie.

Donc nous pouvons dire que l'entrée des IDE dans les pays de l'Afrique du Nord est influencée par d'autres facteurs autres que le classement DOING Business (sans négliger le rôle primordial que joue ce dernier), comme les déterminants dites « classiques » des IDE à savoir le coût de la main d'œuvre, la taille du marché et la disponibilité de la main d'œuvre. L'Egypte peut être le bon exemple dans ce sens. En 2019 , le pays fut classé premier en Afrique du Nord et en Afrique en général en termes d'attractivité des IDE, sans pour autant présenter de bonnes performances en termes du climat des affaires, ainsi sa population qui atteint les 104 millions d'habitants<sup>457</sup> et sa situation géographique pourraient être des facteurs explicatifs, sans oublier le rôle que jouent les considérations politiques et géopolitiques qui caractérisent les pays investisseurs et les pays hôtes d'investissement.

## **2. Facteurs limitant l'attractivité des pays de l'Afrique du Nord (Algérie, Tunisie, Maroc)**

### **2.1. Facteurs concernant le climat des affaires**

Le climat de l'investissement est l'ensemble des facteurs propres à la localisation de l'entreprise qui influent sur les opportunités de marché ou le désir des entreprises d'investir à des fins productives, de créer des emplois et de développer leurs activités<sup>458</sup>. Des progrès importants ont été enregistrés par les pays de l'Afrique du Nord en matière d'amélioration de climat des affaires et d'augmentation de la part du secteur privé dans l'économie et par conséquent un afflux d'IDE. Cependant, malgré les efforts déployés, le climat des affaires au sein de ces pays a été jugé peu favorable au développement des entreprises à cause de l'existence des contraintes importantes qui découragent l'activité économique.

Un manque de dynamisme et d'innovation des investissements est lié à la présence des obstacles sérieux devant le développement des entreprises. Les contraintes auxquelles se heurtent

---

<sup>456</sup> Actuellement c'est le groupement des pays du BRICS, Il regroupe : le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine, l'Afrique de Sud.

<sup>457</sup> <https://countrymeters.info/fr/Egypt> consulté le 04/05/2021 à 15.01H

<sup>458</sup> Banque mondiale : Rapport sur le développement dans le monde 2005 : un meilleur climat pour tous le monde».

les entreprises peuvent varier considérablement d'un pays à l'autre et même au sein d'une région donnée à l'intérieur d'un même pays. Selon la banque mondiale<sup>459</sup>, les différents obstacles amputent le chiffre d'affaires des entreprises de plus de 25%, qui se répartissent entre autre, comme suit : difficultés d'exécution des contrats, délits, corruption, qualité des infrastructures, fardeau administratif, corruption.

### **1. Le cadre réglementaire et administratif de l'activité économique**

Le cadre réglementaire et administratif de l'activité économique limite l'entrée de nouvelles entreprises et la concurrence et contribue à un climat d'incertitude pour les entreprises. Toutefois, malgré les réformes et les progrès réalisés au niveau de l'administration, l'administration publique reste peu favorable aux mondes des affaires. Les investisseurs potentiels et les entreprises font face un ensemble de réglementations complexes et de conditions à remplir pour l'obtention de permis.

Le tableau N° 50 indique les conditions de création d'entreprise à savoir : Le nombre d'étapes, la durée et les coûts requis qu'une entreprise doit faire face pour pouvoir légalement commencer son activité. Le Maroc bénéficie d'un important avantage comparatif par rapport aux pays voisins en matière de nombre de procédures (04) auxquelles sont soumis les investisseurs. C'est la création des Centres Régionaux d'Investissements (CRI) qui a réduit le nombre de ces procédures par la présence, en leur sein, de plusieurs administrations représentées.

Le temps nécessaire pour commencer une affaire est encore un critère pour attirer les investisseurs étrangers. Cette durée est de 17.5 jours en Algérie ; elle est de 9 jours au Maroc et de 8 jours en Tunisie.

Le coût officiel de chaque procédure mesurée en pourcentage de revenu par habitant à supporter pour commencer une affaire est le plus élevé en Algérie, soit 11,8 %, alors que la Tunisie démontre une bonne compétitivité du pays par rapport à ses voisins (3.7 %) suivi du Maroc (4.3%).

Le critère du capital minimal nécessaire pour commencer une affaire est mesurée en pourcentage du revenu par habitant. Le capital minimal se situe à 00% en Algérie et la même

---

<sup>459</sup>Note : Les questionnaires de l'enquête demandaient aux entreprises immatriculés d'indiquer les valeurs soit en termes monétaires, directement en pourcentage du chiffre d'affaires, soit en termes du temps. Les « difficultés d'exécution des contrats » représentent la proportion des matières premières incorporées dont la qualité est inférieure au niveau convenu (pondérée par la part de ces éléments dans le chiffre d'affaires total), ainsi que les arriérés de paiement (en pourcentage du montant total des paiement, sur la base d'un taux d'intérêt de 10% pendant la durée moyenne de l'arriéré). La « réglementation » représente le temps consacré par les dirigeants de l'entreprise à traiter avec les agents de l'Etat (pondéré par le rapport du coût de la rémunération des dirigeants au chiffre d'affaires total), et l'écart entre les emplois effectifs et les emplois souhaités qui peut être attribué aux coûts réglementaires qu'impliquent le recrutement et le licenciement des employés (pondéré par la part du coût de la main-d'œuvre dans le chiffre d'affaires). La « corruption » représente le coût total des pots-de-vin rapporté au chiffre d'affaires. Les « délits » sont des pertes attribuables au vol, des coûts liés à la sécurité et des paiements versés au titre de la protection (en pourcentage du chiffre d'affaires). La catégorie « dysfonctionnements des équipements d'infrastructure » inclut le manque à gagner sur les ventes imputable aux interruptions des services d'électricité et de télécommunications, ainsi qu'aux pertes de marchandises ou aux dommages qu'elles subissent dans les transports. Pays sélectionnés pour donner une indication de la fourchette des valeurs.

en Tunisie et Maroc. L'augmentation de ce coût constitue un risque pour les entreprises et empêche le développement des investissements.

**Tableau N° 50 : nécessaires à accomplir pour entreprendre une affaire au Formalité Maghreb**

	Algérie	Tunisie	Maroc
<b>Procédure (nombre)</b>	12	6	4
<b>Durée (jours)</b>	17.5	8	9
<b>Cout(% du revenu par hab)</b>	11.8	4.3	3.7
<b>Capital min (% du revenu par habitant)</b>	0.0	0.0	0.0

Source : tableau réalisé par nos soins à partir des données de Doing Business 2019, in [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)

## 2. Difficultés d'accès aux crédits

Le problème de financement des Petites et Moyennes Entreprises est dû à un système bancaire strict qui impose des coûts de crédit élevés et des garanties exigeantes. Malgré l'entrée sur le marché des banques privées et étrangères, les banques publiques prédominent et monopolisent le marché bancaire et financier (particulièrement en Algérie).

L'environnement des marchés du crédit limite les possibilités d'intermédiation financière, tels que l'insuffisance des informations sur les crédits et le marché d'une part les organismes de crédit sont généralement peu fiables d'autre part.

La législation concernant les garanties à constituer pour accéder au crédit ou le plafonnement des taux d'intérêts peut s'avérer un obstacle à l'accès au crédit. En ce qui concerne la disponibilité de l'information relative aux crédits, le Maroc affiche les données les moins satisfaisantes. L'information est difficile à trouver presque dans les trois pays, ce qui rend l'accès au financement coûteux et difficile. Le processus de création des sociétés privées en Algérie est lourd et entraîne l'intervention de plusieurs intervenants tels que le notaire, les autorités fiscales, registre du commerce.

**Tableau N°51: Obtention du crédit au Maghreb**

	Algérie	Tunisie	Maroc
<b>Indice des droits légaux</b>	2	3	2
<b>Indice de divulgation d'information sur le crédit</b>	0	7	7
<b>Couverture par le registre public (% adultes)</b>	3.2	28.8	29
<b>Couverture par les bureaux privés (% adultes)</b>	0.0	0.0	0.0

Source : réalisé par nos soins à partir des données de Doing Business 2019, in [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)

## 3. Infrastructure et logistique inadéquates pour faciliter le commerce

Le manque d'infrastructures telles que le réseau d'électricité, les télécommunications et une politique pour gérer les affaires administratives, constitue un obstacle majeur au développement de l'entreprise privée.

**Tableau N°52: Protection des investisseurs au Maghreb**

	Algérie	Tunisie	Maroc
<b>Indice de divulgation</b>	4	6	9
<b>Indice de la responsabilité du crédit</b>	1	7	2
<b>Indice du pouvoir desactionnaires</b>	5	5	7
<b>Indice de protection des investisseurs</b>	3	5	6
<b>Indice de propriété et de contrôle</b>	4	4	5
<b>Indice de transparence des entreprises</b>	4	7	7

Source : réalisé par nos soins à partir des données de Doing Business 2019, in [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org).

Sur le plan commercial l'insécurité judiciaire demeure très forte malgré les réformes engagées dans le domaine de la justice. L'exécution des jugements et ordonnances reste difficile à obtenir et les recours peuvent s'avérer compliqués, sans compter l'insuffisance et le manque de mécanismes de recouvrement des créances qui sont toujours mentionnés par les opérateurs étrangers. L'indicateur de transparence est évalué à travers les critères suivants : l'organe d'entreprise qui autorise toutes les transactions et le délai nécessaire à la publication de l'information, l'obligation ou pas de la publier dans le rapport annuel et l'utilisation d'auteurs externes. La Tunisie et le Maroc ont obtenu un score de 7 contre un score de 4 pour l'Algérie.

Les indicateurs du tableau N° 57 révèlent les procédures, les durées et les coûts nécessaires à la construction d'un entrepôt, incluant l'obtention des licences et permis nécessaires, l'accomplissement des notifications et inspections requises et l'obtention des raccordements (eau, téléphone, et électricité).

**Tableau N° 53: Gestion des permis administratifs au Maghreb**

	Algérie	Tunisie	Maroc
Procédures ( nombre)	19	17	13
Durée (jours)	136	95	88
Coût (% de la valeur de l'entrepôt)	7.8	5.9	3.4
Indice de contrôle de la qualité du bâtiment	12	12	13

Source : réalisé par nos soins à partir des données de Doing Business 2019, in [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)

Pour ce qui est des régimes fiscaux, les trois pays sont trop bureaucratiques et pénalisants pour les PME. Il semble que ces régimes fiscaux soient très sévères est complexes pour les petites et moyennes entreprises surtout en ce qui concerne la fiscalité locale et la récupération de la TVA. Ces indicateurs montrent les démarches administratives exigées pour le paiement des taxes et les impôts pour une entreprise de taille moyenne (tableau N°54).

**Tableau N°54: Paiement des impôts au Maghreb**

	Algérie	Tunisie	Maroc
<b>payement ( nombre)</b>	27	8	6
Durée (heure)	265	144	155
<b>Taux d'imposition (% des bénéfices)</b>	66	60.2	49.8
<b>Index de post-dépôt</b>	49.77	22.91	98.62

Source : réalisé par nos soins à partir des données de Doing Business 2019, in [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)

#### 4. Manque d'accès aux ressources foncières et problèmes d'obtention de titres fonciers et d'enregistrement

L'accès aux ressources foncières est un obstacle majeur dans la région du Maghreb. Il est dû à plusieurs problèmes. On peut citer : manque de terrains d'investissement dans certains centres urbains et une abondance des terrains dans les autres régions des pays, dysfonctionnement des marchés fonciers, multiplicité administrative et des textes juridiques, existence de nombreux intervenants, prix du terrain exagéré, rigidité de l'offre.

Le foncier est considéré comme une contrainte très importante à l'investissement. Il souffre d'une multiplicité de régime de propriété qui complique le processus de cession. Pour faciliter l'acquisition ou bien la location des terrains industriels il y a la création de zone industrielle et de zone franche de Tanger au Maroc par exemple.

La facilité avec laquelle une entreprise peut obtenir un droit de propriété est mesurée en utilisant les indicateurs suivants : le nombre de procédures nécessaires pour transmettre un titre de propriété du vendeur à l'acheteur, le temps qu'il faut pour cela et le coût de la transaction (calculé en % de la valeur moyenne de la propriété). En Algérie, il faut 55 jours pour enregistrer un droit de propriété, contre 20.5 jours au Maroc et 39 jours en Tunisie (tableau N° 55 )

**Tableau N°55: Enregistrement d'une propriété au Maghreb**

	Algérie	Tunisie	Maroc
<b>Procédures (nombre)</b>	10	4	6
<b>Durée (jours)</b>	55	39	20.5
<b>Coût (% de la valeur de la propriété)</b>	7.1	6.1	6.4

Source : réalisé par nos soins à partir des données de Doing Business 2019, in [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)

#### 5. Le poids de l'économie informelle

Le rôle et l'intervention de l'Etat dans l'économie reste important. Une forte présence de l'Etat dans les marchés financiers et fonciers et le secteur public restent importants ce qui limite les ressources accessibles au secteur privé et crée une disparité sur les marchés du travail et des capitaux.

L'économie des pays du Maghreb se caractérise par la prédominance de secteur informel où les entreprises individuelles et familiales sont les principales composantes, engendrant ainsi des postes d'emplois très faibles. Ce secteur contribue donc d'une manière

très faible dans l'économie et constitue un obstacle au développement des IDE. Le secteur informel représente 13 en Tunisie, 7.5 en Algérie et il est de 19.5 au Maroc (tableau N°56).

**Tableau N°56 : Economie informelle au Maghreb**

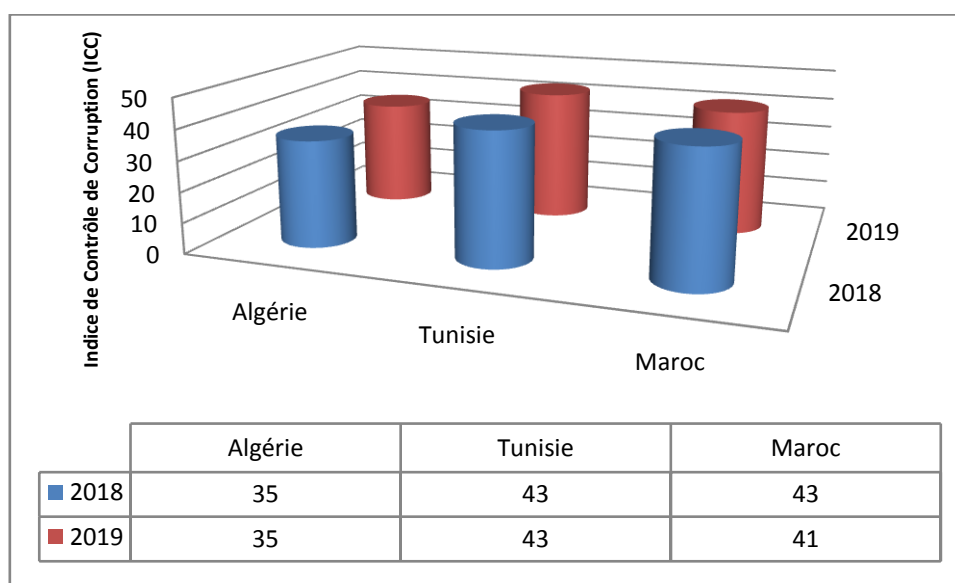
	Algérie	Tunisie	Maroc
Indice de qualité de l'administration foncière	7.5	13	19.5

Source : réalisé par nos soins même à partir de : Doing Business 2019, in [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)

## 6. La corruption

La corruption et le manque de transparence des procédures administratives demeurent des entraves importantes au développement des investissements. Malgré, les multiples tentatives visant à réduire l'ampleur du phénomène de la corruption, particulièrement la révision de la loi sur les marchés, les entreprises continuent à supporter des charges supplémentaires de l'ordre de 7,5% de leurs chiffres d'affaires. Les Score réalisé par l'Algérie (35) est relativement faible et le pays arrive derrière le Maroc (41) et la Tunisie (43). Ce score influence sur non seulement les investisseurs mais aussi sur leurs décisions d'implantation. Il est nécessaire pour l'Algérie d'améliorer l'image qui reflète les termes de bonne gouvernance afin de stimuler les IDE.

**Graphe N°11: Indice de Contrôle de Corruption (ICC), Score des pays maghrébins (2018-2019)**



Source : réalisé par nos soins même à partir de rapport « Indice de Perception de la Corruption 2019, Analyse des principaux résultats », p09.

## 7. Système judiciaire inadapté

Selon une enquête menée par la banque mondiale, l'insuffisance du système judiciaire est considérée comme le plus important obstacle aux investissements étrangers. Les avancées réalisées dans le domaine de la justice s'avèrent insuffisantes pour permettre un climat favorable. La justice au niveau des pays du Maghreb ne reflète pas encore une image positive aux regards des investisseurs internationaux. Ce point évalue la complexité de l'exécution des contrats en suivant l'évolution d'un litige et en relevant la durée, le coût et le nombre d'étapes nécessaires entre le dépôt de la plainte et le règlement du

créancier. Les procédures sont lentes, coûteuses et incertaines. Ainsi que le montre le tableau N° 57, les formalités en vue de régler un litige contractuel qui restent pénalisantes, que ce soit en nombre de procédures ou en nombre de jours nécessaires pour le règlement.

**Tableau N°57: Exécution des contrats au Maghreb**

	Algérie	Tunisie	Maroc
Durée ( jours)	630	565	510
<b>Coût (% de la valeur de la réclamation)</b>	21.8	21.8	26.5
Indice de qualité des processus judiciaires	5.5	7	8

Source : réalisé par nos soins même à partir de : Doing Business 2019, in [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)

## 2. 2. Facteurs générales

### 1. Le défaut de convergence des politiques économique

Tous les pays maghrébins se sont engagés dans le mouvement général de libéralisation des économies à des rythmes différenciés. Ainsi, le Maroc et la Tunisie ont mis en place des programmes d'ajustement structurel (PAS) respectivement en 1983 et 1986 et se sont engagés dans un accord d'association avec l'Union Européenne, respectivement en février 1996 et en mai 1995. À l'opposé, en Algérie, l'instabilité politique et le terrorisme ont retardé le processus de libéralisation pendant près de 10 années. Le P.A.S. n'a été signé qu'en 1994 et l'Accord d'association avec l'Union Européenne n'a été ratifié qu'en avril 2002 et n'est entré en vigueur que le 1<sup>er</sup> septembre 2005. La poursuite et l'approfondissement du processus de libéralisation devraient favoriser la convergence des politiques économiques des pays maghrébins vers un système d'économie de marché.

### 2. Les politiques commerciales

En Algérie, au Maroc et en Tunisie, les taux de douanes s'établissent à des niveaux nettement supérieurs à ceux de la moyenne des pays en développement. Ainsi, selon le FEMISE<sup>460</sup>, en 2000, la part des recettes générées, les droits de douanes atteignaient en moyenne près de 84,73% % des recettes fiscales, sont établies à 1.097,86 mds de dinars, en hausse de 7%, trois fois l'équivalent dans des pays comme le Mexique, l'Indonésie ou la Malaisie. Malgré les récentes mesures unilatérales de libéralisation des échanges, les obstacles tarifaires et non tarifaires demeurent élevés entre les pays du Maghreb, d'où la nécessité de la poursuite de la libéralisation commerciale afin de dynamiser davantage les échanges intra-régionaux.

### 3. La faiblesse des infrastructures de transport

L'absence quasi-totale de lignes directes de transport terrestre ou maritime entre les partenaires maghrébins<sup>461</sup>, génère des coûts et limite la compétitivité des produits échangés. En effet, selon le FEMISE<sup>462</sup>, l'inefficacité des activités de transport terrestre et maritime dans les pays maghrébins forme effectivement une barrière non tarifaire et constitue un obstacle implicite en raison de la faible qualité des infrastructures de chargement et de déchargement mises à la disposition des importateurs et des exportateurs. En 2018, la Banque

<sup>460</sup> Réseau euro-méditerranéen regroupant 80 instituts économiques indépendants chargés de l'analyse économique du processus de Barcelone. Rapport du FEMISE 2002 sur le partenariat Euro-méditerranéen, juillet 2002. Disponible [http://www.femise.org/PDF/Femise\\_A2002fr.pdf](http://www.femise.org/PDF/Femise_A2002fr.pdf)

<sup>461</sup> Bien que l'achèvement de l'autoroute Est-Ouest tend à y remédier.

<sup>462</sup> Idem.



Mondiale consacré à l'efficacité logistique entre l'indice varie de 0 à 5 dans l'ordre croissant de l'efficacité, où 5 est élevé et 1 est faible. Tunisie est classée la première de l'indice 2.75, le Maroc est de 2.54 tandis que l'Algérie c'est le dernier 2.45. Une piètre performance qui devrait changer avec l'autoroute Est-Ouest, les projets ferroviaires et les nouveaux ports prévus dans les trois pays. Une liaison maritime a été ouverte entre Casablanca et Radès (sud de la Tunisie) en avril 2008, permettant de gagner sur les délais de transport (moins de quatre jours au lieu de quatorze), mais elle a cessé après moins de six mois d'existence.

#### 4. Un cadre institutionnel incomplet

Les pays maghrébins dans leur ensemble ont mis en place des lois sur la concurrence afin de protéger les producteurs et les consommateurs, d'assurer la transparence des transactions commerciales et de permettre le fonctionnement des lois du marché. Toutefois, ces législations sont encore éloignées des standards internationaux d'où l'apparition de situations de rente dans certains secteurs due au manque de concurrence, une situation préjudiciable non seulement pour les consommateurs qui greffe également la compétitivité de la sphère productive sur les marchés internationaux. En outre, dans le tableau suivant et sur la base des indicateurs de gouvernance de Kaufman<sup>463</sup>, les pays du Maghreb affichent des niveaux faibles et comparables en matière de qualité de leur cadre institutionnel comparé à un pays comme la France.

**Tableau N°58 : Indicateur de gouvernance**

	Contrôle de la corruption	Qualité du régulateur	État de droit
<b>Tunisie</b>	-0,05367	-0,51307	0,039113
<b>Maroc</b>	-0,21733	-0,28553	-0,13868
<b>Algérie</b>	-0,63016	-1,26254	-0,77524
<b>France</b>	1,317086	1,156849	1,43921

Source : banque mondiale .2018

#### 5. Le manque d'information sur le régime préférentiel

Le manque d'information au sujet du cadre préférentiel du commerce avec les pays partenaires constitue un handicap majeur à la réalisation des objectifs attendus de telles mesures. Ainsi, une meilleure information sur le dispositif de coopération entre les pays maghrébins serait nécessaire afin d'en exploiter toutes les opportunités. Un pas a été franchi dans ce sens, à la fin de décembre 2008 : la Tunisie et l'Algérie ont conclu un accord commercial préférentiel portant sur le démantèlement tarifaire, partiel ou total, sur plus de 2000 produits<sup>464</sup>.

#### 6. Les procédures administratives

<sup>463</sup> Kaufman D., Kraay A., Mastruzzi M., « Governance Matter VII, aggregate and individual governance indicators, 1996-2007 », World Bank Policy Research Working Paper, n° 4654, Washington D.C.

<sup>464</sup> Jeune Afrique, « Maghreb : les milliards perdus de la dé-union », op.cité.

La loi algérienne prévoit le principe de déclaration préalable pour l'investissement. En réalité, une autorisation est nécessaire pour l'octroi d'avantages. Les quatre procédures sont matériellement distinctes par l'investisseur qui est tenu de réaliser.

**Tableau N°59 : Procédures d'établissement en Algérie, Tunisie, Maroc.**

Algérie		Tunisie	Maroc
<b>procédures</b>	<b>les démarches et les formalités administratives</b>	(Code de 1993)	(Charte de 1995)
<b>Formalités administratives et de publicité:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• l'acte de société doit être constaté par un acte authentique rédigé par le notaire.</li> <li>• Les actes constitutifs de sociétés doivent, à peine de nullité, être publiés dans un bulletin officiel des annonces légales (BOAL).</li> <li>• Dépôt au greffe du tribunal de l'acte constitutif de la société.</li> <li>• Immatriculation au registre de commerce dans les deux mois de la constitution de la société.</li> </ul>	<p>Déclaration et octroi automatique des avantages : tous secteurs (énumérés par le code de 1993 art. 1) sous réserve de satisfaire aux conditions d'exercice de ces activités.</p> <p>Possibilité de la déclaration en ligne.</p> <p>Agrément : certains secteurs régis par des lois spécifiques.</p>	<p>Principe de l'allégement de la procédure pour tout secteur.</p> <p>Maintien de l'agrément dans certains secteurs. Silence de l'administration (60 jours) vaut octroi de l'agrément.</p>
<b>Déclaration d'existence</b>	La société de personnes ou de capitaux, doivent, dans les trente (30) jours du début de leur activité, souscrire auprès de l'inspection des impôts dont vous dépendez, une déclaration		

	conforme au modèle fourni par l'administration.		
<b>Demande d'immatriculation au niveau des services fiscaux (numéro d'identification fiscale nif) :</b>	Le NIF concerne l'ensemble des personnes physiques, quelque soit leur nationalité, les personnes morales de droit public et de droit privé ainsi que les entités administratives qui déploient en Algérie des activités dans tous les secteurs notamment économique, financier, social, culturel et politique.		
<b>Enregistrement de l'investissement auprès de l'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI)</b>	Pour le bénéfice des avantages prévus par la loi n°16-09 relative à la promotion de l'investissement, les investissements doivent faire, préalablement à leur réalisation, l'objet d'un enregistrement auprès de l'ANDI par une attestation, délivrée séance tenante, autorisant l'investisseur de se prévaloir, auprès de toutes les		

	administrations et tous les organismes concernés, des avantages auxquels il ouvre droit.		
--	--	--	--

Source : Guide fiscal de l'investisseur en Algérie 2021(KPMG), p10.11.

## 7. Les incitations fiscales

Un réaménagement du processus d'octroi des avantages a été mené pour le rapprocher d'un système quasi automatique d'octroi des mesures et incitations accordées par la loi aux investisseurs à travers l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI) ;

Ces avantages sont prévus par la loi N° 16-09 du 03/08/2016 relative à la promotion de l'investissement comme le montre le tableau suivant :

**Tableau N°60 : les exonérations fiscales en Algérie, Tunisie.**

Algérie		Tunisie	Maroc
<b>les avantages fiscaux accordés par la loi n° 16-09 du 03/08/2016 relative à la promotion de l'investissement</b>	<b>les exonérations fiscales</b>	<b>Loi n°2017-8 du 14 Février 2017, portant refonte du dispositif des avantages fiscaux ;</b>	<b>Loi finance 2020</b>
<b>Les avantages communs aux investissements éligibles</b>	Au titre de la phase de réalisation : a- exonération de droits de douane ; b- franchise de la TVA ; c- exemption du droit de mutation à titre onéreux et de la taxe de publicité foncière; d- exemption des droits d'enregistrement, de la taxe de publicité foncière, ainsi que de la rémunération domaniale portant ; e- abattement de 90% sur le montant de la redevance locative annuelle fixée par les services des domaines pendant la période de réalisation de l'investissement ; f- exonération de la taxe foncière sur les propriétés immobilières ; g- exonération des droits d'enregistrement frappant les actes constitutifs de sociétés et les augmentations de capital.	<b>Au titre du réinvestissement financier:</b> Déduction de l'assiette de l'impôt sur le revenu des personnes physiques ou de l'impôt sur les sociétés, les revenus ou les bénéfices réinvestis dans la souscription au capital initial ou à son augmentation des entreprises créées dans les zones d'encouragement de développement régional, et ce, dans la limite du revenu ou du	<b>-Déduction des intérêts liés au prêt immobilier :</b> limité à 10% du revenu imposable et concerne uniquement la résidence principale.  <b>-Exonération des revenus locatifs au titre des revenus fonciers :</b> une exonération totale pendant les 3 premières années après l'achèvement de la construction et 40% d'abattement à

	<p>Au titre de la phase d'exploitation :</p> <p>exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS) ;</p> <p>b- exonération de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) ;</p> <p>c- abattement de 50 % sur le montant de la redevance locative annuelle fixée par les services des domaines</p>	<p>bénéfice soumis à l'impôt</p> <p><b>Au titre de l'exploitation:</b></p> <p>Déduction de 100% de l'assiette de l'impôt sur le revenu des personnes physiques ou de l'impôt sur les sociétés, les revenus ou les bénéfices provenant des investissements directs réalisés dans les zones de développement régional comme suit :</p> <p>-Pendant les cinq premières années à partir de la date d'entrée en activité effective pour le premier groupe des zones de développement régional,</p> <p>-Pendant les dix premières années à partir de la date d'entrée en activité effective pour le deuxième groupe des zones de développement régional,</p> <p>-Déduction de l'assiette de l'impôt sur le revenu, des deux tiers des revenus provenant des investissements directs réalisés dans les zones de développement régional ainsi que les bénéfiques</p>	<p>partir de la 4<sup>ème</sup> année, uniquement pour les biens neufs.</p> <p><b>-Exonération de l'impôt sur les profits immobiliers</b> : exonération totale uniquement sur la résidence principale et après 8 ans.</p> <p><b>-Exonération de la taxe urbaine</b>, et ce pendant 5 ans pour les nouvelles constructions.</p> <p><b>Exonération totale ou partielle des plus-values immobilières</b> : lorsqu'il s'agit de la vente de la résidence principale depuis plus de 8 ans.</p> <p><b>-Exonération des revenus locatifs de l'impôt sur le revenu (IGR)</b> : et ce pendant les 3 années suivant l'achèvement des constructions neuves.</p>
<p><b>Les avantages supplémentaires au profit des activités privilégiées et/ou créatrices d'emplois</b></p>	<p><b>- Les avantages supplémentaires au profit des activités privilégiées :</b></p> <p>a- sans exclusion des incitations fiscales et financières particulières instituées par la législation en vigueur, en faveur des activités touristiques, des activités industrielles et des activités agricoles.</p> <p><b>- Les avantages supplémentaires au profit des activités créatrices d'emplois :</b></p> <p>a- exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS) ;</p> <p>b- exonération de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) ;</p> <p>c- abattement de 50 % sur le montant de la redevance locative annuelle fixée par les</p>	<p>physiques ou de l'impôt sur les sociétés, les revenus ou les bénéfices provenant des investissements directs réalisés dans les zones de développement régional comme suit :</p> <p>-Pendant les cinq premières années à partir de la date d'entrée en activité effective pour le premier groupe des zones de développement régional,</p> <p>-Pendant les dix premières années à partir de la date d'entrée en activité effective pour le deuxième groupe des zones de développement régional,</p> <p>-Déduction de l'assiette de l'impôt sur le revenu, des deux tiers des revenus provenant des investissements directs réalisés dans les zones de développement régional ainsi que les bénéfiques</p>	<p><b>-Exonération de l'impôt sur les profits immobiliers</b> : exonération totale uniquement sur la résidence principale et après 8 ans.</p> <p><b>-Exonération de la taxe urbaine</b>, et ce pendant 5 ans pour les nouvelles constructions.</p> <p><b>Exonération totale ou partielle des plus-values immobilières</b> : lorsqu'il s'agit de la vente de la résidence principale depuis plus de 8 ans.</p> <p><b>-Exonération des revenus locatifs de l'impôt sur le revenu (IGR)</b> : et ce pendant les 3 années suivant l'achèvement des constructions neuves.</p>
<p><b>les avantages exceptionnels au profit des investissements présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale</b></p>	<p>a- sur un allongement de la durée des avantages d'exploitation pour une période pouvant aller jusqu'à dix (10) ans ;</p> <p>b- sur l'octroi, conformément à la législation en vigueur, des exonérations ou réduction de droits de douanes, impôts, taxes et toutes autres impositions à caractère fiscal, de subventions, aides ou soutiens financiers, ainsi que toutes facilités susceptibles d'être consenties, au titre de la réalisation pour la durée convenue avec l'ANDI et mentionnée sur l'attestation d'enregistrement.</p>	<p>développement régional,</p> <p>-Pendant les dix premières années à partir de la date d'entrée en activité effective pour le deuxième groupe des zones de développement régional,</p> <p>-Déduction de l'assiette de l'impôt sur le revenu, des deux tiers des revenus provenant des investissements directs réalisés dans les zones de développement régional ainsi que les bénéfiques</p>	<p><b>-Exonération des revenus locatifs de l'impôt sur le revenu (IGR)</b> : et ce pendant les 3 années suivant l'achèvement des constructions neuves.</p>

		exceptionnels après l'écoulement de l a période d'exonération totale - Application du taux réduit d'impôt sur les sociétés de 10% sur les bénéfices provenant des investissements directs réalisés dans les zones de développement régional après l'écoulement de la période d'exonération totale	
--	--	---	--

Source : Guide fiscal de l'investisseur en Algérie 2021, p 18.19.20.

En Algérie, Aux termes des dispositions du décret susmentionné, les investissements d'extension et de réhabilitation, ne peuvent bénéficier des avantages institués par la Loi n° 16-09, qu'à la condition que si leur montant soit égal ou excède :

- 25 % du total des investissements bruts figurant au dernier bilan, lorsque ces derniers sont inférieurs ou égaux à 100.000 000 DA ;

- 15 % du total des investissements bruts figurant au dernier bilan, lorsque ces derniers sont supérieurs à 100.000 000 DA et inférieurs ou égaux à 1.000.000 000 DA, sans que leur montant ne soit, pour autant, inférieur à 25.000 000 DA ;

- 10 % du total des investissements bruts figurant au dernier bilan, lorsque ces derniers sont supérieurs à 1.000.000 000 DA, sans que leur montant ne soit, pour autant, inférieur à 150.000 000 DA.

Par ailleurs, le décret précité, est venu abroger les dispositions du Décret Exécutif n° 07-08 fixant la liste des activités, biens et services exclus des avantages fixés par l'ordonnance n° 01-03 relative au développement de l'investissement.

## 8. Les incitations douanières

— Selon les données du Doing Business de la Banque Mondiale, le temps de dédouanement nécessaire pour les importations algériennes et le temps requis pour les procédures administratives sont respectivement de 327 heures et de 249 heures, ce qui place l'Algérie en bas du classement à savoir au 178<sup>ème</sup> rang sur 190 pays. Dans l'indice de Performance Logistique (IPL) de la Banque Mondiale, le temps de dédouanement nécessaire, avec inspection du fret et sans inspection du fret, est respectivement de 6 jours et de 3 jours. Les entreprises de transport ont déclaré que la capacité de manutention portuaire avait été améliorée en raison du développement récent des ports et que le temps d'immobilisation avait

été raccourci dans certains ports<sup>465</sup>. Cependant, l'indice de performance logistique a montré que le taux d'inspection du fret en Algérie s'élevait à 75%, ce qui est élevé en comparaison avec les pays voisins et l'efficacité de l'inspection du fret reste un défi pour l'Algérie. Dans le Rapport de l'exercice 2016 sur les mesures de restrictions commerciales<sup>466</sup>, l'Union Européenne a noté qu'il faudrait plusieurs mois pour dédouaner les produits agricoles, les cosmétiques, etc. qui ne sont pas réglementés en 2015 et que par ailleurs aucune explication ne sera donnée pour ces retards.

La Direction Générale des Douanes a révisé la loi relative aux douanes en février 2017 (loi promulguée en 1979 et révisée en 1988). En outre, un projet d'application de la nouvelle loi douanière visant à faire appliquer la loi en 2019 a également été préparé et un examen de ce même projet est en cours au sein du Ministère des Finances<sup>467</sup>. La nouvelle loi douanière n°17-04 montre les efforts déployés pour numériser et instaurer le service à guichet unique pour les procédures de dédouanement et il est prévu de commencer à mettre les procédures de déclaration douanière en ligne pour les voyageurs dans les aéroports et les ports courant 2017. Cette procédure de mise en ligne des déclarations douanières a déjà débuté à la frontière avec la Tunisie et il est rapporté que ladite procédure peut se faire en 5 minutes<sup>468</sup>.

L'Algérie a fixé 4 niveaux de taux tarifaire de 0% (produits de première nécessité), 5% (matières premières), 15% (produits semi-finis) et 30% (produits de consommation finale). En outre, la TVA à l'importation et la taxe intérieure de consommation sont imposées sur certaines marchandises importées comme indiqué dans le tableau ci-dessous :

**Tableau N°61 : les Dispositions douanières en Algérie**

<b>Dispositions douanières</b>	<b>Aperçu</b>
Taxe sur les autorisations d'exportation des déchets spéciaux dangereux (Article 124, LF)	Cette taxe est acquittée par voie de quittance auprès du receveur des impôts, son montant est fixé à 5.000 DA
Article 152 du LF 2021– Article 55 de la loi de finance complémentaire 2020	-composants et matières premières importes ou acquis localement. - la maintenance des équipements de production des différents secteurs d'activité et à la production de pièces de rechange et composants pour tous usages, étaient exemptés des droits de douane et de la TVA et ce, pour une période de deux (2) ans renouvelables.
Article 83 et 84 du LF2021 – Article 14 bis et 14 ter de la loi de finance 2011	- Sont exonérés des droits de douane et de la Taxe sur la valeur ajoutée, les opérations d'importation des graines de soja destinées à la production de l'huile raffinée ordinaire à base de soja. - Les importateurs/transformateurs du sucre roux et de l'huile brute de soja sont tenus dans un délai de (24) mois à compter de la promulgation de la LF 2021, soit d'entamer le

<sup>465</sup> Oxford Business Group “The Report Algeria 2016”

<sup>466</sup> UE (mai 2016) “Overview of Potentially Trade Restrictive Measures”

<sup>467</sup> Audition de la Direction Générale des Douanes du Ministère des Finances (2 octobre 2017)

<sup>468</sup> Article du service de presse d'Algérie (27 juin 2017)

	<p>processus de production de ces matières premières, soit de les acquérir sur le marché national. En cas de non-lancement du processus de production, ils perdent le bénéfice de la compensation et des exonérations douanières, fiscales et parafiscales à l'importation.</p>
<p>Article 10 et 12 du LF 2021 – Articles 77, 77 bis, 78, 79, 79 bis et 80 du CIDTA</p>	<p>- Réaménagement des dispositifs d'imposition des plus-values de cession d'immeubles bâtis et non bâtis, droits immobiliers ainsi que celles résultantes de la cession d'actions et de parts sociales ou titres assimilés. le taux applicable sera de 15% au lieu de 5% avec possibilité d'abattement selon la durée de conservation du bien.</p>
<p>Article 91 de la LF 2021</p>	<p>Cette nouvelle taxe est appliquée sur l'immobilisation des conteneurs assise sur le montant des frais d'immobilisation des conteneurs. Les frais d'immobilisation de conteneurs sont calculés suivant le tarif prévu dans le contrat de transport ou le connaissement et ne peuvent en aucun cas porter sur une période d'immobilisation allant au-delà de 180 jours, délai de franchise compris.</p> <p>La période d'immobilisation des conteneurs est décomptée à partir du déchargement total de la cargaison à quai du port de commerce. Cette taxe est versée après restitution du conteneur au lieu désigné par l'armateur/transporteur ou son représentant dans un délai qui ne saurait dépasser les cinq (05) jours ouvrables.</p>
<p>Autorisation d'importation d'équipement de moins de 3 ans Article 107 de la LF2021</p>	<p>Le dédouanement pour la mise en consommation, des équipements de travaux publics, de construction, d'irrigation et de carrière non fabriqués en Algérie et dont l'âge n'excède pas trois (03) ans, pour leurs comptes propres est désormais autorisé.</p>
<p>Paiement à terme des importations Article 118 du LF2021</p>	<p>En dehors des opérations d'importation revêtant un caractère vital pour l'économie nationale (produits stratégiques, produits alimentaires de large consommation, produits ayant le caractère d'urgence pour l'économie nationale ou encore ceux importés par l'Etat ou les EPE), le paiement des importations s'effectue au moyen d'un instrument de paiement dit à terme payable à quarante-cinq (45) jours à compter de la date d'expédition</p>



	des marchandises.
--	-------------------

Source : Loi de Finances pour 2021,(KPMG), p6,7.

## 9. Les incitations financières

Les incitations financières, en particulier les diverses subventions étatiques ou de prise en charge par l'Etat des contributions patronales du régime légal de sécurité sociale, ne sont pas prévues par l'ordonnance qui privilégie « les avantages supplémentaires » accordés par voie unilatérale ou contractuelle. Celles-ci sont résumées dans le tableau suivant :

**Tableau n°62 : Récapitulatif des incitations financières en Algérie.**

Algérie			Tunisie	Maroc
Avantages susceptibles d'être accordés aux investisseurs	Activités bénéfique	Les activités exclues des avantages	Décret 2017-389 du 9 Mars 2017, relatif aux incitations financières au profit des investissements réalisés dans le cadre de la loi de l'investissement.	(Charte de 1995)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- avantages d'exploitation leur bénéfique à lieu dès l'entrée en exploitation de l'investissement</li> <li>- Pour les investissements dont le montant est égal ou supérieur à (5) cinq milliards de dinars, l'octroi des avantages communs est subordonné à l'accord préalable du Conseil national de l'investissement (CNI).</li> <li>- Exonérations fiscales (loi de Finances , 2015) :</li> <li>- Exonération de tout droit de douanes et de TVA pour les équipements liés à la recherche-développement acquis sur le marché local ou importés.</li> <li>- Exonération des droits d'enregistrement,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- sidérurgiques et métallurgiques ;</li> <li>- liants hydrauliques ;</li> <li>- électriques et électroménagers ;</li> <li>- chimie industrielle ;</li> <li>- mécanique et automobile ;</li> <li>- pharmaceutiques ;</li> <li>- aéronautique ;</li> <li>- construction et réparation navales ;</li> <li>- technologies avancées ;</li> <li>- industrie agroalimentaire ;</li> <li>- textiles et habillement, cuirs et produits dérivés ;</li> <li>- bois et industrie du meuble.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-les activités de négoce ou de distribution.</li> <li>-les activités non soumises à inscription au registre du commerce.</li> <li>- les activités qui, en vertu des législations particulières, se situent en dehors du champ d'application de la Loi ;</li> <li>- les activités qui obéissent à leur propre régime d'avantages ;</li> <li>- les activités qui, en vertu d'une mesure législative, ne peuvent bénéficier de privilèges fiscaux.</li> </ul>	<p><b>1-La prime de développement régional :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 15% du coût d'investissement approuvé avec un plafond de 1.5 millions de dinars.</li> <li>-65% des dépenses des travaux d'infrastructures dans le secteur de l'industrie et ce dans la limite de 10% du coût du projet avec un plafond de (1) million de dinars.</li> <li>30% du coût d'investissement approuvé avec un plafond de (3) millions de dinars.</li> <li>85% des dépenses des travaux d'infrastructures dans le secteur de l'industrie et ce dans la limite de 10% du coût du projet avec un plafond de (1) million de dinars.</li> </ul> <p><b>2. La prime de développement de la capacité d'employabilité :</b></p> <p>le premier groupe des zones de développement régional : pour les cinq</p>	<p><b>Prise en charge de l'Etat et incitations financières</b></p> <p>Les entreprises répondant à certains critères bénéficient d'une participation de l'Etat aux dépenses relatives à l'acquisition de terrains, aux frais de la formation professionnelle et d'aménagement des zones industrielles.</p> <p><b>Dispositions comptables</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Provision pour investissement en franchise de l'Impôt sur les Sociétés ou de l'IRG selon certaines conditions.</li> <li>-Amortissement dégressif.</li> </ul>

<p>de la taxe de publicité foncière et de la rémunération domaniale, des actes administratifs.</p> <p>-Exonérations temporaires pour une période de 05 ans, de l'IBS ou de l'IRG et de la TAP.</p> <p>-Une prise en charge par le trésor des intérêts bancaires des investissements réalisés par les entreprises du secteur industriel.</p>			<p>premières années à partir de la date d'entrée en activité effective,</p> <p>le deuxième groupe des zones de développement régional: pour les dix premières années à partir de la date d'entrée en activité effective.</p> <p><b>3-La participation au capital pour : les entreprises créées dont le volume de l'investissement ne dépasse pas (15) millions de dinars et ce, comme suit :</b></p> <p>Un taux de 60% du capital : Pour les projets dont le coût est inférieur ou égal à (2) millions de dinars,</p> <p>Un taux de 30% du capital : Pour les projets dont le coût dépasse (2) millions de dinars et inférieur à (15) millions de dinars.</p>	
---	--	--	---	--

Source : Guide investir en Algérie (KMPG)2019, p50.51.47.

### 3. Les contraintes de développement des PME en Algérie :

Toutes les études récentes font ressortir que les PME algériennes sont soumises à des contraintes multiformes d'intensité variable ce qui empêche leur croissance et la localisation des investissements internationaux. Car un secteur privé dynamique est un déterminant essentiel d'attirer des investissements internationaux et de la consolidation des liens interentreprises entre les sociétés internationales et les entreprises privées nationales. Le rôle important joué par l'investissement privé dans la lutte contre la pauvreté et l'amélioration de la productivité et du bien être des sociétés incitent tous les pays à l'amélioration de leur climat d'investissement.

Une étude de la banque mondiale (2003) fait apparaître les obstacles rencontrés par les dirigeants des PME, selon la hiérarchie décroissante suivante, qui correspond au degré de sévérité de chaque entrave :

*1- La compétition de l'informel ; 2- L'accès aux crédits ; 3- Coût du crédit ; 4- Les taux d'impôts ; 5- Les incertitudes sur la politique économique ; 6- Les délais bancaires ; 7- La corruption ; 8- L'administration fiscale ; 9- L'accès au foncier ; 10- L'accès aux devises ; 11- Les douanes /réglementations ; 12- L'enregistrement de l'entreprise ; 13- La pénurie de main d'œuvre qualifiée ; 14- Les services portuaires ; 15- L'accès au téléphone ; 16- La législation du travail ; 17- L'accès à l'énergie.*

Ces obstacles qui freinent le développement des PME ne sont pas forcément appréhendés dans le même ordre par tous les dirigeants-propriétaires, et se différencient selon la nature des activités. Pour mieux comprendre leurs contours et bien apprécier le poids et la sévérité de chaque contrainte, nous proposons d'examiner dans ce qui suit celles qui nous semblent être des plus importantes, à savoir : les contraintes découlant de l'informel, financières, relatives au marché du travail, liées au foncier industriel, d'ordre administratif et judiciaire et les contraintes d'informations.

### **1- Les contraintes découlant des activités informelles dites souterraines :**

L'ampleur et la complexité grandissantes des activités informelles dans la vie économique, sociale et politique des pays en voie de développement est un phénomène incontesté (Carlos MALDONADO, 2000). Le secteur informel est un secteur non structuré, que l'on désigne aussi sous les appellations d'économie souterraine ou d'économie parallèle, qui renvoient à cette sphère de l'économie où les unités de production exercent hors des circuits économiques et financiers formels, dans la clandestinité, sans remplir les procédures légales de création (registre de commerce) et / ou de fonctionnement et d'exploitation (déclaration des impôts).

En Algérie, en absence d'une définition univoque, il y a lieu de préciser qu'on définit comme « formel non déclaré » l'ensemble des entreprises non agricoles enregistrées administrativement mais qui ne déclarent pas leurs existences aux services du fisc, à la CNAS ou à la CASNOS (non paiement des impôts). Pour ADAIR. P & HAMED. Y, après enquête, il s'est avéré que sur l'échantillon des 482 micros entrepreneurs algériens étudiés, 335 sont informels selon trois critères, à savoir : la non tenue de la comptabilité, le non paiement des impôts et l'absence d'enregistrement. Soit une proportion de 69,5 % des petites entreprises qui touchent aux activités souterraines. Majoritairement, elles s'exercent une activité mixte, qui se présentent en quatre catégories : *les formels, les formels non enregistrés, les formels-informels et les informels purs.*

Malgré l'absence d'estimation fiable sur la dimension et le poids de l'économie cachée en Algérie, l'enquête nationale auprès des ménages de l'Office Nationale des Statistiques de 2007 avance que 2/3 des micro-entrepreneurs se déclinent en « informels » dans l'ensemble de l'activité économique. Un chiffre qui confirme l'absence d'une frontière délimitée qui distingue le formel de l'informel où l'activité spéculative dépasse fortement toute activité productrice. Ces micro entreprises qui exercent en clandestinité, en dehors de toute législation, portent un grand préjudice aux unités économiques légalement créées, parce qu'en échappant complètement au fisc et ne supportant aucune charge sociale, elles leur livrent une concurrence déloyale, qui pénalise l'ensemble de l'économie algérienne et ses opérateurs (on ne payant pas les impôts, elles causent un manque à gagner en chiffre d'affaires des unités légales et pénalise ainsi les recettes fiscales de l'Etat).

De nos jours, l'environnement socioéconomique de la PME algérienne reste dominé par les acteurs informels. Ses manifestations sont diverses et concernent plusieurs domaines, à savoir :

- La non-déclaration ou la sous-déclaration des ressources humaines ; financières et même techniques et /ou technologiques ;
- La fraude fiscale ;
- La pratique de la non-facturation, la sous-facturation et de la surfacturation ;
- La concurrence déloyale des importateurs qui réussissent à contourner les barrières tarifaires.

De ce constat, une question importante s'impose et de lui apporter une réponse nous paraît très essentiel. Quels sont les raisons qui poussent ces opérateurs à exercer dans l'informel, alors que le pays semble vouloir se lancer dans une économie libre, où il y'a de la place pour tous les acteurs économiques ? Avec un marché national de 36 millions de consommateurs et magrébin de près de 80 millions.

L'une des principales raisons qui pousse les micro-entrepreneurs algériens à s'installer dans la clandestinité est la complexité des démarches administratives pour la création de son affaire. Malgré les efforts fournis pour faciliter la création des entreprises ces dernières années, le parcours de l'entrepreneur quant à lui est loin d'être simplifié : les questions administratives, financières et fiscales restent toujours appréhendées par les chefs d'entreprises. Une situation qui persiste encore une fois l'unité créée, pour la condamnée à rester de très petite dimension. Et le nouveau défi, consiste à assurer sa survie et son fonctionnement dans un environnement économique et social rongé par la corruption.

La seconde raison, de cette fuite vers le marché « noir », est due à l'importance des prélèvements obligatoires – exagérés - que supportent les entreprises déclarées, des impôts, taxes et cotisations, qui peuvent dépasser les 50 % du chiffre d'affaires, dans le cas d'une déclaration de bénéfices. Des charges auxquelles échappent les non déclarés (encouragés par une certaine forme de laxisme des autorités, surtout lorsqu'on sait qu'on peu faire appel à la protection d'un haut fonctionnaire, en cas de problèmes avec les services de l'administration fiscale). Un certain laissé faire des autorités publiques motivé par l'intention de couvè ce secteur parallèle - qui apporte une solution provisoire au chômage grandissant - pour garantir la paix sociale (GRIM. N, 2004). Or les politiques économiques des Etats doivent mettre en place des mécanismes de protection de l'économie formelle et engager des mesures incitatives et judicieuses dont l'objectif est d'intégrer cette activité occulte dans le domaine du réel et de l'officiel.

## **2- Les contraintes financières :**

Les PME, même en économies puissantes estiment que l'accès au financement, notamment à moyen et à long terme, est l'un des principaux obstacles qui les bloquent de développer et d'investir. L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui ne disposent pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies, ni d'historique de crédit.

L'entreprise algérienne n'échappe pas à cette régularité. Le rapport des actes des assises nationales de la PME du ministère de PME et de l'artisanat (Janvier 2004) a synthétisé les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes comme suite :

- L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME, les procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles donnes économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre) ;
- Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs ;
- L'inefficacité de la réglementation des changes, elle est inadaptée aux échanges de services ;
- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement ;
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de développement, ni une parafiscalité qui encourage l'emploi.

Une réalité qui contraint les dirigeants des PME à recourir souvent par nécessité, aux ressources de financement familiales (l'autofinancement) et à celles des réseaux de financement informel, pour survivre, en attendant l'assainissement du réseau formel et l'assouplissement des conditionnalités jugées jusqu'au là insurmontables, par les investisseurs privés.

### **3- Les contraintes relatives au marché de travail :**

En Algérie, le marché de travail est encore instable et sujet à tous les dépassements possibles. Les contraintes qu'il subit sont multiples. On peut citer les plus importantes :

- Le manque accru des experts en management, des gestionnaires, des techniciens qualifiés...;
- L'existence de fortes contraintes dans la gestion des ressources humaines (la gestion des contrats, des procédures et des coûts de licenciement...);
- L'inexistence d'Instituts de formations spécialisées et la faiblesse de la qualité des programmes assurés ;
- L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises et en matière des techniques modernes de management, gestion et de marketing.
- Difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.

### **4- Les contraintes liées au foncier industriel :**

La question du foncier est encore d'actualité dans le climat des affaires en Algérie, et ce malgré la mise en place des Comités d'Assistance pour la Localisation et la Promotion des Investissements en 1994 (CALPI) au niveau des Wilayas.

La contrainte liée au foncier industriel est l'une des causes principales du recul de nombreux projets et des intentions d'investissements (étrangers surtout). Le manque de transparence dans le traitement des dossiers présente un obstacle sérieux pour la promotion des investissements. Les procédures d'accès au foncier sont lourdes et très longues (le temps moyen d'acquisition est entre 1et 5 ans). La situation est plus critique pour les petites entreprises, par des immobilisations financières importantes pour l'acquisition des terrains industriels, souvent faite au détriment de l'acquisition des équipements nécessaires à l'exercice de leurs activités d'exploitations et d'investissements. En d'autres mots, l'accès au foncier industriel est très difficile, en termes de disponibilité, de démarches administratives, de prix et de modalités de paiement, de régulation... .

A l'inaccessibilité des terrains, il faut ajouter l'ambiguïté du statut juridique des assiettes foncières, dans la mesure où la plupart des investisseurs installés ne possèdent pas d'actes légaux de propriétés authentiques. Malgré les efforts des autorités publiques, avec la création du guichet unique CALPI, la problématique de la multiplication des intervenants n'a pas été réglée, et son rôle s'est avéré essentiellement d'ordre administratif entre les diverses institutions : CALPI, ANDI, administration des domaines, Assemblées Populaires Communales, agences foncières et autres organismes.

### **5- Les contraintes d'ordre administratif et judiciaire :**

L'un des problèmes les plus rencontrés par les PME algériennes au cours de chaque étape du processus de leur développement (création, expansion...) est bien celui de la complexité des démarches administratives. N'ayant jamais fait l'objet d'aucune mise à niveau, l'administration publique algérienne est devenue un obstacle majeur à l'émergence d'une économie de marché, basée sur la libre concurrence et la promotion de l'investissement privé. Une situation qui découle du manque de transparence dans le traitement des dossiers, de la

lourdeur des procédures administratives, du non engagement des institutions concernées, du manque de coordination et de connexion entre les divers organismes impliqués, de l'absence de structures d'accueil et d'encadrement. La difficulté d'identifier l'entité habilitée à délivrer une autorisation d'exploitation pour une PME livre le dirigeant de cette dernière à un long parcours de combattant, le ballottant d'un service à un autre. Pour créer une entreprise et concrétiser un projet en Algérie, la Banque mondiale (2009) a inventorié pas moins de 14 procédures incontournables dont un bon nombre jugées encombrantes et inutiles.

A titre comparatif, en Tunisie, la situation est nettement meilleure au niveau des conditions de création d'entreprise : 10 procédures et tous les indicateurs de la concrétisation d'une affaire sont d'une qualité meilleure que les moyennes des indicateurs des pays de la région MENA et comparable à ceux enregistrés dans les pays de l'OCDE (ADRAIR. P & FHIMA. F, 2009).

Dans de telles circonstances, la tâche effective de l'administration publique algérienne semble consister beaucoup plus à freiner la vitalité des promoteurs qu'à les encourager, ne serait-ce qu'en les assistant dans l'accomplissement des formalités préalables. C'est ainsi que des milliers de projets d'investissements qui ont été retenus par les agences nationales de promotion d'investissement (ANSEJ, ANDI, CALPI...) tardent à se réaliser, faute des résistances bureaucratiques, pour qui le respect des procédures doit primer même si les attentes du pays en proie à une tension économique et sociale sont dans la relance économique, la création d'emplois et de la richesse (GRIM. N, 1994).

Pour l'organe juridictionnel algérien, composé de jurisprudence civile, pénale, commerciale et administrative est d'une manière générale doté de codes et règles de procédures adaptés. Cependant, la question de leur application sur le terrain est demeurée lente et compliquée. Il appartient donc à la justice et aux juges de faire valoir leur fonctions afin que l'institution dont ils sont garants assume au mieux son rôle, et participera ainsi avec les autres autorités au renforcement de l'Etat de droit, qui constitue l'essence de toute démocratie et le socle de toute économie moderne.

Aujourd'hui, les pratiques bureaucratiques, la corruption caractérisent encore l'administration publique. Ses faibles performances sont dues essentiellement au fait qu'elle n'a jamais été l'objet d'une mise à niveau, tant de ses moyens que de ses méthodes de travail. Il est impératif pour la réussite de la promotion de la PME et du secteur privé, de commencer une réelle mise à niveau de l'ensemble des institutions intervenant dans l'environnement macroéconomique des entreprises, privées ou publiques, soit elles.

## **6- Les contraintes d'informations :**

Le manque d'information constitue, aux yeux des experts un des principaux obstacles que doivent affronter les dirigeants des PME désireux de se porter à la conquête d'un marché extérieur. Or la réalité de l'économie algérienne est caractérisée par un manque flagrant en matière de disponibilité de l'information (MADOUI. M et BOUKRIF. M, 2009). Un déficit d'information fiable et actualisée, à caractère économique, financier et commercial, est à souligner :

- Absence de banques de données statistiques et d'un système d'informations national ;
- Manque de données et des études de marché (national, régional et local) ;
- Difficultés d'accès aux sources d'informations spécialisées et à Internet qui est jusque-là peu utilisé dans le monde des affaires (80 % des PME algériennes n'ont pas accès à Internet) ;
- Indisponibilité de données et d'orientations sur les opportunités d'investissements ;

- Manque d'informations sur la concurrence et les pratiques des opérateurs économiques ;

Face à toutes ces lacunes, il nous semble qu'il est impératif pour l'émergence du secteur privé et le développement des PME, de mettre en place un système efficace de collecte, d'analyse et de diffusion des informations économiques. La création d'un établissement d'observation de la PME apportera plus de connaissances et de visibilité sur ce secteur de petites entités, qui demandent un suivi et un appui particulier à chaque étape de leurs vies.

## **5. Perspectives de développement des PME algériennes :**

Tous les programmes et les efforts pour la promotion des PME ne se valent pas, mais l'observation de leurs bilans nous enseigne qu'ils sont sérieux, même si leurs résultats réels ne sont pas vraiment satisfaisants, faute des gaspillages de l'énergie et de l'argent, par conséquence des efforts restent à faire. Pour qu'un dispositif soit efficace, il doit en premier, débiter par une définition claire et opérationnelle des actions à mener. Des règles doivent évincer du bénéfice ceux qui ne sont pas dans le besoin, pour ne pas détourner les ressources dont les porteurs de projets et les PME ont ardemment besoins. La multiplicité des acteurs institutionnels et l'absence d'une coordination entre les différents organismes n'arrangent pas l'essor de la PME algérienne. Elle a besoin de bénéficier d'une politique globale de développement dont les programmes de soutien doivent être bien articulés, dans une vision de moyen et long terme. Un programme national pour le développement des PME- Industrielles (PMI) est nécessaire, comme il se fait, notamment en Tunisie à travers l'Agence de la Promotion de l'industrie (certifiée ISO 9002), qui facilite l'enregistrement des affaires et des *start-up* manufacturières en particulier et qui a pour objectif la création de 240 nouvelles Moyennes Entreprises par année.

Pour renforcer le parc des PME, il faut créer des centres locaux de facilitation des procédures de création et de démarrage des entreprises, par répercussion augmenter le nombre d'unités économiques et industrielles et aspirer à atteindre 1 million et demi de PME. Un chiffre avancé par les experts comme nécessaire au décollage de l'économie nationale. L'Algérie connaît beaucoup de TPE (96,15% des PME). A l'inverse, elle y a un véritable déficit d'entreprises de taille moyenne.

Il faut se soucier de la création mais aussi du devenir des entreprises après leurs naissances, en créant des outils pour un suivi longitudinal qui leur permettra de grandir. Mettre en place un programme national dédié à la création des PME dites « *gazelles* » à forte croissance, qui deviendront dans quelques années de grands groupes. Sachant que l'épanouissement des PME se fait particulièrement dans le giron des grandes firmes et l'intégration dans un groupe constituera une voie privilégiée de développement pour la PME algérienne.

Face à l'étendu des enjeux des PME dans le développement économique du pays, il est plus que jamais nécessaire de lever toutes les contraintes et les handicaps structureaux qui pèsent sur leur épanouissement. Un défi que les autorités ont tenté de relever (depuis des années) sans vraiment atteindre les objectifs escomptés. Des mesures et des actions demeurent et doivent être entreprises, puisqu'il existe un potentiel énorme de nouveaux porteurs de projets. Nous proposons les plus importantes :

- Moderniser le système bancaire en l'impliquant davantage dans le financement des petits entrepreneurs, en développant des instruments adaptés aux besoins spécifiques des PME et en décentralisant la décision d'octroi de crédit ;

- Renforcer la capacité de financement des entreprises par la création d'une banque spécialisée dans le financement des PME, comme OSEO en France ou BFPME en Tunisie. Qui aura pour vocation d'accompagner le développement de ces entreprises dans toutes les étapes de leur croissance et leur faciliter l'accès aux financements ;
- Développer le financement par le capital-risque, qui reste très peu répandu, mais aussi le micro crédit, un instrument susceptible d'allumer le moteur économique des individus qui n'ont pas les moyens financiers et éveillera la créativité qui existe en chaque personne (YUNUS. M, 2008) ; le microcrédit peut en outre, apporter une réponse aux difficultés financières que rencontrent les promoteurs-chômeurs pour constituer le fameux apport personnel (5% ou 10% du coût du projet) que réclame l'ANSEJ et les banques.
- Réformer l'administration publique et ses institutions, en adaptant leurs fonctionnements aux exigences de l'économie de marché et en réduisant les degrés de la bureaucratie et de la corruption ;
- Former les dirigeants des PME, en organisant des séminaires sur l'organisation du travail, la gestion, l'utilisation de l'outil informatique..., avec la création d'un réseau de centres de formation des dirigeants des PME, comme celui existant en Tunisie depuis 1980.
- La vulgarisation des aides financières et des garanties existantes pour maximiser l'utilisation des PME pour les lignes de crédits ouvertes.
- Impliquer davantage les collectivités locales (APC et Dairas) dans le processus de la promotion des PME. Leur permettre d'apporter des orientations et des aides techniques, par leur proximité des entrepreneurs grâce à des budgets spécifiques.
- Permettre l'accès au foncier aux meilleurs coûts et faciliter l'installation des porteurs de projets de création d'entreprise.
- La mise en place d'un système national efficace de collecte, d'analyse et de diffusion d'informations économiques et financières et l'encouragement de l'utilisation des techniques de communication nouvelles comme Internet.
- Encourager l'apprentissage des langues étrangères chez les chefs d'entreprises et les nouveaux diplômés, quand on sait que près de 80% du contenu d'Internet est rédigé en anglais.
- Encourager la diversification du tissu des PME-PMI par la promotion de la sous-traitance et le soutien des activités artisanales, à travers des mesures incitatives fiscales et financières.
- La mise en place de nouveaux dispositifs d'aide et de promotion des *PME- High Tech*, orientées vers l'innovation et les technologies de l'information.
- Renforcer le rôle des pouvoirs publics pour améliorer la compétitivité des entreprises, dans la finalité d'accroître la taille des PME et stimuler leurs innovations.
- Créer des organismes d'appui et d'accompagnement pour le développement international des PME algériennes.
- Mettre en place des mécanismes et des instruments de contrôle pour réduire l'impact des pratiques hasardeuses, qui peuvent nuire aux différentes mesures et programmes d'appui destinés aux PME.



## Conclusion du chapitre 08

L'attractivité du territoire indique généralement la capacité de celui-ci à attirer et à retenir les entreprises tant nationales qu'étrangères. En Algérie, l'attraction territoriale d'investissements étrangers dépend des critères de l'attractivité comme la stabilité politique et économique, la taille du marché, la réglementation et la fiscalité, les financements et les infrastructures, etc.

Parmi les indicateurs qui aideront les investisseurs à connaître le climat des affaires et la qualité des institutions aptes à attirer les investissements sont l'Indice de compétitivité mondiale (IG), la liberté économique, et la pratique des affaires. L'Algérie a enregistré une baisse de compétitivité et climat des affaires (157<sup>e</sup> classement en 2020), elle se caractérise par une très faible liberté économique. Ce qui est poussé les autorités algériennes adoptent des réformes solides et qualitatives pour atteindre des performances compétitives élevées, spécifiquement sur le plan des infrastructures, l'axe de l'efficacité du marché du travail, l'axe du développement du marché financier, l'axe de la préparation technologique, l'axe de l'innovation, qui sont tous des composants de l'environnement des affaires et de la qualité des institutions. Cette performance concurrentielle a un impact certain sur l'attrait de la région pour l'investissement étranger et se distingue par un climat des affaires et une qualité des institutions appropriées. Et lui proposer un environnement sain pour les entreprises et surtout les TPME qui constituent la majorité du tissu productif dans le pays.

Le nombre d'investissements étrangers dans les petites et moyennes entreprises (PME) a diminué entre 2005 et 2017 environ 8%. Cette baisse ne peut pas avoir un impact significatif sur les PME en Algérie, car plusieurs obstacles entravent le développement des projets de l'investissement dans les entreprises de (PME), en raison de l'insuffisance du nombre d'institutions étrangères et de la faiblesse des infrastructures domestiques. Et aussi parce que la plupart des investissements étrangers sont industriels, axé sur le secteur des hydrocarbures caractérisé par son utilisation des technologies avancées qui ne sont pas disponibles localement et qui ciblent les grandes institutions. Et pourtant, il a un effet indirect qui conduit à une concurrence accrue sur le marché local qui pousse les institutions nationales qui doivent utiliser les technologies existantes de manière plus efficace, en plus de former et de qualifier les travailleurs conformément aux institutions étrangères, et les PME peuvent également être affectées par les investissements directs étrangers dans leurs relations avec les entreprises étrangères.

Pour cela il faut développer les PME et les améliorer leur tissu dans un environnement des affaires et de la qualité des institutions sain et plus favorable, et lever toutes les contraintes et les handicaps structureaux qui pèsent sur l'épanouissement des PME surtout dans le cas d'attirer les IDE pour créer un bon climat de l'investissement avec l'ensemble des facteurs proposés à la localisation des entreprises étrangères en Algérie sous différentes formes « acquisition d'une filiale, alliance, partenariat, co-entreprise, etc. »

## Conclusion partie trois

Nous avons abordé cette partie les facteurs explicatifs du mode d'implantation des PME aux niveaux mondiale et internationale. L'internationalisation peut être perçue comme une stratégie d'extension ou de croissance des marchés, cette orientation n'est pas sans risque et recouvre une réalité complexe : nouvelles attentes des clientèles étrangères, réglementations internationales, face à cette situation, les PME concernées doivent s'adapter et, dans le même temps, continuer à faire évoluer leur savoir-faire afin de conserver une différenciation vis-à-vis de leurs concurrents. L'internationalisation, en particulier l'investissement direct à l'étranger, est souvent considéré comme une option stratégique importante qui permet aux PME de se développer. Et aussi on a abordé du concept d'attractivité territoriale, des approches théoriques et des facteurs qui peuvent attirer les IDE. L'attractivité pèse de manière croissante sur la formulation des politiques économiques depuis la fin des années 1980 (Michalet,1999) la mobilité internationale des facteurs de production du capital financier et physique, du travail qualifié et l'évolution des formes d'organisation industrielle ont conduit les firmes multinationales (FMN) à définir des stratégies globales pour organiser la production sur une base mondiale.. Finalement on a conclu dans le dernier chapitre la diminution d'implantation d'investissements étrangers dans les petites et moyennes entreprises en Algérie à cause de plusieurs obstacles et contraintes administratives, financières, techniques et surtout le climat des affaires et la qualité des institutions ...etc. souffrant à la société algérienne.

# Conclusion générale

---

## Conclusion

Dans ce travail, nous nous sommes penchés sur la problématique des PME et l'attractivité des IDE qu'elles recèlent pour diversifier et promouvoir les investissements étrangers en Algérie. Pour déployer et développer le sujet, il nous fallait commencer par camper en revenant avec le détail nécessaire sur des aspects qui peuvent à première vue sembler évidents mais qui ne le sont pas en réalité : la PME et sa place chez les économistes, les déterminants des IDE et la localisation des firmes multinationales ainsi que l'implantation des investissements étrangers dans des PME Algériennes.

La PME existe de tout temps et a toujours représenté l'écrasante majorité des entreprises même si les formes ont pu varier avec le temps, que ce soit avec les artisans et les petits commerçants ou avec l'industrie à domicile. Son statut actuel, en tant que domaine d'étude à part entière, n'est acquis qu'à partir de la fin des années 70, à la suite du retournement de la conjoncture économique qui révéla les limites du modèle de production de masse, et des spectaculaires performances réalisées par des entreprises de petite taille au sein des districts industriels notamment italiens.

Depuis lors, la PME a commencé à retenir l'attention aussi bien des politiciens que des chercheurs qui ont commencé à en étudier les caractéristiques intrinsèques en tant qu'une organisation productive particulière distincte de la grande entreprise. Cette littérature a dégagé les principales qualités de la PME : dynamisme, réactivité, souplesse, flexibilité, ... qui sont des atouts majeurs, en période de crise. Aujourd'hui, les études montrent qu'incontestablement, dans tous les pays, la PME joue un rôle important dans la vie socio-économique. Elle participe activement dans la dynamique économique à travers la création de la richesse, l'innovation et surtout la résorption du chômage. L'internationalisation, sous différentes formes, n'est plus l'apanage des grandes entreprises, dès lors qu'on entend désormais parler de PME exportatrices et de PME sous-traitance et surtout de PME filiale sous forme d'IDE.

La PME filiale d'une entreprise étrangère est un phénomène assez nouveau dans le monde et en Algérie c'est encore un produit exotique. C'est pourquoi il est important, à l'heure où l'entreprise géante de l'époque fordiste est en butte à des problèmes existentiels<sup>469</sup> de comprendre les ressorts et rouages qui confèrent à la petite et moyenne entreprise la souplesse nécessaire pour surmonter tous les obstacles qu'elles rencontrent jusqu'à aller porter le combat sur les marchés extérieurs. Notre recherche nous a permis de réaliser que l'intervention de la PME sur le marché mondial n'est ni ponctuelle ni aléatoire : elle est structurelle et désormais indispensable. Dans certains pays, les PME réalisent jusque-là une contribution acceptable dans les IDE, administrant la preuve que la petite taille loin d'être un handicap est une vertu car elle la rend capable de réagir quasiment en temps réel aux changements qui se produisent dans son environnement.

Le premier chapitre nous a permis de comprendre les différentes définitions des PME par de nombreux chercheurs comme (Julien, 1997), GREPME (1994), Commission européenne (2003), et dans différents pays européens, pays africains, pays en développement, pays développés, pays maghrébins.

---

<sup>469</sup> Sans l'intervention *musclée* du gouvernement américain, les firmes géantes comme General Motors, Ford et Chrysler auraient été emportées par la crise de 2008.

En outre, une distinction a été faite entre les PME classiques et les PME managériales selon cinq critères : les attributs principaux, la structure du capital et son mode de financement, l'attitude du dirigeant, le type de contrôlabilité et le paradigme de référence.

L'importance de la PME dans l'économie se situe dans la contribution à la création d'emplois et à la résorption du chômage, au développement des exportations, à l'augmentation de produit intérieur brut et au revenu.

L'explication théorique relative à la création des petites et moyennes entreprises au deuxième chapitre, nous ont inspirés les principaux modèles théoriques comme les modèles Shapero, Watkins, Liles, ... Deux courants distinguent l'essor de la PME, le premier, courant de la spécificité a pour objet de mettre en évidence les traits caractéristiques des entreprises de petite taille et de proposer une théorie spécifique de l'organisation PME. La PME est alors considérée comme un objet de recherche. Le deuxième, courant de la diversité, cherche à établir des typologies dans le but d'ordonner et de classer l'hétérogénéité du monde des PME.

La réalité des PME en Algérie au troisième chapitre, nous a montré que les gouvernements algériens ont compris que le secteur public seul ne peut répondre aux besoins économiques et sociaux grandissants du pays, et par conséquent, le recours au secteur privé est une nécessité absolue. Et c'est dans ce contexte de transition, d'une économie dirigée vers une économie de marché, que la PME s'est imposée, par sa diversité, sa flexibilité et sa capacité à créer des emplois, comme une entité susceptible de compenser le déficit de la grande entreprise nationale. Pour développer ces entreprises de dimension réduite, les pouvoirs publics ont créé toute une série d'institutions et d'organismes chargés de promouvoir la PME (Ministère de la PME, Fonds de garantie, etc.). Cette batterie de programmes et de mesures incitatives pour développer cette frange d'entreprise a été engagée, dans le cadre d'une politique globale de promotion de la PME algérienne, entamée depuis le début des années 1990.

Ajoutées à cela, les statistiques disponibles sur le secteur de la PME, à savoir la taille, la répartition spéciale et sectorielle, indiquent que ces entreprises occupent une place de plus en plus importante dans la structure économique nationale dans la création de la richesse et aussi, un facteur de croissance économique nationale, un facteur de promotion sociale, une source d'innovation, ...

Le quatrième chapitre de cette thèse nous a dressé une construction d'un score de déterminants explicatifs et théoriques et facteurs d'attractivité des IDE et FMN.

L'IDE joue un rôle important dans l'économie mondiale moderne, réalisant ses fonctions à travers une variété de formes et de types. Parmi ces types d'investissements étrangers directs, nous relevons : l'horizontal, le vertical, et le conglomérat.

En effet, parmi les principales théories explicatives des IDE, le paradigme OLI (propriété, localisation, internationalisation) réunit les trois avantages essentiels qui, selon lui, poussent les multinationales à s'implanter à l'étranger.

Le cinquième chapitre porte sur la croissance de l'investissement direct étranger dans le monde. Cette croissance s'explique par la concentration des IDE dans différents pays comme, les pays développés, les pays en développement, la Chine, le Royaume-Uni, Singapour, le Brésil, la France, ... en raison de la nécessité pour ces derniers de procéder à des investissements importants de restructuration sectorielle (secteur minier et pétrole, les produits chimiques, les services de distribution électricité, gaz et eau, les transports et les communications, et divers services) et d'accroître ceux relatifs à la haute technologie, et créateurs d'emploi.

Bien que les firmes multinationales, qui sont les principaux vecteurs des IDE, jouent un rôle toujours plus important dans l'économie mondiale, les filiales étrangères de FMN seraient à l'origine d'un tiers environ des exportations mondiales totales de biens et services.

Le chapitre suivant, encadre que l'Algérie est un pays attractif pour les capitaux nationaux et étrangers car se caractérise par une position géostratégique privilégiée, des richesses naturelles importantes et diversifiées. Une forte décélération démographique. Il bénéficie d'un marché plus étendu, car l'accès et la taille du marché intérieur, en plus disponible sur des conditions économiques favorables.

L'Algérie a entrepris une politique de réformes structurelles, qui a permis le rétablissement des équilibres macro-économiques et la libéralisation de l'économie dans la perspective d'améliorer les performances en termes de croissance du PIB, du développement du secteur privé, et l'accroissement des flux entrants d'IDE.

Depuis le 23 juillet 1963, l'Algérie a établi les lois d'investissements pour encourager les investisseurs étrangers jusqu'à la dernière loi en 2016.

L'internationalisation des PME est considérée comme une option stratégique importante permettant aux entreprises de se développer (Chapitre 07). Les entreprises engagées dans des activités internationales à travers l'exportation, des modes contractuels ou la production à l'étranger, peuvent tirer profit des économies d'échelle, améliorer la productivité de la main-d'œuvre et rendre la gestion plus efficiente en augmentant le volume de la production et des ventes. Les entreprises internationalisées peuvent aussi tirer profit des différences de coûts de production en relocalisant leurs unités de production de manière à réduire leurs coûts. L'internationalisation permet également de diversifier les sources de revenus sur les marchés nationaux et internationaux. Différents modèles théoriques et différentes typologies de gestion d'entreprises ont été élaborés pour expliquer les schémas d'internationalisation des PME sous forme de l'exportation, des accords avec des intermédiaires, succursales, chaînes de valeur, investissement étranger direct.

Autrement dit, l'internationalisation, en particulier l'investissement direct à l'étranger, est souvent considéré comme une option stratégique importante qui permet aux PME de se développer.

Le dernier chapitre a traité de l'attractivité territoriale des IDE en Algérie qui découle d'une analyse des critères de l'attractivité territoriale algérienne. Aussi, le chapitre termine sur l'impact des petites et moyennes entreprises sur l'attraction des investissements étrangers. Pour évaluer cet impact, nous nous sommes appuyés sur une étude analytique des statistiques concernant le nombre d'investissements étrangers entrant dans les PME algériennes.

### **Principaux résultats**

Pour tenter de répondre à notre problématique, nous avons procédé à une analyse de l'évolution des différentes formes mesurant la contribution des PME à l'attractivité des investissements étrangers.

Suite à cette étude, nous pouvons conclure que les PME algériennes sont stimulantes pour des investissements étrangers sous forme d'IDE et partenariat avec des entreprises étrangères dans différents secteurs, elles disposent de plusieurs facteurs qui les rendent attractives pour l'accueil des IDE. Mais, le nombre restreint insuffisant ne permet pas de tirer des conclusions définitives sur l'attractivité en Algérie.

L'Algérie est l'un des pays promouvant les IDE dans le monde, elle dispose de plusieurs facteurs importants qui permettent d'attirer le capital étranger à investir sur le territoire national. En effet, nous avons constaté que la dynamique de l'attractivité des investissements

directs étrangers en Algérie dépend de la qualité des institutions, des conditions économiques et de la position géographique du pays.

L'investissement direct étranger conduit les PME nationales à utiliser des technologies basées sur des méthodes plus efficaces pour concurrencer les institutions étrangères, en plus de former et qualifier les travailleurs conformément à ces institutions.

En outre, les résultats obtenus à travers l'attractivité des IDE restent faibles, étant donné que le développement et la mise à niveau des PME a connu des contraintes.

Les PME font partie du processus de la croissance économique étant donné qu'elles sont le déclencheur de cette croissance.

Donc, en général, les PME ont un impact positif sur l'attractivité des investissements étrangers sauf que l'Etat doit coordonner entre les différentes institutions mises en place pour la relance économique pour que cette attractivité évolue davantage, et pour qu'elle soit durable. Cela confirme la validité de la première hypothèse selon laquelle les PME algériennes dans leur réalité actuelle sont stimulées positivement, ce qui mène à l'augmentation des investissements étrangers sous forme d'IDE et partenariat par sa contribution à l'augmentation de la capacité de production et à son accès aux marchés étrangers et à la diversification et à l'accroissement des exportations hors du secteur des hydrocarbures.

### **Recommandations et suggestions de la recherche**

Le secteur privé en général est déterminant pour l'implantation des IDE et le renforcement des liens interentreprises entre les STN et les PME. À cet égard, il convient de :

- renforcer le dialogue entre le secteur privé et le secteur public,
- simplifier les procédures bancaires et assurer un plus large accès au crédit pour les opérateurs privés locaux,
- sensibiliser les chefs d'entreprises dans l'élaboration de «business plans», instruments facilitant leur accès au crédit, et mettre en place des formations spécialisées dans le domaine de l'entrepreneuriat,
- favoriser l'accès des entreprises algériennes à la technologie par la promotion de liens avec les centres nationaux universitaires et techniques et les grandes entreprises transnationales,
- promouvoir auprès des entreprises algériennes la formation de structures en grappes, à travers la mise en œuvre des politiques de développement industriel ciblées,
- accélérer les réformes de l'investissement par l'amélioration du climat des affaires en mettant en place une véritable politique de promotion des IDE, afin de bénéficier de leurs retombées sur la croissance économique, la création d'emplois, l'innovation et le transfert de technologie,
- attirer des investissements étrangers dans les secteurs hors hydrocarbures,
- réformer le système judiciaire, selon les principes de simplification des procédures et d'efficacité des investisseurs étrangers,
- réduire les contraintes réglementaires s'appliquant aux investisseurs étrangers,
- promouvoir de façon active l'image du pays auprès des investisseurs potentiels en créant

des agences de promotion des investissements. Dans certains cas, ces agences interviennent également pour faciliter les démarches administratives des investisseurs dans le pays d'accueil.



# Bibliographie

---

## Bibliographie

### Ouvrage:

- Abdelmadjid Ait Habouche : «La question de l'investissement privé en Algérie ; un essai d'analyse des déterminants des PME à investir tome 01 les déterminants macroéconomiques » édition Dar El Adib.
- Abdellatif Benachenhou : "l'Algérie aujourd'hui un pays qui gagne " alpha design.2001. Algérie : questions choisies. Sur le site de FMI [www.imf.org](http://www.imf.org).
- A. Borderie : « Financer les PME autrement », édition Maxima, Paris, 1998.
- C. Dowlah (2018): “ transformations of global prosperity how foreign investment, multinationals, and value chains are remaking modern economy” , City University of New York New York, NY, USA, Library of Congress Control Number: 2017961830, [https://doi.org/10.1007/978-3-319-71105-8\\_1](https://doi.org/10.1007/978-3-319-71105-8_1).
- C-A.Michalet , (1993) « La séduction des nations ou comment attirer les investissements », Economica.
- C-A. Michalet, (1999) « Un nouvel impératif de la politique industrielle dans la globalisation : l'attractivité » in « Globalisation et politiques économiques : les marges de manoeuvre » publié à l'initiative de Bouet (A.) et Le Cacheux (J.), Colloque du GDR-CNRS-EFIQ, Economica.
- F.Hatem ( 2004) : « *Investissement international et politiques d'attractivité* », Economica.
- G-M. Gaëlle, «Economie Internationale », édition LEXTENSO, Paris, 2009.
- Hanna Makhavikova: “Determinants of FDI in Central and Eastern Europe, The Effects of Integration into the European “ Union,  
© Springer International Publishing AG, part of Springer Nature 2018, ISSN 2197-7178.
- J.Adda ( 2004), « La mondialisation de l'économie », tome 2 : problèmes, collection Repères, éditions La Découverte .
- J.-P. Paulet, (1998) : « La mondialisation. Paris » : Armand Colin/Masson.
- Jonathan Jones And Colin Wren (2006) “Foreign Direct Investment and the Regional Economy »,University of Newcastle upon Tyne, UK, Ashgate Publishing Company, ISBN 0 7546 4522 3.
- Mokhtar Kheladi: « Le développement local », Office des Publications Universitaires édition : n° 5379 [www.opu-dz.com](http://www.opu-dz.com) .
- Khelfaoui H, « L'intégration de la science au développement, expériences maghrébines », éditeurs adees-publisud, Paris, 2006.
- L. C.Leonidou et C. S. Katsikeas (1996), “The export development process: an integrative review of empirical models”, Journal of International Business Studies, vol. 27, n° 3.
- Marchesnay et A. Julien, «La petite entreprise», édition Vuibert Gestion, 1989.
- Marchesnay, (2001 ) : « Pour une approche entrepreneuriale de la dynamique ressources - compétences : Essai de praxéologie », Les Editions de l'ADREG.
- Marchesnay « management stratégique », les éditions Chihab, 1997.
- M. Rainelli, (1999) : « Les stratégies des entreprises face à la mondialisation » Paris : Éditions EMS.
- M.Porter ( 1993) « L'avantage concurrentiel des nations », Inter Éditions, Paris.
- N.A, Sadi :« La privatisation des entreprises publiques en Algérie, objectifs, modalités et enjeux », OPU, 2006.
- R, Bendib :« L'état, rentier en crise, éléments pour une économie politique de la transition en Algérie », OPD, 2006.

- R.Poisson et Z. Su (1996) : « Les stratégies d'internationalisation des PME. État actuel de recherches et perspectives. Québec » : Université Laval.
- Torrès O (1998) : ' PME , de nouvelles approches ' Economica, Paris.

## Revues

- آيت حبوش-ميهوب وهيبية , " تقييم تنافسية الاقتصاد الجزائري على ضوء المؤشرات التنافسية , بن دحو عبد القادر الإقليمية والعالمية " مجلة الحوار المتوسطي
- Abbes Elhasbi , Mohamed Barkaoui , Otmane Bouksour , Oulaid Kamach: "Les déterminants de l'attractivité territoriale des entreprises manufacturières et logistiques étrangères : application à la ville de Tanger – Maroc », © 2017 Holy Spirit University of Kaslik. Publishing services provided by Elsevier B.V. This is an open access article under the CC BY-NC-ND license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).
  - Alaya M, « Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les Pays du Sud Est de la Méditerranée ». Cahier du GRETHA n° 2007 – 06, Juin 2007.
  - Atil Ahmed, « La responsabilité environnementale dans la PME Algérienne : vers une analyse typologique des enjeux et des freins d'intégration », rennes, 2008.
  - B .Coeuré et I,Rabaud :« attractivité de la France : analyse, perception et mesure », Economie et Statistique, n°336, 2003.
  - Catin M., 2000, « Régions centrales et périphériques : externalités et économie géographique », *Revue Région et Développement*, n°11.
  - Coeuré B., et Rabaud I., 2003, « Attractivité de la France : analyse, perception et mesure», *Économie et Statistique*, n° 363-364-365.
  - Djeflat A, « Mutations institutionnelles et régimes d'accumulation scientifiques et technologiques : quel impact sur l'euro méditerranée ? » Article publier sur internet dans le cadre du congrès internationale « Economie méditerranée monde arabe » à Sousse Tunisie 2002.
  - Farida Marzouk, « PME et compétitivité en Algérie ».
  - F, Hatem : « l'attractivité du territoire de la théorie à la pratique » Revue de l'OFCE n° 94, 2005.
  - F .Mouriaux : « le concept d'attractivité en union monétaire », bulletin de la banque de France, n° 123, mars2004.
  - F.Sachwald, (1994) :« Mondialisation et systèmes nationaux » dans F. Sachwald, éd., Les défis de la mondialisation. Innovation et concurrence. Travaux de recherches de l'IFRI. Paris : Masson.
  - Gharbi Samia, « les PME/PMI en Algérie », cahiers du LAB.RII, documents de travail, N° 238, université du Littoral Cote d'Opale, laboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation, Mars 2011.
  - Guerid Omar, « L'investissement direct étranger en Algérie: Impacts, opportunités et entraves »,Recherches économiques et managériales N°3-juin 2008.
  - Hafid Ilias, Dani El Kebir Maachou : « investissement direct étranger en Algérie ,attractivité et opportunités », Revue Maghrébine d'Economie & Management, N°02 Septembre 2015.
  - Haid Zahia, « La politique d'attractivité des investissements directs étranger en Algérie », Revue Des Etudes Economiques Approfondies, N° 01/2016.
  - Hamamda Mohamed Tahar, « privatisation des entreprises publiques en Algérie », [www.cairn.info/revue-geoeconomie-2011](http://www.cairn.info/revue-geoeconomie-2011).
  - H. Akiten, (1999) « Do domestic firms benefit from FDI? », in *American Economic Review*, n°89.

- Hicham Lam'hammdi, "investissements directs étrangers et climat des affaires dans les pays de l'Afrique du nord : analyse comparative dans le cadre du classement« doing business »", revue économie, gestion et société, n°22 février 2020.
- J.G. Fernald, (1999) « Roads to prosperity », *American Economic Review*.
- J.Howells, M.Wood (1993), « The globalization of production and technology », Belhaven Press.
- J.R. Markussen, & A. Venables, (1999) « Foreign direct investement as a catalyst for industrial development », in *European Economic Review*, n°43.
- Kaufman D., Kraay A., Mastruzzi M., « Governance Matter VII, aggregate and individual governance indicators, 1996-2007 », World Bank Policy Research Working Paper, n° 4654, Washington D.C.
- Khayat, iman : « L'internationalisation des PME : vers une approche intégrative », 7ème CIFEPME, Montpellier, France, 27,28,29 octobre 2004, Montpellier.
- Korib Naima, Bekkal Brikci Djezila : « L'impact de l'utilisation des technologies de l'information et de la communication (TIC) sur l'internationalisation des petites et moyennes entreprises (PME) », OEB Univ. Publish , ISSN 2352-9962, جوان السابع العدد 2017.
- L S. Welch and R. Luostarinen (1988) « Internationalization : Evolution of a Concept ». *Journal of General Management*, vol. 14, n° 2.
- L.Wells, A.Wint ( 1990) « Marketing a country », Foreign Investement Advisory Service, Occasional Paper n°1.
- Marcel Roncayolo : « Réflexions autour de la notion d'attractivité », *EHESS, CRETEIL* , février-juillet 2007.
- M.A. Isli :« La création d'entreprise en Algérie », les cahiers du CREAD, N° 73, 2005.
- Mehdi Nekhili, Hamadou Boubacar, « Les déterminants du choix de la forme d'implantation bancaire à l'étranger », revue des sciences de gestion, 2007, N° 224.
- M'hamed Seghier , Ouahiba Ait Habouche-Mihoub : « Mesure de l'attractivité des IDE à travers les indicateurs institutionnels » revue el wahat pour les recherches et les études , en cour de publication.
- M.Ramadan, & N.Levratto, (2011). Conceptualisation de l'internationalisation des PME : une application au cas du Liban. *Revue internationale P.M.E.*, 24 (1), 71–106. <https://doi.org/10.7202/1012552ar>.
- Mouriaux F., 2004, « Le concept d'attractivité en Union monétaire », *Bulletin de la Banque de France*, N°123.
- Nacima Ait Bouziad, Zemouri Messaoud : « Les conditions d'attractivité des investissements directs étrangers : le cas des P.M.E. algériennes à participations étrangères. *الصناعي الاقتصاد مجلة* 06 جوان 2011
- N. Churchill et V. Lewis, «A typology of small business: preliminary stud», Working paper n°82 103 - 1990.
- N. Malek, Z. Bouzida, A. Dahlab, " Etude Analytique Du Climat Des Affaires En Algérie : appréciation à Travers Les Indicateurs De Doing Business 2016 et 2017", Revue Cahiers Economiques, Volume : 10 – Numéro : 02 (2018)
- Patrick TERROIR, « Attractivité et compétitivité des territoires : les pôles de compétitivité en Île-de-France », février-juillet 2007 .
- Patrizia INGALLINA : « L'attractivité des territoires », *Laboratoires : CRETEIL, Paris 12 et TVES, Lille 1*, février-juillet 2007.
- P.A . Julien : « les PME bilan et perspective ».
- Poulain Edouard, « Emergence d'une économie publique locale en Algérie », cahier du CREAD N°2, 2eme trimestre, 1984.

- S.Chetty et C.Campbell-Hunt (2003): "Paths to internationalization among Small to medium sized firms, A global versus regional approach", *European Journal of Marketing*, vol. 37, n° 5- 6.
- Soulaïmane Laghzaoui, « internationalisation des PME : apports d'une analyse en termes de ressources et compétences », *Management Prospective Ed. | « Management & Avenir »* 2009/2 n° 22.
- T. Hatzichronoglou ( 1999) : « La mondialisation des industries dans les pays de l'OCDE ». Documents de travail de la DSTI. Paris : OCDE.
- Torres O (1999) «Du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de gestion des PME», Université Paul Valéry, Montpellier III Route de Mende, 34 199, Montpellier, Cédex 05.
- Zouhour Karray et Sofiane Toumi : « Investissement Direct Étranger et Attractivité Appréciation et enjeux pour la Tunisie », Revue d'Économie Régionale & Urbaine 2007/3 (octobre).

### **Thèses**

- Abdellatif Noureddine , « La localisation et l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers : essai de modélisation économétrique », Thèse de Doctorat ès Sciences Economiques, Thèse pour l'obtention du Doctorat ès Sciences Economiques, Agadir .
- Benotmane Salim : « diagnostic global d'une PME algérienne », thèse de doctorat, université d'Annaba, spécialité MBA finances, 2009.
- D,Gendre-Aegerter , « la perception du dirigeant de PME de sa responsabilité sociale : une approche par la cartographie cognitive », thèse pour l'obtention de grade docteur ès sciences économiques et sociales, faculté des sciences économiques et sociales de l'université de fribourg (suisse),2008, p 104.
- Famaria Djibril Koné : « La croissance en Afrique et les investissements directs étrangers ». Economies et finances. Université Rennes 1, 2014. Français. <NNT : 2014REN1G038>. <tel-01204622>.
- Kakozi Charles Katembo, « Impacts territoriaux différenciés de l'ouverture nationale aux marchés mondiaux: le cas de l'ALENA au Québec », thèse de doctorat en développement régional, université du Québec, 2012.
- Kansab Jamila, « L'impact de la mise à niveau sur les performances des PME algériennes » thèse de Doctorat en Sciences économiques, 2016/2017, Université d'Oran 2.
- Lagnel O., (1998), « *L'attractivité des territoires* », thèse soutenue à l'université de Paris - X-Nanterre.
- Mor Abdellah, « La gouvernance comme un mode de gestion dans les PME Algériennes », mémoire de magister, Spécialité : Management des entreprises, université Oran 02, 2015.

### **Forum, séminaires, colloques, congrès et conférences**

- Assala Khalil, « PME en Algérie : pour une politique de développement à la mondialisation », 8eme congrès international Francophone en entrepreneuriat et PME, « l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales » 25, 26, 27 octobre 2006.
- A.Kerzabi et Z.Kerzabi, « Institutions, innovations croissance en Algérie », colloque sur l'innovation pour la compétitivité et le développement : quelles perspectives pour un décollage réussi en Algérie ?, du 16 au 19 avril, 2012.
- Benamirouche Rachid, Badreddine Amina, « Climat des investissements directs étrangers en Algérie », 5<sup>ème</sup> Séminaire International sur les Investissements Directs Etrangers et l'avenir des zones franches industrielles d'exportation, le 25 et 26 Mai 2016.

- Bendiff Hocine, « Le processus de privatisation en Algérie : stratégie, bilan et perspectives », forum économique, le 24 septembre 2008, Lausanne Suisse.
- Djemai S, « les PME exportatrices : croissance économique hors hydrocarbures », colloque internationale, évaluation des effets des programmes d'investissement publics 2001-2014 et leurs retombées sur l'emploi, l'investissement et la croissance économique, école doctorale-université sétif1, les 11 et 12 mars 2013.
- Fatima Boualam : « Les Institutions et Attractivité des IDE » Colloque International « Ouverture et émergence en Méditerranée » 17 et 18 Octobre 2008 Rabat- Maroc .Université de Montpellier I Sciences Economiques LASER, P 16-17.
- Khalifa Tounakti , « Renforcement des potentiels de l'économie algérienne à travers la diversification et l'intégration régionale des exportations », Conférence Nationale Sur le Commerce Extérieur, 30 et 31 Mars, 2015.
- Nadine Levratto, « Les propriétaires dirigeants de PME face à la croissance par le biais de l'internationalisation: une question d'attitude ? », Colloque international le 03 et 04 mars 2009 : « l'entreprise et la PME algérienne face au défi de la mondialisation : enseignement des entreprises internationales ».

### **Rapports**

- Banque Mondiale, « Rapport sur le développement mondial 2005: un meilleur climat d'investissement pour tout le monde».
- CNES plusieurs années, 2001, 2002 , 2003, 2008,2007, 2009 .
- CNES: « pour une politique de développement de la PME en Algérie », Alger ,avril 2002 , 2003.
- CNUCED, « Examen de la politique de l'investissement en Algérie ».
- CNUCED : « Algérie .Evaluation des capacités de promotion des investissements de l'Agence nationale de développement de l'investissement ». CNUCED. Nations Unies Genève.
- la Direction Générale des Douanes du Ministère des Finances (2 octobre 2017)
- FMI,« Algérie : l'article IV », Rapport du FMI n°11/39, Mars 2011.
- KMPG Algérie, « Guide investir en Algérie », Edition 2014, 2017, 2019.
- Jeune Afrique, « Maghreb : les milliards perdus de la dé-union », Jeune Afrique, « Maghreb : les milliards perdus de la dé-union » ,
- ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat : « Les actes des assises nationales de la PME, Janvier 2004 » . .
- ministère de la Planification et de l'aménagement du territoire : « Bilan économique et social de la décennie 1967-1978 », Alger 1980 annexe .
- OCDE(2005), « Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat ». Paris : OCDE.
- OCDE : « PME et mondialisation » , volumes2, Paris, 1997.
- Oxford Business Group “The Report Algeria 2016”
- Situation des PME en Algérie et les politique de soutien a leur développement (janvier 2012) DG Trésor, Ambassade de France en Algérie.
- Rapport du FEMISE 2002 sur le partenariat Euro-méditerranéen, juillet 2002. Disponible [http://www.femise.org/PDF/Femise\\_A2002fr](http://www.femise.org/PDF/Femise_A2002fr).
- Rapport économique Algérie (2016) , Ambassade de Suisse / ALGER, édition 2017.
- Rapport sur le commerce mondial 2016 : Égaliser les conditions du commerce pour les PME , « Dynamique du processus d'internationalisation des PME».
- UE (mai 2016) “Overview of Potentially Trade Restrictive Measures”.
- Article du service de presse d'Algérie (27 juin 2017)
- Les investissements en Algérie - TRADE Solutions BNP Paribas, September 27th, 2019.

## **Journal officiel :**

- Ordonnance 95-25 du 26 août 1995 (amendée partiellement en 1997 puis révisée complètement en 2001).
- Ordonnance 95-25 du 25 septembre 1995 (révisée en 2001).
- Loi N°98-11 du 22 août 1998, appelée loi d'orientation et de programme à projection quinquennales sur la recherche scientifique et le développement technologique, 1998-2002.
- Loi n° 01-18 du 12 Décembre 2001, portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise.
- Ordonnance 01-03 du 20 août 2001, complétée et modifiée par l'ordonnance n°06-08 du 15 juillet 2006.
- Journal officiel de la république algérienne N°77 du 15/12/2001.
- Journal officiel de la république algérienne, N°74,13/11/2002.
- Journal officiel de la république algérienne, N°13, 26/02/2003.
- Journal officiel de la république algérienne, N° 27, 28/04/2004.
- Conseil national de l'investissement a été mis en place par le décret n°01-281 du 26 septembre 2001 puis par le décret n° 06-355 du 9 octobre 2006 qui abroge celui de 2001.
- décret exécutif n° 08-98 du 16 rabie el aouel 1429 correspondant au 24 mars 2008 relatif à la forme et aux modalités de la déclaration d'investissement, de la demande et de la décision d'octroi d'avantages.
- Décret exécutif n°08-323 du 14 chaoual 1429 correspondant au 14 octobre 2008.
- journal officiel de la république Algérienne N°78 du 31 décembre 2014.

## **Les bulletins d'information :**

- Ministère Canadien de l'industrie. Statistiques sur la PME (1999).
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°04, 2003.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°05, 1er semestre 2004.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°06, 2004.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°07, 1er semestre 2005.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°08, 2005.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°09, 1er semestre 2006.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°10, 2006.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°12, 2007.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°14, 2008.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°15, 1er semestre 2009.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°16, 2009.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°17, 1er semestre 2010.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°18, 2010.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°19, 1er semestre 2011.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°20, 2011.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°21, 1er semestre 2012.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°22, 2012.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°23, 1er semestre 2013.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°24, 2013.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°25, 1er semestre 2014.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°26, 2014.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°27, 1er semestre 2015.

- Bulletin d'information, ministère de PME, n°29, 1er semestre 2016.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°30, 2016.
- Bulletin d'information, ministère de PME, n°31, 1er semestre 2017.

### **Sites internet**

- <https://www.algerie1.com>.
- <http://www.andi.dz>.
- [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz).
- <http://www.bladi.net/forum/150082-vrais-chiffres-investissements-algerie/>.
- <https://www.caci.dz>.
- <http://www.cnes.dz/cnes/?p=1841>.
- <https://countrymeters.info/fr/Egypt>
- <http://www.industrie.gov.dz/?Principe-regissant-1>.
- [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz)
- [www.ons.dz](http://www.ons.dz).
- Benmeradi :« La règle du 49/51 sera maintenue »Benmeradi insiste sur l'amélioration du climat des affaires. Le Soir d'Algérie. Actualité .Benmeradi catégorique, Mardi 26 avril 2011.p3.
- Mouna Sadek pour Maghrébin à Alger « La politique économique algérienne inquiète les investisseurs .Pour de nombreux observateurs, la loi de finance 2010 en Algérie renforce les tendances protectionnistes »le 30/09/2010.



# Les annexes

---

ANNEXE 1

**Convention relative aux conditions d'utilisation des aides accordées au titre  
du compte d'affectation spécial N°302-124, intitulé « Fonds National de  
Mise à niveau des PME»**

Entre, le Ministère de Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat, sis au 119  
rue Didouche Mourad- Alger, représenté par Monsieur .....,  
Directeur Général de l'Agence Nationale de Développement des PME, sise s/c  
SOFINANCE 34, avenue Mohamed Belcacemi, Ravin de la femme  
sauvage-Alger, ci-après dénommée « l'ANDPME », d'une part.

Et l'entreprise .....  
Représentée par M.....  
Ayant élu domicile à.....  
Et ci-après dénommée « le bénéficiaire », d'autre part.

Il a été convenu ce qui suit :

**Article 1er :** la présente convention, établie en application des dispositions de  
l'arrêté interministériel du 7 février 2007, modifié et complété, fixant les  
modalités de suivi et d'évaluation du Fonds d'affectation spécial N°302-124  
intitulé « fonds national de mise à niveau des PME », notamment son article 5,  
défini le cadre général de mise en œuvre, d'exécution et de suivi des actions de  
mise à niveau en faveur des PME.

**Article 2 :** Le Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat,  
accorde à l'entreprise « ..... », une aide d'un montant de :  
En lettre : .....  
En chiffre : .....  
Destinée au financement de l'opération suivante :

«.....»

**Article 3 :** la mise en œuvre de l'opération est réalisée par le bénéficiaire en  
étroite collaboration avec l'ANDPME, conformément aux dispositions de la  
présente convention.

**Article 4 :** le bénéficiaire, s'engage à utiliser l'aide accordée conformément à la  
réglementation en vigueur, et au programme d'action dûment approuvé et  
annexé à la présente convention.

**Article 5:** le bénéficiaire, s'engage à utiliser l'aide accordée, exclusivement pour le financement des opérations figurant au sein du programme d'action et dont les actions sont énumérées ci-dessous :

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....

**Article 6:** le bénéficiaire, s'engage à :

- Faire réaliser le diagnostic par un bureau d'études et de conseils externe.
- Transmettre à l'ANDPME, le contrat d'étude/, le ou les contrats de prestation conclus au titre de la réalisation du programme de mise à niveau, accompagné d'une copie de/des ordres de service de commencement des travaux.
- Commencer l'exécution de l'opération à la date d'entrée en vigueur, ou à toute date ultérieure dont les parties (ANDPME-PME) auront convenue par écrit.
- Ne pas adhérer directement ou indirectement à des programmes de mise niveau pour des opérations similaires.
- Obtenir l'approbation préalable de l'ANDPME, par écrit pour le choix du consultant, les termes et conditions d'exécutions des prestations, les ajustements en terme d'engagement du consultant et de taches additionnelles au delà de la consistance des prestations définie ci-dessus, à condition que les ajustements de ce type ne conduisent pas à un dépassement du montant de l'aide octroyée.
- Transmettre les rapports de mise en œuvre de l'opération, à l'ANDPME en trois exemplaires lisibles sans ratures ni surcharges et dont le contenu reflétant les attendues de l'opération conformément au termes de références.
- Procéder aux paiements des honoraires dus au bureau d'études et de conseil et aux différents prestataires engagés, aux conditions fixées dans le/ les contrats de prestations dans un délai n'excédant pas quinze(15) jours après la réception de l'avis de crédit.
- Justifier les dépenses effectuées relatives au programme d'action objet de la présente convention, par des documents classés et répertoriés (bons de commandes, factures, marchés,.....etc.) portant la mention « subvention du fonds national de mise à niveau des PME ».
- Mettre en œuvre le plan de mise à niveau dans un délais n'excédant pas les deux (02) ans qui suivent la date d'entrée en vigueur de la présente convention, et ce pour les actions éligibles à l'intervention du Fonds national de mise à niveau. Ce délai peut faire l'objet d'une prorogation sur la base d'une demande du bénéficiaire et d'un rapport circonstancié.

**Article 7:** Au titre de la présente convention, l'ANDPME, a pour attributions :

- d'être le vis-à-vis du Ministère, pour tout ce qui concerne les aspects opérationnels des opérations objets de la présente convention.
- de veiller au bon déroulement de la mission du consultant, notamment l'accès aux lieux de travail du bénéficiaire, et le cas échéant, prendre toute décision jugée nécessaire pour créer les meilleures conditions du bon déroulement des travaux.
- de superviser les travaux, en ce qui concerne la signature du contrat (bénéficiaire –bureau et d'études et de conseil), démarrage effectif de l'opération, respect du planning de réalisation et achèvement de l'opération.
- l'organisation et l'animation des réunions bilans avec le représentant de la Direction Générale de la promotion de la PME et le bénéficiaire, conduisant à l'approbation des travaux (rapports d'étapes et rapports finaux) après étude critique.

**Article 8:** L'étude, les rapports réalisés sur l'aide, deviennent la propriété de l'ANDPME, et par conséquent le Ministère.

- Aucune partie ne sera habilitée à les utiliser à des fins, autres que celles de la convention.

**Article 9:** Le Ministère de PME, versera au bénéficiaire, le montant de l'aide selon les conditions suivantes :

**Pour le pré-diagnostic/diagnostic :**

A la réception définitive de l'étude dûment validée dans les conditions contenues dans la présente convention.

**Pour le programme de mise à niveau :**

Le versement de l'aide s'effectue en fonction des besoins de financement du programme selon le calendrier de réalisation prévu.

**Article 10:** Le versement de l'aide, se fera par mandats administratifs dans le cadre d'un virement au compte du bénéficiaire selon ce qui suit :

Compte N° .....  
Ouvert au nom de .....  
Auprès de la Banque.....

**Article 11:** Aucun avenant aux termes et conditions de la présente convention, y compris les modifications portées à l'étendue des prestations, ne pourra être effectué.

**Article 12:** Dans le cas de non utilisation de l'aide et sur la base d'un rapport circonstancié de l'ANDPME, le bénéficiaire doit restituer au Ministère de la PMEA, le montant total ou partiel de l'aide, conformément à la réglementation en vigueur.

**Article 13:** Tout litige né de l'application de la présente convention, sera réglé à l'amiable. A défaut, le litige sera porté devant le tribunal du siège de l'ANDPME.

**Article 14:** La présente convention entrera en vigueur à la date de notification faite par l'ANDPME au bénéficiaire.

Fait à Alger, le .

L'ANDPME

Le bénéficiaire

-ANNEXE 2-

Réf/ .....

Date.....

**Monsieur le Ministre de la Petite et Moyenne  
Entreprise et de l'Artisanat**

**Objet** : Demande d'aide financière dans le cadre du programme national de mise à niveau.

En soutien aux actions que notre entreprise entend réaliser dans le cadre de l'action de l'Etat relative à l'appui des PME Algériennes pour s'adapter aux normes de gestion et de compétitivité internationales, nous avons l'honneur de vous solliciter pour l'allocation d'une aide financière d'un montant de.....DA au titre du compte d'affectation spécial N°302124 intitulé « Fonds national de mise à niveau des PME »

L'octroi de cette aide obéira aux engagements auxquels nous souscrivons dans le cadre des dispositions de la convention qui liera notre entreprise à l'Agence Nationale de Développement de la PME, établie en application des dispositions de l'arrêté interministériel du 7 février 2007, modifié et complété, et que nous aurons à signer.

Le programme d'actions pour lequel l'aide est sollicitée comporte les actions de mise à niveau suivantes :

.....  
.....

Nous transmettons à votre haute attention, à titre d'accompagnement de la présente demande, l'ensemble des pièces et documents requis.

Veillez, agréer, Monsieur le Ministre, l'assurance de notre haute considération.

Signature et cachet

NB : la présente demande doit être formulée sous l'entête du bénéficiaire.

-ANNEXE 3-

التصريح التشخيصي للمؤسسة  
**Déclaration d'identification de la PME**  
1- معلومات عن المؤسسة  
1-Renseignements sur l'entreprise

أ- اسم الشركة: .....  
Nom de la société

ب- الطبيعة القانونية: .....  
Forme juridique

ج- رأسمال الشركة: .....  
Capital social

د- لقب و اسم المؤسسين: .....  
Nom (s) et prénom(s) des fondateur(s)

ه- تاريخ الإنشاء: .....  
Date de création

و- رقم القيد في السجل التجاري: .....  
N° d'immatriculation au RC

ز- رقم التعريف الإحصائي: .....  
Numéro d'identification statistique :

ح- النشاط الرئيسي: .....  
Activité principale :

ط- نشاطات ثانوية ممارسة: .....  
Activités secondaires exercées :

ي- عنوان مقر الشركة: .....  
Adresse du siège social :

الهاتف (Tél) ..... الفاكس (fax) .....  
البريد الإلكتروني (E-mail) .....  
الموقع الإلكتروني (Ste web) .....  
ي- عنوان مقر وحدات الإنتاج: .....

Adresse des unités de production :

الهاتف (Tél) ..... الفاكس (fax) .....  
ك- نوع المنتج أو الخدمات المقدمة: .....

Type de produits ou services offerts :

ل- تاريخ بدء التصدير: .....  
Date de début de l'exportation :





#### 4- التوظيف (Emploi)

(السنوات الثلاث الأخيرة)

- أ- إجمالي المستخدمين (Effectif total):
- الدائمون (Permanan):
  - المؤقتون (Vacataires):
  - الإطارات التقنية (Cadres techniques):
  - الإطارات الإدارية (Cadres administratifs):
- ب- معدل التغطية (Taux d'encadrement):

#### 5- وسائل الإنتاج

#### 5- Moyens de production

- أ- طبيعة التكنولوجيا:
- (Type de technologie)
- ب- وضعية أدوات الإنتاج (معدل الحياة):
- (Etat des moyens de production)
- ج- نسبة الإستعمال (Taux d'utilisation):

#### 6- الأهداف القريبة المدى

#### 6- Objectifs à court terme

- أ- الشراكة:
- (Partenariat)
- ب- رأس مال الشركة:
- (Capital social)
- ج- التوزيع:
- (Distribution)
- د- المهارة (Savoir-faire):
- هـ- غيرها (Autres):
- ب- التمثيل (Représentation):
- ج- تسويق المنتج (Vente de produits):
- د- التوسع في الإنتاج (Extension):
- هـ- التكوين (Formation):
- و- غيرها (Autres):