

Attractivité territoriale et IDE : cas de l'industrie Agro-Alimentaire de l'Oranie

جاذبية الاقليم والاستثمار المباشر الأجنبي حالة الصناعة الغذائية في المنطقة
الوهرانية

Bou Abdallah Djamal-Eddine, université d'ORAN Belgaid 2

ملخص

يتمتع قطاع الأغذية في الجزائر بإمكانيات كبيرة ويوفر العديد من الفرص للإستثمار الأجنبي. ويعتبر القطاع الرائد في الإقتصاد الجزائري، فهو يتمتع بقاعدة زراعية كبيرة ودعم حكومي مهم. ويشهد على ذلك، برامج ومشاريع التنمية الزراعية المختلفة التي سطرتها السلطات العامة. كما تساهم الزراعة وصناعة الأغذية الزراعية بنسبة 15.5٪ من الناتج المحلي الإجمالي الجزائري (بما في ذلك 2.5٪ في صناعة الأغذية) في عام 2017. وبالنسبة، تساهم صناعة الأغذية بأكثر من 40٪ في الصناعة على مستوى العالم. أما في الجزائر، وبأخذ إعتبار حصة الصناعة من الناتج المحلي الإجمالي المقدر بـ 5٪ من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2017، وفقا لتقديرات وزارة الصناعة.

إن الرابط بين الإقليم والإستثمار الأجنبي المباشر، وفي حالتنا، إقليم ولاية وهران والإستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الصناعات الأغذية، وبعد إستغلال المعطيات وتحليل النتائج، تبين بإمكانية إستغلال هذا القطاع بتوافقه مع خصائص المنطقة الإقليمية الغربية. علما أن السوق الجزائرية هي المحدد الرئيسي للإستثمار الأجنبي المباشر ومقارنة بنسبة تطور صناعة الأغذية التي تكشف بأن الطلب يفوق العرض للمنتجات المحلية، مع أخذ الإعتبار للنمو المستمر للسوق الوطنية والتي سيبلغ عدد سكانها تقريبا 50 مليون نسمة في غضون عام 2025

لذا، فإن مساهمتنا تتمثل في تقديم بعض الأجوبة على هذا السؤال المتكرر عن جاذبية الإستثمار الأجنبي في الجزائر، علما أن جميع دول جنوب البحر المتوسط ترغب في تطوير الإستثمار لصالحها. بداية بإعادة النظر في النماذج المتعلقة بالأراضي والإستثمار الأجنبي المباشر (I)، لكشف القواعد الفرعية النظرية المتعلقة بهذا السؤال (II)، وأخيرا التعلم وأخذ الخبرة من مسح الشركات الأجنبية للصناعات الغذائية الزراعية الناشطة في منطقة وهران (III).

Résumé

Le secteur agro-alimentaire algérien est doté d'un fort potentiel et présente de nombreuses opportunités pour les investissements étrangers. En effet, c'est un secteur moteur de toute l'économie en Algérie, il bénéficie d'une base agricole non négligeable et d'un soutien gouvernemental important. En atteste, les différents dispositifs et programmes de développement agricole initiés par les pouvoirs publics. L'agriculture et l'industrie agro-alimentaire contribuent pour 15,5% au PIB de l'Algérie (dont 2,5% pour les IAA) en 2017. Par déduction les IAA contribuent pour plus de 40% dans l'industrie globalement en Algérie, ceci en tenant compte de la part de l'industrie dans le PIB, 5% du PIB en 2017, selon les estimations du ministère de l'industrie.

Associer le territoire et les IDE, dans notre cas, le territoire de l'Oranie et les IDE dans le secteur agro-industriel, après exploitation de l'enquête que nous avons menée, nous renseignera à juste titre sur les possibilités d'exploiter le potentiel certain que recèle ce secteur et d'apprécier l'attractivité territoriale de la région Ouest. Il ressort que le marché algérien est le déterminant principal à l'IDE car cette industrie agroalimentaire est peu développée et la demande est nettement plus importante que l'offre du produit local, avec un marché national de 50 millions d'habitant à l'horizon 2025.

Par conséquent, notre contribution, consiste à présenter quelques éléments de réponse sur cette question récurrente de l'attractivité des IDE dont l'Algérie, comme l'ensemble des pays du sud de la Méditerranée souhaite développer les flux en sa faveur. Nous commencerons par revisiter les paradigmes relatifs aux territoires et aux IDE (I), pour exposer par la suite les sous-basements théoriques relatifs à cette question (II) et finir par tirer les enseignements de l'enquête menée auprès d'entreprises étrangères et mixtes de l'industrie agro-alimentaire opérant dans la région de l'Oranie (III).

Mots clés : Industrie agro-alimentaire, IDE, Territoire, Attractivité, enquête, Oranie.

Introduction

Engagé dans un processus de réformes économiques l'Algérie est dans une construction d'une économie de marché, basée entre autres sur le développement d'un secteur industriel hors hydrocarbures (La nouvelle stratégie industrielle, MIPI 2007 et le plan de relance du secteur industriel public, MDIPI 2012), afin de réduire la dépendance de l'économie vis-à-vis du secteur des hydrocarbures, et de stimuler la croissance, jugée encore insuffisante et molle (3,5 à 4% en moyenne sur la dernière période décennale).

L'objectif de développement du secteur industriel dans ce nouveau contexte d'économie de marché et d'ouverture (accord d'association Algérie-Union européenne 2005 (en renégociation depuis 2016), processus d'adhésion à l'OMC, en cours...) interpelle la question de la relance de l'investissement industriel et plus particulièrement celui des investissements direct étrangers (IDE). Pour rappel l'IDE en Algérie reste extrêmement insuffisant (à peine 2,4 milliard de dollars en moyenne annuellement et moins du milliard de dollars en 2015), ceci au regard de son afflux vers d'autres pays concurrents et du potentiel d'attraction de notre pays.

Cette question cruciale et majeure de l'attractivité de l'investissement direct étranger dans un contexte d'ouverture et de concurrence de plus en plus exacerbée est fondamentalement liée au concept de « territoire économique » qui est l'espace-source de cette attractivité.

En effet la notion de territoire (Ait Habouche 2009, Courlet 2008, MIPI 2007) nécessite l'élaboration d'un diagnostic de ce territoire afin de révéler ses potentialités et ses atouts, et de déterminer par voie de conséquences ses indicateurs d'attractivité fondamentaux (coût des facteurs, ressources disponibles, capital, savoir-faire...etc.).

I- Les concepts de territoire et d'IDE

Des travaux ont été menés sur l'attractivité territoriale et qui viennent corroborer les paradigmes de l'IDE, créant ainsi cette atmosphère de fusion et de complémentarité dans le temps et dans l'espace entre d'une part le territoire ou aspirerait se localiser l'IDE et d'autres parts l'IDE que le territoire est censé attirer.

I-1 Le paradigme OLI

John Harry Dunning (1981) s'est inspiré des travaux de Stephen Hymer relatifs aux avantages spécifiques des FMN et leur développement à l'international. J H Dunning a fait prolonger l'idée soutenant le fait que cet avantage spécifique peut être exportable sous la condition que le territoire permette cette localisation.

Dans un premier temps la FMN procède à un arbitrage afin de pouvoir opter définitivement pour une des modalités possibles, à savoir :

- Vente de licence ;
- Exportation ;
- Implantation sous forme d'investissement direct étranger (greenfield).

Ce choix s'effectue sur la base de trois types d'avantages qu'une firme doit intégrer pour s'internationaliser, et est résumé par le paradigme OLI. Il s'agit de :

- **Ownership advantage (O)** qui se traduit par la possession d'un actif spécifique ou avantage spécifique de la firme. C'est un produit ou une technologie dont les autres firmes ou sociétés ne disposent pas ou n'y ont pas accès (brevet, marques, secrets commerciaux, etc.) ;

- **Location advantage (L)** qui signifie que l'actif doit être durable pour l'entreprise de l'exploiter à l'étranger plutôt que dans le pays d'origine. C'est un avantage de la localisation à l'étranger. Il s'agit ici de rechercher les débouchés qui minimisent les coûts de production, de commercialisation, etc.

- **Internalization advantage (I)** qui s'explique par le fait qu'il y a moins d'avantage à sous-traiter qu'à exploiter soi-même cet actif spécifique. C'est un avantage à l'internalisation, en vue de contourner ou d'éviter le risque lié à la vente de technologie aux autres firmes pour ne pas s'exposer à la concurrence.

Schéma de progression des choix stratégiques à l'international dans le modèle OLI (d'après J. H. Dunning) :



I-2 paradigme ESP

Où s'installer ? Quels sont les outils permettant de répondre à cette problématique ?

J.H. Dunning a répondu au moyen d'un autre paradigme : le paradigme ESP, Où le territoire est amplement sollicité pour savoir si les avantages territoire permettent de maximiser, les conditions de localiser le « Ownership » et ses avantages spécifiques. Les territoires doivent parfaire leurs Environment, Systems et Policies :

- L'environnement est économique, il concerne la quantité et la qualité des facteurs de production disponibles, la grandeur du marché, les transports, la distance et les communications, les réseaux de distribution et les relations avec le réseau local, les banques et organismes publics ;

- « Systems » ou aménités, regardent les éléments sociaux et culturels, Comme l'attitude envers les étrangers, le langage, la culture, etc ;

- Et « Policies », la législation du pays d'accueil.

II- les fondements de la théorie du territoire

II-1 L'économie d'agglomération

Alfred Marshall précurseur et initiateur de cette notion de territoire (espace aggloméré) début du siècle XX: Marshall insistait sur les capacités des entreprises à développer des économies externes en s'agglomérant grâce à cette fréquentation quotidienne et continue entre TPE, PME et FMN à condition que le processus de production soit décomposable, apparaîtront donc de ce processus des émulations technologiques. Ceci en parallèle de l'opérationnel classique d'une entreprise ou des avantages internes liés, essentiellement, à la division du travail et production, qui peuvent être obtenus, sur une grande échelle, à l'effet de l'agglomération.

Alfred Weber (1909) : la théorie de localisation industrielle en économie spatiale, systématiser les données de localisation et qualifier la localisation comme un environnement ou les coûts de production sont minimisés. Le modèle :

- S'établir industriellement dans le but de réduire les coûts de production en réduisant le coût de transport des matières premières ;
- Par cet effet de localisation les marchés des produits finis s'établissent et seront régulés. Ils sont ponctuels et assurent l'écoulement des produits.
- Les coûts sont valorisés à l'identique pour l'ensemble des acteurs industriels. La concurrence n'est pas démesurée.
- Les bassins de main d'œuvre sont localisés et peuvent fournir la main d'œuvre.
- L'espace est homogène sur tous les plans, ayant les mêmes propriétés.

Alferd Veber, conclut que les facteurs de la localisation industrielle sont :

- le coût de transport et le coût de main d'œuvre (facteurs régionaux) ;
- les forces d'agglomération (facteur local).

II-2 La Notion de l'économie géographique de Paul Krugman (1991),

Cette notion résulte de la compréhension de l'impact des rendements croissants sur les échanges commerciaux et sur la localisation des activités, et du lien entre les dynamiques du commerce internationale et du développement régional. Elle explique l'amélioration de la productivité par :

- les rendements croissants internes favorisant l'entreprise en tant qu'entité productrice ;
- les rendements croissant externes, à l'échelle industrie, favorisant la tendance des entreprises à s'agglomérer dans l'espace géographique et par voie de conséquence dans l'économie régionale.

En effet cette tendance à s'agglomérer, perçue comme une émancipation des entreprises dans un espace qu'elles ont choisi, s'explique par les motivations suivantes :

- maîtrise des coûts de transactions inter-entreprises ;
- apprentissage, émulation et innovation ;
- savoir-faire de la main d'œuvre locale.

L'autre avantage des économies régionales, est de permettre aux entreprises, pratiquant les rendements croissants l'accès au marché mondial sous la bannière d'un district ou d'un cluster.

Dans son ouvrage « Geography and Trade » Paul Krugman a bien analysé les clusters, ces agglomérations qui ont pour caractéristique l'industrie de la haute technologie et dont l'archétype est la Silicon Valley en Californie.

Comment sont expliqués ces phénomènes ?

Qu'est- ce qui pousse une première entreprise (first mover) à s'implanter dans la région ? Pourquoi cette région ? Krugman évoque à ce sujet la théorie de l'accident historique c'est l'histoire des papillons de pékin qui provoque un raz de marée à San Francisco, fait inattendu qui provoque une succession d'évènements. Il suffit qu'une entreprise décide de s'implanter dans une région pour des raisons complètement

subjectives, parfois, provoquant, ainsi, une agglomération industrielle. Aussi, l'exemple de DALTON, ou une jeune fille, au 19^{ème} siècle, reçoit un cadeau, c'est un couvre-lit, elle commençait à le tricoter par admiration au produit, le cercle s'est élargi, d'autres entreprises sont venues, résultat un district s'est constitué et aujourd'hui 70% de l'activité de fabrication des tapis sort de Dalton.

La théorie de l'aménité territoriale, Jean-Louis MUCCHIELLI, explique que par l'effet d'aménité qui veut dire, aspects agréables, utiles de l'entourage, un promoteur industriel, souvent, attiré par des atouts géographiques, tels que l'existence de ressources naturelles, de façades maritimes le cadre de vie, et en usant de son flair, décide de s'implanter dans un lieu et crée l'effet d'entraînement jusqu'à constitution d'une agglomération économique.

Le phénomène d'agglomération industrielle qui s'amplifie avec l'installation d'autres entreprises, profitant justement des effets de cette agglomération industrielle, pourquoi ?

Le « tipping point » est une théorie développée par Malcolm GLADWELL (2000), qui consiste à expliquer le seuil à partir duquel un espace commence à développer réellement des processus d'externalité d'agglomération. Comment arriver à cette situation, partant d'une idée non quantifiable économiquement arrivée à un espace industriel dynamique créateur de grandes économies pour les entreprises qui y sont domiciliées. Le « tipping point » est atteint suite à un long parcours, décliné en 3 étapes :

- Le first mover qui s'installe en privilégiant les atouts, que propose, la région, et en usant de son flair, pour s'implanter, doit dépenser et donc doit supporter les coûts d'installation : frais d'études, frais de négociation avec les autorités, frais préliminaires à la sous-traitance et frais d'externalités d'agglomération.
- Après installation, quelques entreprises sous-traitantes ou entreprises équipementiers viennent, généralement par besoin de s'installer, ayant échappé aux coûts d'implantation, supportés par le first mover, et aux premières prémices d'une agglomération spatiale, avantages fiscaux accordés par le territoire d'accueil. Ces mêmes entreprises commencent à réaliser de grandes économies, entraînant ainsi d'autres entreprises.

- Le territoire devient attractif par le bénéfice de ses externalités d'agglomération sans pour autant que ces entreprises suiveuses n'aient dépensé et investi, en conséquence. Jean Louis MUCHELLI explique cette situation comme étant une aubaine pour les entreprises attirées par ce territoire, et la rapporte à l'histoire des pingouins qui se réunissent en milliers sur la banquise, dégagant, ainsi une chaleur qu'ils ne pourraient, jamais, dégager étant dispersés.

Ces externalités d'agglomération sont positives quand les entreprises en bénéficient gratuitement, savoir :

- Externalités technologiques, émanant des R&D des entreprises présentes dans l'espace ;
- Externalité du réseau fournisseurs ;
- Externalité d'information, rencontres dans les lieux publics à l'intérieur de l'espace, rencontre dans des événements au sein de l'agglomération.. ;
- Externalité du marché du travail adapté au besoin des entreprises, notamment celles agglomérées en intra-industriel ;
- Externalité de réseau marché, des produits fabriqués dans l'agglomération, de plus en plus utilisés, devient moins coûteuse et personnalisé à l'espace.

II-3 : l'économie territoriale

II-3-1 : l'approche par l'offre en positionnant le territoire au centre de la coordination des activités économique et des processus d'innovation, Courlet et Pecqueur

- a) districts industriels, systèmes productifs localisés et développement endogène (milieux innovateurs).

Ce vieux concept tenu par Alfred Marshall, mettant en évidence les avantages tirés par la localisation et repris par Giacomo Becattini, en lui rajoutant que ces avantages sont également le fruit du mode selon lequel s'accouplent les variables socioculturelles, à savoir: valeurs, institutions et savoirs diffus ; avec les variables purement économiques,

qui sont, la disponibilité de capital, la technologie, les ressources humaines, etc.

Le district apparait, ou se mélangent archaïsme et modernité, organisations professionnelles d'implantation très anciennes se côtoient avec les technologies les plus avancées

b) exemple des SPL : le triangle magique

La coopération entre producteurs :

- Accord et convention, portant sur :
 - ✓ Exclusion du dumping ;
 - ✓ Tirer profit d'un système de connaissance ou d'innovation sans contribution.
- Entraide entre concurrents sur les grandes commandes ;
 - ✓ Uniformité de gestion, niveau de salaires, conformité aux normes..etc ;
 - ✓ Recours à des ressources communes, en termes de formation, services.. ceci pour plus d'efficacité et pour un moindre coût ;
 - ✓ Constitution de lobby pour mieux défendre les intérêts communs ;
 - ✓ Recours et organisation de l'arbitrage entre producteurs.

La constitution des SPL passe par une interconnexion triangulaire reliant l'agglomération à une forte spécialisation et une spécification, pour lui créer une cohérence.

II-3-2 Théorie des Milieux Innovateurs, par Philippe Aydalot

Ces recherches de Philippe Aydalot et de son groupe GREMI, viennent nous renseigner sur le fait que le progrès technique n'est pas un facteur résiduel, mais endogène, à la croissance. Selon cette approche la connaissance et les progrès techniques sont interprétés comme un processus:
- évolutif, irréversible quant à l'adoption technologique et au savoir-faire accumulé ;
- fondé sur l'apprentissage cumulatif ;

Et pour illustrer le rôle du territoire, le milieu innovateur est défini par trois paradigmes :

- Organisationnel
- Technologique
- Territorial

II-3-3 La Théorie IDP

Cette théorie, consiste à développer les différentes phases par lesquelles, doit s'articuler un modèle **d'attractivité territoriale**, au niveau des investissements, la théorie IDP (Investment Development Path)

Théorie des stades de développement

	Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	Phase 5
Niveau d'IDE	- Avantages limités (L) ; - Peu ou pas d'IDE vers l'intérieur ; - Peu de sociétés domestiques avec avantages (O) ; - Aucun IDE vers l'extérieur.	Générique (L) avantages : Croissance vers l'intérieur IDE. Croissance de l'intérieur Industrie dans secteurs de support (d'assistance) : peu de IDE extérieur	Type de créer-actif(-atout) (L) Les avantages sont Développé. Augmentation vers l'intérieur IDE Fort intérieur Industrie, augmentation IDE extérieur.	Avantages L forts dans atouts créés. Fort O les avantages de sociétés domestiques : des niveaux de IDE extérieurs excèdent vers l'intérieur.	étape 4, fluctuation niveau zéro ou positif net de l'IDE intérieur et extérieur.
Motifs de l'IDE	Recherche de ressource Investissement (L) Avantage limité dotations en Ressource naturelle	Recherche de ressource IDE. croissance (L) Avantages, Particulièrement Travail(Main-d'œuvre) non qualifié et Infrastructure Attire le travail	Recherche du marché IDE et augmentation Efficacité cherchant IDE dans Fabrication, comme (L) Les avantages	Efficacité cherchant IDE, recherche du marché IDE et augmentation d'actif IDE.	

		(la main-d'œuvre) Intensif Fabrication. Présence croissante De recherche du marché IDE	deviennent De plus en plus Basé sur les actifs	
--	--	--	--	--

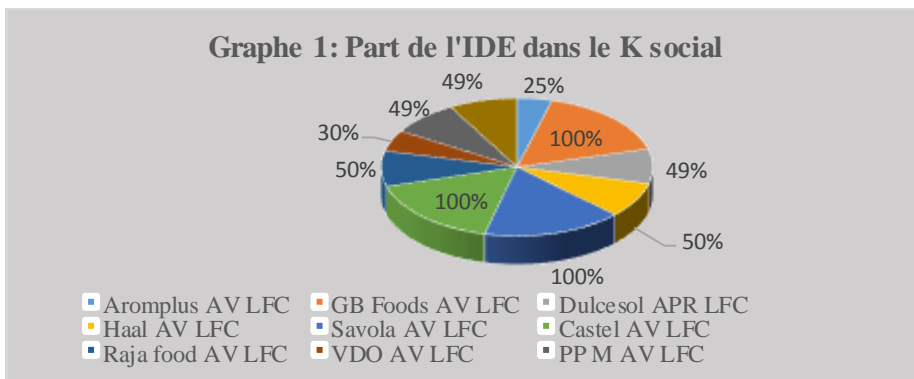
III- IDE et attractive du territoire oranais : cas de l'industrie agro-alimentaire

L'enquête que nous avons effectuée a concerné un échantillon d'entreprises industrielles aussi bien étrangères que mixtes activant dans le secteur agroalimentaire et localisées dans le territoire de l'Ouest Algérien. Notre objectif à travers cette enquête est d'apprécier les facteurs déterminants l'attractivité de de territoire et de recenser éventuellement les problèmes rencontrés. .

Dans cette optique, un questionnaire a été élaboré couvrant dans la mesure du possible l'essentiel des préoccupations des acteurs de ce secteur industriel. Ce questionnaire est structuré de façon à prendre en compte diverses préoccupations :

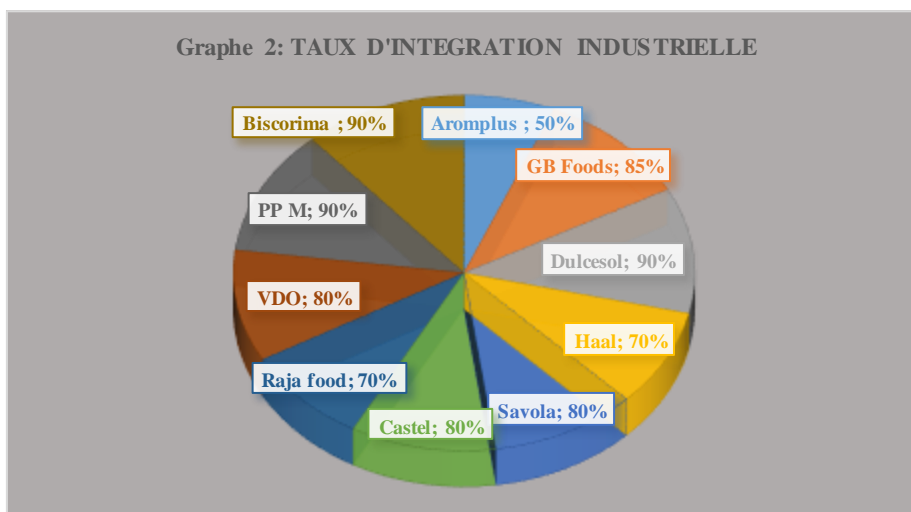
- La règle 51-49 de la LFC 2009 et son impact sur les IDE ;
- Le secteur agro-alimentaire comme activité et l'IDE ;
- L'IDE et l'intégration industrielle dans ce secteur ;
- L'IDE et l'exportation ;
- Le marché local.

III-1 Analyse préliminaire des résultats

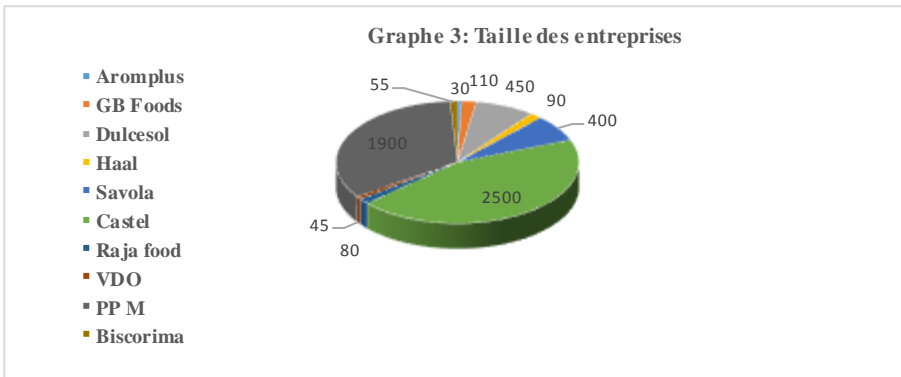


Le capital social n'était pas systématiquement de l'ordre de 100% même avant la LFC 2009, du moins pour les PME en revanche dès qu'il s'agit d'une multinationale, le contrôle direct et total est exprimé. En effet, sur les 10 entreprises enquêtées, huit ont été créées avant la loi de 2009, cependant seulement 3 s'accaparent 100% du capital social.

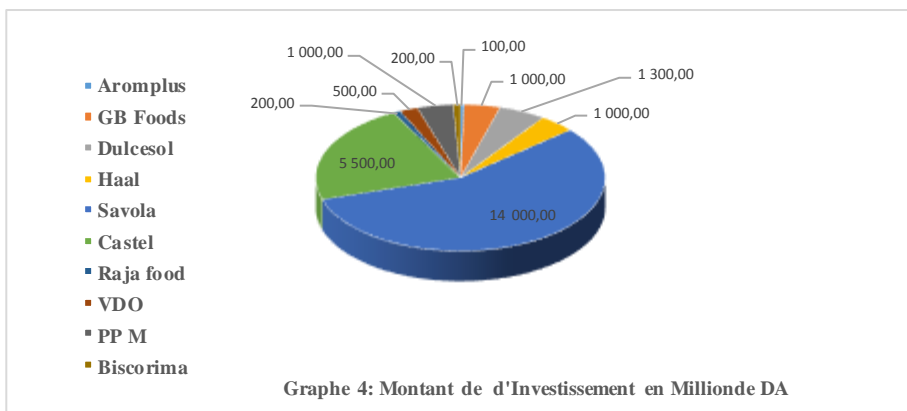
En termes d'intégration industrielle Le taux d'intégration est assez élevé par définition dans le secteur agroalimentaire. Il est davantage important lorsque le management est maîtrisé par le partenaire étranger même si celui-ci n'est pas majoritaire comme c'est le cas de l'entreprise Dulcesol (90%) créée après 2009.



S'agissant de la taille des entreprises les résultats montrent (graphe 3) que l'aspect technologique reste l'élément déterminant dans les activités agro-alimentaire caractérisé par un plus grand automatisme. En effet, seulement 2 entreprises sur 10 ont une taille de plus de 400 employés.



Nous avons voulu, par ailleurs apprécier le montant de l'investissement étranger opéré dans ces entreprises. Du graphique 4, il ressort que la majorité des entreprises (80%) ont un montant d'investissement qui ne dépasse pas de 1000 millions de DA, ce qui équivaut à près de 10 millions d'euros et ce même dans les entreprises où l'IDE est majoritaire .



III-2 analyse de tableaux croisés

Nous avons commencé par croiser la part de l'IDE dans le capital social de l'entreprise et le montant de l'investissement opéré. Il ressort du tableau 1 que 60% des entreprises ont une part de l'IDE d'au moins 50% mais seulement 30% d'entre elles ont un montant d'investissement qui dépasse 10 millions d'euros.

Tableau 1 : part de l'IDE et montant de l'investissement

Coût d'invest conf du K S E	moins de 25%	entre 25 et 50%	entre 50 et 100%	Total
au moins 2M €	1	1	1	3
entre 5 et 10 M €		1	3	4
plus de 10 M €		1	2	3
Total	1	3	6	10

On relève par ailleurs, que le capital étranger même s'il est intéressé pour investir de grande somme quand il est majoritaire dans le capital de l'entreprise, la règle du 51-49 de la LFC 2009, n'a pas été contraignante à cet égard dans la mesure où 1 entreprises parmi les 3 entreprises ayant investi plus de 10 millions d'euros à une structure de IDE de moins de 50%

Tableau 2: ' part de IDE et date de création de l'entreprise

% IDE Date de création	moins de 25%	entre 25 et 50%	entre 50 et 100%	Total
avant la LFC 2009	1	2	5	8
après la LFC 2009		2		2
Total	1	4	5	10

Sur le panel choisi l'essentiel de l'IDE, 80% a été réalisé avant le LFC de 2009. l'IDE préfère la majorité du capital, même si on relève que 3 entreprises parmi les 8 créées avant 2009 ont une structure de l'IDE minoritaire (moins de 50%) ..

Tableau 3 : croissance du Chiffre d'affaire et date de création de l'entreprise

CA Date de création	moins de 100%	plus de 100%	Total
avant la LFC 2009	2	6	8
après la LFC 2009		2	2
Total	2	8	10

Du tableau 3, on note que la croissance du chiffre d'affaire est de plus de 100% pour 6 de 8 entreprises créées avant la LFC de 2009 et ce en raison de l'implication managériale de la partie étrangère majoritaire. Néanmoins, on relève que deux entreprises créées après la loi de 2009, c'est-à-dire dont la part du capital étranger est minoritaire ont enregistré une croissance de leur chiffre d'affaires dépassant les 100% sur les trois premières années. Ceci peut s'expliquer par la taille du segment du marché. Ciblé.

Tableau 4 : Taux d'intégration industrielle et date de création de l'entreprise

Tx Integration	au plus 50 %	entre 50 et 70%	entre 70 et 90%	Total
Date de création				
avant la LFC 2009	1	2	5	8
après la LFC 2009			2	2
Total	1	2	7	10

Du tableau 4, il ressort que le taux d'intégration est étroitement lié à l'activité et à la disponibilité des intrants et des ressources localement (en Algérie). Ceci en dehors Aromplus qui importe ses intrants d'Europe ou Hall et Raja Food qui importe leur matière première, le Thon de l'étranger, Bien que ces entreprises aient été créées avant 2009.

Tableau 5 : Taille de l'entreprise et montant de l'investissement

Nbr Employés	moins de 110	moins de 450	entre 450 et 2 500	Total
Coût d'invest				
au moins 2M €	3			3
entre 5 et 10 M €	2	1	1	4
plus de 10 M €		1	2	3
Total	5	2	3	10

Du tableau 5, il ressort que 70% des entreprises sont des PME avec une taille inférieure à 450 emplois pour un montant d'investissement d'au plus de 10 millions d'euros. 30% seulement des entreprises sont des grandes et emploient plus de 450 employés pour

un montant d'investissement dépassant 10 millions d'euros pour 2 entreprises sur 3. il s'agit de PPM et Dulecsol . Nous relevons par ailleurs qu'une entreprise dont le cout de l'investissement est compris entre 5 et 10 millions euros est la plus grande pourvoyeuse de postes de travail, il s'agit de Castel avec 2500 emplois.

Tableau 6 : part de l'IDE et plan d'investissement sur les 3 années

Plan d'invest % de l'IDE	moins de 100% sur 3 ans	plus de 100% sur 3 ans	Total
au moins 25%	1		1
entre 25 et 50%	2	2	4
entre 50 et 100%	2	3	5
Total	5	5	10

Du tableau 6, il ressort que les prévisions d'investissement sont amitieuses (plus de 100%) aussi bien pour des entreprises dont l'IDE est majoritaire ou minoritaire. En effet, près de la moitié des entreprises enquêtées dont le capital n'est pas majoritaire ont des plans d'Investissement de plus de 100% , conditionné sans aucun doute par la taille du marché. A contrario, 20% des entreprises enquêtées avec un capital étranger majoritaire n'ont pas de plan d'investissement sur le moyen terme ambitieux.

Tableau 7 : croissance du Chiffre d'affaire et part du capital étranger

CA % de l'IDE	moins de 100%	plus de 100%	Total
au moins 25%	1		1
entre 25 et 50%	1	4	5
entre 50 et 100%		4	4
Total	2	8	10

D'après le tableau 7, il apparait que la croissance du chiffre d'affaire n'est pas nécessairement liée à la part du capital étranger dont la mesure où des 80% des entreprises ayant enregistré une croissance de leur chiffre d'affaires de plus de 100% , la moitié d'entre elles ont un IDE qui n'est pas majoritaire

III- Analyse des résultats de l'Analyse en Composantes Principales (ACP)

Du tableau 8 reportant les valeurs propres et en appliquant le critère de Kaiser , nous pouvons retenir 3 composantes principales restituant près de 80% de l'information initiale

Tableau 8 :

	C1	C2	C3	C4	C5	C6
Valeur propre	3,547	1,868	0,927	0,505	0,431	0,383
Variance (%)	44,332	23,355	11,592	6,307	5,389	4,782
Variance Cumulée %	44,332	67,687	79,279	85,585	90,975	95,757

Aussi, à chaque valeur propre correspond une composante elle-même combinaison des variables initiales retenues dans l'analyse et qui apparaissent dans le tableau 9 ci-dessous.

Tableau 9 : Structure des composantes

	C1	C2	C3
ACR	0,073	0,844	0,176
CKE	0,857	0,225	-0,096
CCA	0,736	-0,510	0,068
TII	0,555	-0,760	0,140
PIV	0,736	-0,064	-0,400
NEMP	0,541	0,104	0,775
CIV	0,704	0,350	-0,315
CA	0,793	0,362	0,049

NB- les valeurs en rouge sont celles des variables explicatives de chacune des composantes

Du tableau 9, on peut déduire que la première composante est corrélée positivement aux variables suivantes : part du capital étranger, croissance du Chiffre d'affaires, perspectives d'investissement montant et chiffre d'affaires. Elle traduit l'apport des IDE en termes d'investissement et de création de valeur.

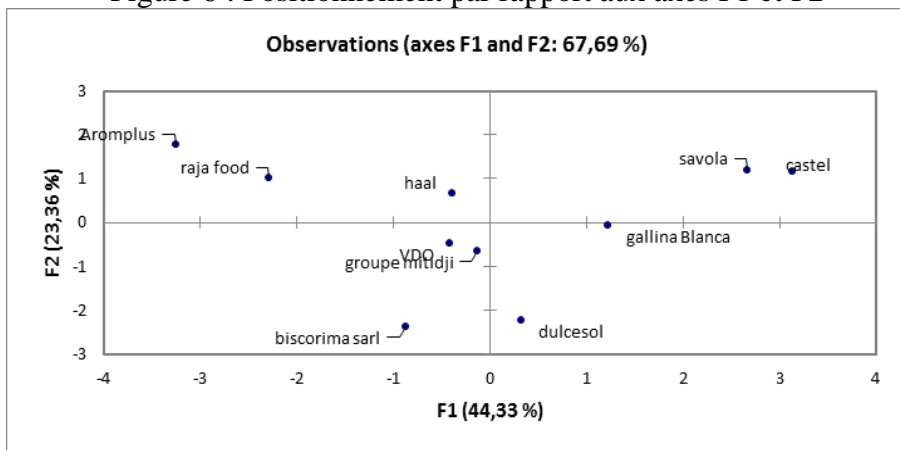
Toujours du tableau 9, on déduit que la deuxième composante est corrélée positivement à la date de création de l'entreprise (avant ou après 2009) et négativement au taux d'intégration industrielle. Cette composante traduit quant à elle une opposition entre la date de création et le taux d'intégration industrielle. Enfin la troisième composante corrélée positivement à une seule variable à savoir le nombre d'employés s'interprète par conséquent comme étant la taille de l'entreprise.

Il est question dans ce qui suit d'apprécier la répartition des entreprises enquêtées par rapport à ces composantes. Le tableau 10, nous donne cette répartition

Tableau 10 : Répartition des entreprises par rapport aux composantes

Observation	C1	C2	C3
Aromplus	-3,253	1,775	-0,229
gallina Blanca	1,219	-0,073	-0,663
dulcesol	0,329	-2,243	-0,597
haal	-0,390	0,663	0,192
savola	2,671	1,183	-1,444
castel	3,132	1,169	1,306
raja food	-2,288	1,014	-0,032
VDO	-0,419	-0,474	-0,527
groupe mitidji	-0,127	-0,643	2,076
biscorima sarl	-0,876	-2,372	-0,080

Figure 6 : Positionnement par rapport aux axes F1 et F2



D'après les résultats du tableau 10 et l'examen du graphique 6 qui visualisent ces résultats, nous déduisons les remarques suivantes :

- Les entreprises Savola, Gallina Blanca et Castel connaissent un certain dynamisme économique induit par l'apport de IDE à l'inverse des entreprises Aromplus et Raja food.
- Les entreprises Dulcesol et Biscorima bien que créées après 2009 donc avec un IDE minoritaire connaissent un taux d'intégration industrielle appréciable de près de 90% à l'inverse des entreprises Aromplus, Castel, Savola et Rajafood créées quant à elles avant la loi de finances 2009.
- Les entreprises caractérisées par leur taille (des effectifs importants) sont Savola, Castel et le groupe Mitidji

Conclusion :

A travers l'éclairage théorique, il y a lieu de constater combien la relation, territoire et IDE, est essentielle et impérative pour construire un modèle d'attractivité territoriale, au niveau des investissements. Le développement d'un secteur économique productif passe par une prise en charge stratégique du pays ou du territoire, afin d'exploiter son potentiel et de révéler ses atouts.

De l'enquête, que nous avons menée, des enseignements très intéressants ont été tirés concernant les IDE dans le secteur agroalimentaires dans la région Ouest.

- Pour ces entreprises, le territoire Ouest et le territoire algérien en général ne présente aucun avantage ni comparatif, ni spécifique pour attirer les IDE dans le secteur agro-alimentaire en dehors de celui de la taille du marché qui semble déterminante.
- la règle 51-49% instauré en 2009 qui caractérise la répartition du capital social entre locaux et étrangers, semble quelques part dissuasive dans la mesure où huit projets sur dix dans notre panel ont été réalisés avant la LFC 2009. Les sociétés détenant la majorité du capital connaissent assurément un essor certain en termes de croissance économique : de valeurs ajoutées, de plan de financement d'investissement et de taux d'intégration. A l'instar de Savola, Castel et PPM.