



LA CRÉATION DE JOINT-VENTURE À LA LUMIÈRE DE LA SUPPRESSION DE LA RÈGLE 51/49



01 Message du Président du CNESE

02 Objectif du séminaire

03 Regard sur les communications

04 Perspectives et champ d'actions



BANK

Message du Président du CNESE

L'abrogation de la règle 51/49 régissant l'investissement direct étranger, maintenue seulement pour les activités relevant des secteurs stratégiques, s'avère être une opportunité pour la création des Joint-Ventures dans l'optique d'insuffler une énergie nouvelle à l'économie nationale. En effet, l'amélioration du climat d'investissement en Algérie permet aux entreprises de créer des synergies, en mettant en commun leurs compétences et leurs savoirs technologiques, tout en réduisant les coûts et en limitant les risques dans l'accès au marché. Cette forme organisationnelle, répandue à l'échelle internationale, permet l'acquisition de moyens technologiques et de capitaux ainsi qu'un accès aux marchés national, régional et international.

La réponse aux nouvelles exigences imposées par la COVID-19



et les besoins de la relance économique identifiés à travers la mutation profonde des entreprises, la mobilisation de financements, l'acquisition de technologies, le renforcement du capital humain et la libération du potentiel de la jeunesse, justifie amplement la création de Joint-Venture et constitue un nouveau pacte d'échange avec nos partenaires. A cet égard, le traitement de la thématique des Joint-Ventures rend possible ce partenariat et leur permet de se développer et d'être compétitives au niveau local, régional et international, et cela implique la mise en place de dispositifs juridiques, administratifs, fiscaux et d'engineering financier solide, afin d'accompagner efficacement les opérateurs économiques algériens et étrangers, quels que soient leurs secteurs d'activités : financière, industriel, agricole, touristique ou autre.

Il nous semble primordial de redynamiser cette forme de coopération et de mettre en place un nouveau cadrage pour une vision moderne. Les Joint-Ventures offrent plusieurs avantages aux opérateurs économiques et permettent d'accéder à des ressources et des capacités complémentaires dans le but de réaliser des économies de champ et des économies d'échelle et de développer de nouveaux produits plus rapidement que si elles agissaient seules.

L'expression Joint-Venture est un terme économique destiné à définir une association d'entreprises ayant pour objet la réalisation d'un projet commun. Cette société peut être créée pour un partenariat de longue durée ou pour une période limitée lorsqu'elle correspond à un besoin spécifique.

Dans le cadre de la diversification et la dynamisation de l'économie algérienne et afin d'encourager la création de Joint-Venture, les Pouvoirs Publics ont attentivement révisé la règle 51/49 dans les dispositions des lois des finances de la période 2020-2021, notamment : l'article 49 de la Loi de Finances Complémentaire de 2020, l'article 139 de la Loi de Finances de 2021 ainsi que les articles 49 et 50 de l'ordonnance n° 21-07 du 8 juin 2021, portant Loi de Finances Complémentaire de 2021.

Pour que cette décision stratégique soit effective et profitable à l'économie, il est nécessaire que l'administration du foncier, des douanes, des impôts et des banques œuvrent de manière coordonnée aux efforts d'ouverture et de modernisation de l'économie nationale. En effet, la volonté de l'Algérie d'améliorer son climat des affaires n'est plus à démontrer.

Cependant, les opérations des Joint-Ventures touchent plusieurs dimensions ainsi que plusieurs domaines, en l'occurrence les droits : fiscal, social, de propriété intellectuelle, du corporate et du foncier, du régime économique et douanier, du système bancaire, ou encore de la réglementation du change et du travail des expatriés. De ce fait, il est primordial de se faire assister pour les opérations de Joint-Ventures par des spécialistes pluridisciplinaires.

A ce titre, les principaux objectifs de ce séminaire, tenu le 24 juin 2021, sont 1) L'évaluation des Politiques Publiques quant à la mise en œuvre de la création de Joint-Venture en Algérie ; 2) L'évaluation du régime économique, douanier, fiscal, bancaire et foncier ; 3) L'identification du rôle des différentes parties prenantes et acteurs institutionnels (les administrations des finances, les banques et assurances, et autres institutions financières, les opérateurs économiques publics et privés, les bureaux de consulting / conseils...), dans la promotion et le développement de ce modèle ; 4) La compréhension de la méthode de validation d'un projet commun et la détermination des étapes de la négociation des actes clés de la Joint-Venture (Pacte d'actionnaires, connaissance du partenaire et de l'environnement local...) ; 5) Les opportunités d'investissement pour les entreprises étrangères en Algérie, au vu de la révision de la règle 51/49 ; 6) L'encadrement de la gouvernance de la Joint-Venture et la présentation d'exemples de bonnes pratiques de JV locales et internationales ; 7) L'étude des facteurs de réussite et d'échec d'une Joint-Venture ; 8) L'étude des questions relatives à/au : (i) La concurrence, (ii) La confidentialité et la protection des actifs clés de la Joint-Venture, (iii) Financement de la croissance et développement des produits issus des opérations de Joint-Venture.

Regard sur le séminaire



La rencontre initiée par le CNESE, à la lumière de la suppression de la règle 51/49, a vu la participation des représentants des chambres de commerce algéro-étrangères, des ambassades de différents pays, des départements ministériels, des institutions spécialisées nationales, des institutions financières et d'audits nationales et étrangères, des associations professionnelles, ainsi que des opérateurs socioéconomiques.

Les ateliers tenus ont traité des questions spécifiques relatives aux régimes économique, douanier et fiscal, au foncier industriel, touristique et agricole, au financement des investissements, au volet des expatriés, à la réglementation de la création des Joint-Ventures et Pacte d'Actionnaires y compris dans le secteur des TIC.

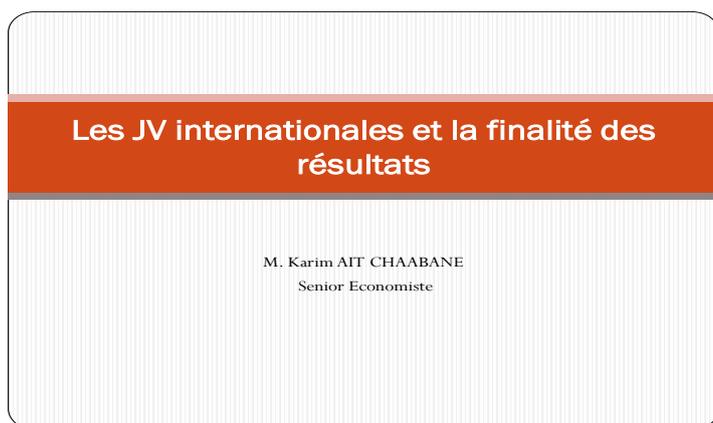
Dans ce cadre, un groupe d'experts de renommée, ayant une expérience dans la performance de la joint-venture, ont présenté les conditions de réalisation, de facilitation et de réussite des alliances internationales. Les experts internationaux ont apporté des éclairages inhérents à des questions précises relatives à l'ancrage juridique de la révision de la règle 51/49, son impact sur le monde des affaires, ainsi que la création et l'encadrement de la gouvernance de la Joint-Venture.

La création de JV de types B to B (Business to Business) et B to G (Business to Government) a été fortement évoquée lors de ladite rencontre, qui a été animée par des experts nationaux et internationaux, ayant une expertise avérée dans le domaine des JV, représentés par: M. Karim AIT CHAABANE, Senior Economist-Royaume Uni « International JVs as a mean of technology transfer; » M. Abderahmane FODIL Managing Partner at Idi Emerging Markets Partners (Suisse) ; M. Mohamed H. NEGM, Consultant International, Pan African Investment Code (PAIC-Egypte) ; M. Br. Furkan Karayaka Head of Department for Overseas Activities-Investissment Algéro-Turque; M. Seddik SPIGA, Expert financier (France); Pr. Thierry MUTOMBO KALONJI, Consultant International (University of Columbia, New York); Dr. Angshuman HAZARIKA, Docteur en droit (Inde); M. Hacène Fernane, Chargé du développement industriel et integration nationale, SONELGAZ; M. Yassine BOUHARA Président de Tell Group et Pr. Malik BOUACIDA, Professeur permanent à l'université de Strasbourg.

Le séminaire a été modéré par Nacer Mohamed Chrif TAYEB, Consultant CNESE et Sofiane MAZARI, Chef de dévision, CNESE.

Il y'a lieu de noter que les synthèses des communications ont été faites par les services du CNESE, sur la base des communications, conférences et débats.

Les JV internationales et la finalité des résultats



M. Karim AIT CHAABANE

Senior Economist

La JVI est un levier pour attirer le bon type d'IDE (Kun et Al, 2018). Le transfert de technologie interne et l'expertise entre la société étrangère et la JVI rend cette dernière 30% plus productive et le partenaire local 5% plus productif. L'effet de débordement externe (l'effet apprentissage domine l'effet concurrence) est de 10% plus élevé dans les

parts des ventes dans les JVI, et de 4.5% productif dans les autres sociétés. Cela conduit à l'évidence d'une forte externalité positive de la JVI.

Le champ de la politique industrielle complexe nécessite des expertises.

La JVI devrait être au cœur d'une politique industrielle plus large, d'une politique commerciale, de la mise à niveau industrielle et des systèmes d'innovation. Elle n'est pas une fin en soi et le succès a besoin de prendre en compte les externalités positives qui émanent de chaque transfert de technologie et des effets de rebondissement de connaissance.

Les politiques d'encouragement du partenaire de la JVI seront jugées à travers l'extension de ces externalités et la politique industrielle devra être explicite et élaborée, en demandant une disposition concernant la JVI, en vue d'apporter un certain niveau de transfert de technologie au marché local. Le choix du partenaire est important et il est nécessaire de s'assurer que les sociétés locales ont la capacité d'absorber les bénéfices de chaque transfert de technologie, de l'expertise managériale et de débordement de connaissances.

La politique industrielle devrait focaliser sur les avantages comparatifs dynamiques/latents.

Le coût de l'énergie doit être orienté avec un large potentiel pour l'énergie verte. La proximité du marché européen opère une position stratégique en Afrique. Les infrastructures sont relativement fortes, mais il y a besoin de consolider les coûts bas de la logistique des TIC. Une forte diaspora entrepreneuriale pourrait être d'une grande valeur, particulièrement pour les JVI et le transfert des technologies (collaboration des JVI,...).

L'élaboration des politiques fondées sur des preuves, spécialement liées à l'utilisation des subventions publiques, devrait être conditionnée par un certain degré de ces externalités positives. Les dispositions industrielles prévoyant un potentiel élevé de transfert de technologie doivent être promues (Exemple : les chaînes de valeur mondiales-les sociétés leaders, adoption de technologies étrangères et les sociétés orientées import/export).

Les JVI devraient être vues comme un vecteur de technologie et de transfert d'expertise.

Il y a beaucoup de dispositions que les JVI, en association avec les bonnes politiques, peuvent conduire à des gains de productivité significative, du fait du transfert de technologie et de la forte connaissance des externalités. Cependant, la politique du gouvernement, qui poursuit une telle stratégie, devrait être élaborée dans le contexte de: 1) L'auto découverte et le PPP, 2) Pas d'avantage comparatif provoquant, au désavantage de fortes subventions et des taxes incitatives, 3) Une politique basée sur les dispositions flexibles et prête à apprendre des erreurs.

Promouvoir les JV dans les pays en développement: Promesses, possibilités et questions juridiques

Promouvoir les JV dans les pays en développement: Promesses, possibilités et questions juridiques

Dr. Angshuman HAZARIKA
Docteur en Droit, Inde

Dr. Angshuman HAZARIKA

Docteur en Droit, Inde

Les JV présentent plusieurs avantages pour les différents acteurs, comme suit :

·Pour le pays hôte :1| Créer un cadre industriel national, 2| Promouvoir le compter sur soi, 3|Améliorer la sécurité nationale;

·Pour le partenaire étranger : 1| L'accès au marché local, 2| Cibler les connaissances spécifiques telles

que l'expertise, les pratiques d'affaires et les Lois locales, 3| Bonnes relations avec les gouvernements locaux, 4| Taxes incitatives;

·Pour le partenaire local : 1| Transfert de technologie, 2| Expérience des affaires, 3| Exposition internationale, 4| Bénéfice d'échelle.

Promesses: amélioration de la performance

La participation locale obligatoire devrait conduire à la réduction de la performance de l'export et à l'encouragement de l'acquisition entière de la propriété par les opérateurs étrangers, ce qui devrait aider à démarrer l'industrie locale. Les effets de débordements peuvent conduire à un développement des industries locales de production similaire et de promotion des exportations. L'amélioration de la performance conduit à augmenter la productivité des concurrents locaux, à générer les opportunités d'emplois et à bâtir une main d'œuvre plus qualifiée.

Promesses: transfert de technologie

Le transfert de technologie a été la source majeure de revenus pour les partenaires étrangers. Les subventions entièrement acquises reçoivent généralement les nouvelles technologies, plus rapidement que les JV ou les licences. Les pays qui ont supprimé les conditions d'obligation de partage de propriété ont progressé plus rapidement et ont réduit les prix du produit (exemple : l'industrie informatique indienne). Les conditions obligatoires des JV peuvent conduire à un décalage de technologie (exemple : Proton, Malaisie). Davantage de concurrence dans un marché peut conduire à un transfert de technologie plus rapide.

Possibilité : utiliser les avantages des partenaires locaux

Les JV devraient être construites sur les forces locales. Leurs avantages clefs portent sur l'expertise managériale spéciale, celle du marketing local et l'accès sur la finance. Les JV participent au développement des fournisseurs locaux et des liens en amont (exemple : Pune et Chennai pour l'industrie automobile en Inde). Ils sont considérés comme une piste pour atténuer les risques politiques.

Il y a lieu de construire des relations fortes avec les gouvernements en tant que moyens d'atténuation du risque local pour la JV, et avec des partenaires locaux multiples si nécessaire, pour développer la capacité de prendre en charge des projets sensibles et construire des installations de recherche et de développement locales.

En matière de questions juridiques, les problèmes essentiels portent sur la corruption, la promotion des monopoles d'Etat, le risque politique, les JV forcées, les expropriations opportunistes, les risques de réputation, les risques de transférer les droits de propriété intellectuelle, la structuration d'entreprise, les questions d'évaluation, les changements de législation, les licences et permis.

Prévoir les problèmes clefs à travers les préparations: Les différends peuvent être prévenus à travers un accord sur les JV bien préparé, qui détermine les droits et les obligations des parties, que ce soit pour une JV contractuelle ou une JV en capitaux propres.

Les questions clefs qui devraient être incluses dans les accords relatifs aux JV: La structure de gestion et les moyens humains ; la gouvernance et la transparence ; la contribution attendue des parties ; les risques et les avantages des parties ; les dispositions de la résolution de règlement entre les partenaires (de préférence l'accord de règlement des différends) ; l'obligation de se conformer avec toutes les dispositions juridiques, telles que les Lois anticorruption ; les lois de gouvernance des JV et des différends ; la disposition de transfert de propriété ; les dispositions pour la résiliation ; les dispositions relatives aux changements politiques et aux questions réglementaires; la confidentialité et les dispositions pour la protection du partenaire international.

Traiter les questions juridiques au niveau international:

Il ya lieu de s'assurer que:

1. Les avantages de la ZLECAf vont atteindre les industries locales ;
2. Les différends contractuels sont traités auprès des cours internationales ou des tribunaux d'arbitrage;
3. Ils émanent de la Loi internationale sur les investissements: l'Algérie a rencontré un nombre de différends, 10 selon la CNUCED, excepté 1, tous les autres ont été défendus et réglés avec succès. Au moins 6 sur 10 différends sont relatifs aux JV (différends relatifs aux télécoms et à la construction). L'Algérie est partie à 45 traités internationaux bilatéraux et 7 traités avec les partenaires internationaux ;
4. Une possibilité de traitement des différends inter-Etats sous les traités internationaux bilatéraux et les zones de libre-échange ;
5. Des possibilités pour les différends de l'OMC, surviennent des restrictions incompatibles (pour le futur).



M. Abderahmane FODIL

Managing Partner at Idi Emerging

La restructuration des JV à l'international s'articule autour : (i) des actions de clarification des attentes des partenaires, à travers la définition de son champ, dans ses multiples dimensions structurelles, et (ii) de l'importance d'une gouvernance réglementée d'une manière claire et précise, qui définit les droits et les obligations de chacun des partenaires et qui

conduit à la possibilité de procéder à la résolution des situations de blocage.

Elle est également articulée autour de l'implication et la participation effective, en amont, de délégations diverses, comprenant notamment les départements juridique et opérationnel ainsi que toute partie prenante dans la JV.

Les différentes parties concernées doivent prendre le temps nécessaire, afin d'identifier le projet de création de la JV, en analysant, aussi bien l'environnement caractérisé par le cadre juridique et les pratiques administratives, que l'objectif général d'utilité et de profitabilité.

A cet effet, les partenaires doivent s'assurer d'identifier le processus d'approbation et de validation des JV.

En outre, il est impératif, en vue de garantir la pérennité et la protection des droits de la JV, de se doter de conseillers juridiques, ayant l'expertise et le pragmatisme requis et familiers avec le contexte économique.

De plus, l'intégration d'un facteur supplémentaire de garantie de bon fonctionnement et de respect de droit consiste à bien analyser la répartition des intérêts économiques des partenaires, dans le cadre d'une approche gagnant-gagnant.

Les JV après la pandémie, prospections pour l'innovation et les défis

M. Mohamed H. NEGM

Consultant International Egypte

Les JV après la pandémie, prospections pour l'innovation et les défis

M. Mohamed H. NEGM
Consultant International
Egypte

Les JV sont des investissements entre deux ou plusieurs partenaires. Elles possèdent leur propre capital, dans le cadre d'un investissement commun. Chaque membre utilise ses moyens pour un même objectif, tout en veillant à la combinaison des moyens financiers et du savoir faire. Il a été évoqué

que la pandémie de la COVID 19 a mis la pression sur le marché, d'où des effets et impacts négatifs sur le développement des JV.

Les questions importantes qui caractérisent la création et la viabilité des JV sont présentées comme suit :

- Le respect des dispositions gouvernementales ;
- La Loi anticorruption ;
- Les partenaires financièrement robustes ;
- La garantie totale sur l'investissement commun ;
- La transaction doit prévoir le transfert des actions.

Les parties de la JV doivent être prudentes en matière d'exécution et de délais, de maintien des bonnes pratiques dans les affaires et doivent s'inscrire dans les chaînes de valeur globales. Les JV doivent être créées dans les secteurs prioritaires, utiliser les meilleures pratiques et veiller à la conformité ainsi qu'à la flexibilité des décisions, principalement dans les situations à exécution rapide. Elles doivent nécessairement disposer d'une caution pour octroyer des conditions favorables aux actionnaires et répondre ainsi à leurs exigences.

Elles doivent réunir les conditions relatives aux affaires et aux informations financières, au standards et à la conformité, à la capacité juridique, notamment l'élaboration des accords et contrats, à bénéficier de la protection gouvernementale pour faire face aux urgences et aux défis. Un haut niveau de collaboration est demandé ainsi qu'une bonne planification en vue de sécuriser des JV de qualité. Pour ce qui est du financement, les JV devraient être capables d'identifier des solutions rapides à même de répondre à des situations d'urgence. C'est ainsi qu'il a été proposé de créer un Fonds d'urgence.

L'accent a été mis sur la nécessité de collaboration entre le secteur public et privé, de l'amélioration des infrastructures, de l'amendement du cadre juridique, de l'utilisation du savoir-faire et de la technologie et de garantir les droits des actionnaires

Les Joint-Venture Internationale (JVI) : une alternative au développement économique de l'Algérie



« Création de Joint-Ventures à la lumière de la suppression de la règle 51/49 »

Conseil National Economique, Social et Environnemental (CNES)

24 juin 2021

« LES JOINT-VENTURES INTERNATIONALES : UNE ALTERNATIVE AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DE L'ALGÉRIE »

INTERNATIONAL JOINT VENTURES : AN ALTERNATIVE TO ECONOMIC DEVELOPMENT IN ALGERIA

Dr. Malik BOUACIDA

Dr. Malik BOUACIDA,
Université de Strasbourg

Les Joint-Ventures Internationales (JVI) : une alternative au développement économique de l'Algérie

Les principaux éléments de la présentation s'articulent autour de : la définition de la Joint-

Venture Internationale (JVI) ; l'opportunité pour le développement économique de l'Algérie ; les spécificités des JVI de type Nord-Sud ; les facteurs explicatifs de la réussite des JVI ; la confiance, facteur clé de la réussite des JVI et quelques recommandations.

Une Joint-Venture se forme quand deux ou plusieurs partenaires apportent un certain nombre d'actifs à une entité légale indépendante, qui sont rétribués proportionnellement à leur contribution avec les profits dégagés par cette entité (Hennart-1998).

La JVI, une opportunité pour le développement économique de l'Algérie

1. La JVI vue sous l'angle de l'approche par les ressources (RBV): Les entreprises réalisent des alliances dans un but d'acquisition et de développement de nouvelles ressources stratégiques parfois rares et intangibles (comme les compétences managériales et technologiques, savoir faire,...). Les JVI constituent donc un moyen d'acquérir rapidement des ressources.

2. La JVI vue sous l'angle de l'approche par les connaissances (KBC) et l'apprentissage organisationnel: la création de JVI constitue un moyen d'acquérir de nouvelles connaissances des partenaires étrangers afin de réduire d'importants écarts de compétences.

Le caractère asymétrique des JVI de type Nord-Sud : L'alliance est qualifiée d'asymétrique, dès lors que les positions concurrentielles et les effets de taille (chiffre d'affaires, parts de marché, effectifs) se révèlent radicalement différents, voire opposés. Toute forme d'asymétrie est potentiellement une source de pouvoir dans la négociation pour le partenaire en position dominante.

Les facteurs explicatifs de la réussite des JVI algéro-étrangères

1. Approche qualitative: Entretiens semidirectifs menés auprès d'organisations algériennes issues de différents secteurs d'activités et impliquées dans un partenariat et trois organisations publiques.

2. Approche quantitative (questionnaires)

3. Profils : Dirigeants, cadres intermédiaires, ingénieurs, responsables d'organismes étatiques.

Evaluation de la satisfaction perçue par le partenaire algérien

1] Les impacts du cadre légal et des facteurs explicatifs de la satisfaction globale du partenaire local se résument comme suit : Evaluation de la satisfaction globale: transfert du chiffre d'affaires (CAB), environnement et cadre légal, apports en compétences managériales, apports en compétences

techniques, accompagnement dans l'acquisition d'équipements mécanismes et outils de transfert (Expatriés).

2) Les autres facteurs explicatifs non liés directement au transfert de connaissances se résument comme suit: Apports financiers, ouverture du réseau, spécificités culturelles, implication dans la prise de décision et confiance.

La confiance : facteur clé de la réussite de la JVI : La confiance joue un rôle clé dans la construction d'une relation de partenariat. Elle est une condition nécessaire à la réussite des partenariats, elle constitue le ciment dans les relations d'échanges et joue un rôle fédérateur dans les relations inter et intraorganisationnelles. Un manque de confiance peut être source de tensions et constituer un obstacle à la réussite de la JVI.

Deux modèles de confiance : 1) L'approche rationnelle (ou approche calculée): La confiance est considérée comme un calcul rationnel des probabilités de coûts relativement aux bénéfices potentiels pouvant résulter des interactions et 2) L'approche relationnelle (ou approche sociale et non calculée): Approche sociale, fondée sur la bonne foi du partenaire. L'individu qui fait confiance est animé par la croyance que l'autre partie est de bonne foi.

La dimension temporelle de la confiance

Selon le modèle de Mayer, et al (1995), il appréhende l'émergence et le développement de la confiance comme un processus graduel fondé sur l'histoire des interactions entre les partenaires engagés dans une relation d'échange. Quant au modèle de McKnight et al. (1998), la décision de faire confiance se fonde sur la personnalité, les institutions et les processus cognitifs.

Quelques recommandations pour le partenaire algérien: Organisation de formation des managers et cadres dirigeants des entreprises algériennes et amélioration du chiffre d'affaires chez le partenaire local. Pour le partenaire étranger, il est recommandé d'améliorer les transferts de savoir-faire technique, de favoriser l'envoi d'experts ou d'expatriés expérimentés et d'impliquer le partenaire local dans la prise de décision (confiance).

Pour l'Etat algérien, il s'agit d'agir sur toutes les lourdeurs: bureaucratiques, de faciliter l'accès au financement..., d'abroger la législation sur les investissements et de créer un observatoire.

« Les joint-ventures internationales : une alternative au développement économique de l'Algérie »

Les Investissements Directs Etrangers en Algérie

M. Yassine Bouhara,
Président de Tell Group

Les Investissements Directs Etrangers en Algérie

1. Une diversification en dessous des attentes

L'économie algérienne est fortement dépendante des revenus pétroliers (25% du PIB, 94% des exportations et 40% des recettes fiscales en 2020) pourtant, les prix du pétrole sont en baisse depuis 2014 avec un équilibre budgétaire nécessitant un baril à 106,3 USD.

Dans ce contexte, le gouvernement est obligé de recourir aux réserves de change pour rééquilibrer le budget et couvrir le déficit commercial. Toutefois, la situation financière globale de l'Algérie reste l'une des plus solides de la région MENA, avec un ratio dette extérieure/PIB parmi les plus bas de la région (2,3 % en 2019) et des réserves de change couvrant 18 à 24 mois d'importations. Le président de la république a fixé comme priorité la diversification de l'économie et le développement d'industries axées sur l'exportation et la substitution des importations. Plusieurs mécanismes incitatifs ont ainsi été mis en place pour attirer et favoriser les investissements privés et étrangers (exonérations fiscales, concessions foncières, etc.).

2. La chute des prix du pétrole a affaibli l'économie algérienne

La pandémie de la Covid-19 et la chute significative des prix du baril, en 2019-2020, ont rogné sur les réserves de change de l'Algérie, qui devraient continuer à baisser malgré la récente hausse des prix du pétrole. Les autorités ont été contraintes de dévaluer le dinar et de réduire les importations en 2020, afin de réduire le déficit commercial et la ponction sur les réserves de change.

3. IDE: le cas français

3.1. l'impact positif d'une relation privilégiée entre les deux pays

Un climat d'investissement favorable entre les deux pays permettra le développement de stratégies d'investissement inclusives. De telles stratégies maximiseront l'impact sur la création d'emplois, sur un développement territorial équilibré et sur le renforcement de l'économie locale

3.2. Des liens socio-culturels et économiques uniques unissent la France et l'Algérie

- 32 000 étudiants algériens en France en 2019, soit 90% des étudiants algériens à l'étranger;
- Entre 4 et 5 millions de passagers par an entre les deux pays (4,4 millions de voyageurs en 2019);
- L'Algérie est le 2ème pays parlant français au monde;
- Plus de 450 entrepreneurs et entreprises françaises établis en Algérie;
- Des liens forts personnels: Au moins 7 millions de Français ont un lien avec l'Algérie, dont 1,1 million de binationaux algéro-français. Principalement, les rapatriés et leurs familles, les anciens appelés de la guerre d'Algérie, les immigrés et les binationaux

(1) Selon les estimations données par Bernard Emié, l'ambassadeur de France en Algérie en 2016 Source : Douane française, INSEE, Observatoire Francophonie, Campus France, autres sources);

·13,8 millions d'algériens maîtrisent la langue française (33% de la population);

·871 000 émigrés algériens recensés en France en 2020.

3.3. De nombreux atouts pour stimuler les relations économiques entre les deux pays

L'Algérie combine des ressources humaines et des coûts énergétiques compétitifs et attractifs, ce qui en fait une plateforme idéale pour une stratégie active de colocalisation (partenariat gagnant-gagnant). La situation géographique et la profondeur des infrastructures des deux pays en font des portes d'entrées naturelles vers des espaces économiques importants à forte croissance

4. La diaspora algérienne : un marché, une source de capital et un vivier de talents

8 millions d'Algériens (20% de la population algérienne) vivent dans une vingtaine de pays dont une majorité dans l'Union Européenne. Ils ont un pouvoir d'achat 3 à 4 fois supérieur à la population totale algérienne, soit un marché de consommation aussi large que le marché domestique algérien. Le réseau des algériens diplômés des grandes écoles et universités françaises recensait en 2013 entre 300 000 et 400 000 cadres et entrepreneurs algériens ou d'origine algérienne en France et en Europe, 100 000 entrepreneurs en Europe.

5. Contexte et considérations relatives à l'initiative du Fonds franco-algérien (la ZLECAF, un agenda au service du développement commercial de l'Afrique)

Informations clés: * L'objectif est de supprimer les droits de douane pour 90 % des lignes tarifaires, * Population de 1,25 Mds en 2021 qui atteindra plus de 3 Mds à l'horizon 2063 devenant ainsi le continent le plus peuplé sur terre, * PIB de 4,6 trillion USD en 2021 et 10,8 trillion USD à l'horizon 2063.

Algérie comme porte d'entrée vers le reste de l'Afrique

·7 pays frontaliers : Libye, Mali, Mauritanie, Maroc, Niger, Tunisie et le Sahara occidental;

·1er marché français en Afrique et au Moyen-Orient;

·Colocalisation des activités énergivores et intensives en main d'œuvre;

·Intégration dans les chaînes de valeur mondiales;

·En 2020, on estime à près de 450 le nombre d'entreprises et d'entrepreneurs français implantés en Algérie, employant environ 40 000 salariés et créant 100 000 emplois indirects;

·Etablir les sièges africains en Algérie comme base d'investissement et d'exportation pour le reste de l'Afrique et capitaliser sur la ZLECAF.

Malgré une récente érosion des exportations de la France vers l'Algérie, elle demeure un de ses marchés les plus importants

Leçons à tirer et interventions stratégiques à considérer

Thierry Mutombo Kalonji

Consultant International Gaborone Botswana

La Joint-venture, alliance entre deux ou plusieurs entités économiques pour la mise en commun de leurs ressources, et leurs expertises, en vue de réaliser un projet ou toute autre activité économique afin de se partager le bénéfice et les risques, et éventuellement de contribuer aux pertes. La joint-venture donne lieu à la création d'une coentreprise,

JOINT-VENTURES ET REVISION DE LA
REGLE 51/49 EN ALGERIE:

**LEÇONS A TIRER ET INTERVENTIONS
STRATEGIQUES A CONSIDERER**

ALGER, 24 JUIN 2021

Thierry Mutombo Kalonji
Consultant International
Email: tmutombo59@gmail.com
Gaborone, Botswana
Tel: + 267 733 19296
+ 260 979 211 367 (Whatsapp)

alors que dans le partenariat, les deux partenaires restent distincts.

2. Importance de joint-venture et portée de la Règle 51/49

Quelques avantages des Joint-Venture: Accès aux nouveaux marchés et réseaux de distribution, augmentation de la capacité productive, partage de risques/engagements avec le partenaire, acquisition de nouvelles technologies et expertise à travers le personnel technique (spécialistes) et accès aux ressources techniques et financières

3. Leçons à tirer sur les expériences passées : Expérience du Zimbabwe

Loi de 2008 sur la nationalisation et l'autonomisation économique

·Les zimbabwéens avaient le droit de prendre le contrôle de toutes les entreprises appartenant aux étrangers à concurrence de 51 %. Toutefois, le Ministre chargé de la nationalisation et de l'autonomisation économique pouvait, d'une manière discrétionnaire, accorder certaines exceptions. Cette loi s'appliquait aussi aux nouveaux investissements.

·Le gouvernement redistribua les fermes appartenant aux fermiers blancs aux zimbabwéens, ce qui a débouché à chasser certains fermiers blancs du pays. Conséquences : désarticulation du circuit d'approvisionnement des intrants et de produits finis. Dans un temps très court, le secteur agricole dont le pays était exportateur, a dégringolé.

·Le pays avait atteint le niveau d'inflation le plus élevé du monde. Il s'en est suivi une crise dont le pays qui ne s'est jamais remis jusqu'à ce jour. A cause de la crise, le pays a modifié la Loi sur la nationalisation et l'autonomisation économique, pour réserver la règle 51/49 aux investissements du secteur des ressources naturelles. Mais le pays peine encore à se retrouver à cause de l'image que les investisseurs ont de ce dernier.

4. Interventions stratégiques à considérer :

Il était temps pour l'Algérie de revisiter la règle 49/51 à travers la Loi de finances 2020 pour la ramener aux activités de production et de service stratégiques pour l'économie nationale. Toutefois, ce changement n'implique pas nécessairement l'afflux des investissements étrangers dans le pays : Plusieurs facteurs entrent en ligne de compte d'où l'importance de certains pré requis.

1.Prérequis : Réglementer les joint-ventures/ partenariats stratégiques avec un régime incitatif approprié pour encourager les investisseurs étrangers dans la mise en œuvre des joint-ventures volontaires et améliorer l'environnement des affaires en général.

La création de Joint-Venture à la lumière
de la suppression de la règle 51/49

2.Rôle de l'Agence nationale de développement de l'Investissement (ANDI) : Adopter et mettre en œuvre une stratégie marketing appropriée.

3.Programmes d'accompagnement : Bourse de sous-traitance et de partenariat, programme de développement de l'entreprise à travers l'approvisionnement local des biens et services, et Fonds de garantie pour les PME.

4.Contexte particulier de la COVID-19 : Développer des produits marketing digitalisés, encourager les investissements existants et faciliter l'expansion de leurs activités.

Conclusion

-Clarifier la situation des entreprises qui ont été constituées avant la mise en vigueur de la Loi de Finances 2020 en rapport avec sa rétroactivité.

-Quand bien même la révision de la règle 51/49 répond aux besoins de la politique de «porte ouverte», il est souhaitable que le gouvernement se prépare face aux défis de, mondialisation et de libéralisation économique qui en découle, en prenant des mesures d'accompagnement appropriées pour faire participer substantiellement les entreprises algériennes à la vie économique du pays.

Partenariats internationaux de Sonelgaz industries et services



M. FERNANE Hacène
Chargé du développement industriel et integration nationale, SONELGAZ

L'envergure des plans de développement des sociétés du groupe Sonelgaz a été à l'origine d'une stratégie de mise en œuvre et de réalisation de ces plans, qui met au centre de cette stratégie une forte volonté de créer des capacités nationales de fabrication d'équipements et de réalisation

nécessaires à la production, au transport et à la distribution de l'électricité et du gaz.

La stratégie arrêtée consiste à créer des entreprises, en partenariat international, pour la fabrication d'équipements complexes en Algérie. Ces partenariats résultent d'appels d'offres lancés par les filiales de Sonelgaz entre 2012 et 2015, dans lesquels les soumissionnaires avaient pour obligation d'investir en association avec Sonelgaz et/ou des entreprises nationales désignées par Sonelgaz, conformément à la réglementation algérienne en vigueur.

Objectifs assignés aux Partenariats Internationaux :

- Domicilier la fabrication d'équipements à technologie complexe en Algérie ;
- Accompagner les plans de développement des filiales de Sonelgaz ;
- Créer des activités industrielles structurantes permettant le développement de la sous-traitance ;
- Réduire les facteurs de dépendance, à travers la maîtrise de la technologie et le transfert du savoir-faire ;

- Développer les capacités nationales d'études, de recherche fondamentale et de recherche-développement;
- Créer des emplois et maîtriser les coûts ;
- Contribuer à la création de la valeur ajoutée locale ;
- Satisfaire la demande du marché local et l'exportation des excédents des biens et services.

Réalisations avec des partenaires étrangers

1-Fabrication de turbines à gaz, turbines à vapeur, alternateurs et systèmes de contrôle commande : L'objectif du projet est la réalisation d'un complexe industriel pour la fabrication de turbines à gaz, turbines à vapeur, alternateurs et contrôle commande associé (équipements constituant le bloc de puissance) du cycle combiné de centrales électriques. Le projet vise la domiciliation de la fabrication d'équipements à technologie complexe en Algérie.

Le complexe industriel est situé à Ain Yagout (Batna). Il s'étend sur une superficie de 20 hectares. Il est constitué de 04 usines. La dénomination de la société par actions : GENERAL ELECTRIC ALGERIA TURBINES « GEAT » dont les actionnaires sont Sonelgaz à 51% et GE à 49%. La société a été créée en juillet 2014 et la mise en service du complexe a été effectuée en octobre 2020.

2- Création d'une société d'engineering-procurement et construction « EPE »: L'objectif du projet est de créer en partenariat international une entreprise d'engineering Procurement & Construction «EPC», pour la maîtrise du savoir-faire des processus de réalisation ainsi que de l'engineering de conception et de détails, dans le but de permettre le développement d'un tissu industriel local (PME/PMI), qui favorisera l'émergence de sociétés nationales de fabrication et de réalisation.

La dénomination de la société par actions est Hyunson Engineering & Construction par abréviation Hyenco. Les actionnaires sont Sonelgaz à 51%, HDEC à 31,85 %, HEC à 12,25 % et Posco à 4,9%. Les activités actuelles de la société comportent la transformation de 06 sites de centrales mobiles (de 08x20MW chacune) en centrales fixes dans les wilayas du sud et la réalisation d'une centrale électrique en cycle combiné de 1300 MW à Biskra.

3-Fabrication de chaudières de récupération et échangeurs thermiques : L'objectif du Projet est la création d'une société par actions en partenariat national et international, pour la fabrication de chaudières de récupération et échangeurs thermiques pour centrales électriques. La production envisagée est destinée à satisfaire la demande nationale pour ces équipements ainsi que l'exportation. Le site retenu pour la fabrication de chaudières de récupération est celui de l'ex EPE Chaudral (Relizane), où sont fabriquées des chaudières industrielles. L'usine s'étale sur une superficie totale de 20 ha, dont 27% de surface bâtie.

Les actionnaires sont Sonelgaz à 30%, IMetal à 35% et BHI (Corée du Sud) à 35%. La dénomination de la société est « BHI Algérie ». Les activités sont la fabrication de chaudières industrielles (maintien d'activité de l'ex Chaudral), la fabrication de chaudières de récupération, échangeurs thermiques, condenseurs à surface, réchauffeurs d'eau d'alimentation, échangeurs de chaleur, dégazeurs et cuves sous pression. Les exportations portent sur les chaudières de récupération, équipements auxiliaires ainsi que les composants et pièces de rechange de chaudières. La société a débuté ses activités en septembre 2019.

4-Fabrication de transformateurs de grande puissance : L'objectif du projet est la fabrication d'une gamme variée de transformateurs électriques de grande puissance à technologie complexe, qui est, jusqu'à présent, exclusivement importée de l'étranger pour les besoins de transport et répartition de l'énergie électrique produite par les centrales électriques. L'usine de transformateurs est située à Azazga (Tizi-Ouzou), elle est créée en partenariat entre Sonelgaz, Electro-Industries et la société indienne Vijai Electricals Ltd. L'usine s'étale sur une superficie de 33 000 m², dont 9 940 m² bâtie.

La dénomination de la société par actions est « Vijai Electricals » Algérie, créée le 04/11/2018. Les actionnaires de la société sont Sonelgaz à 15 %, Electro Industries à 45 % et Vijai Electricals Ltd à 40%. L'usine est en cours de construction. Sa mise en service est prévue pour T02-2022.

5-Fabrication d'isolateurs électriques : L'objectif du projet est de réaliser une usine intégrée dédiée à la fabrication d'isolateurs en verre trempé, sous la marque Sediver, pour lignes électriques toutes tensions confondues, et de servir en priorité les besoins du marché national, lesquels représentent environ 40 à 50% de la capacité annuelle de production. Le reste sera exporté à travers le réseau commercial international du partenaire étranger. Le projet est situé sur le site de l'EPE Somiver (Thénia). Il occupe une superficie de 15 000 m² dont 12 000 m² bâtie.

La dénomination de la société par actions est « Sediver Algérie ». Les actionnaires sont Sonelgaz à 16%, Al Elec à 20 %,Enava à 15% et Sediver à 49%, créée en Septembre 2019. Les travaux d'aménagement de l'usine sont en cours et la mise en service de la première phase est prévue pour T04-2021 et la deuxième phase pour T01 2024.

Allocation optimale des risques en conception de Joint Venture (JV)

M.Seddik Spiga
Expert financier

Optimal Risk allocation in Joint ventures design

24 June 2021
Conseil National Economique, Social et Environnemental
(CNES)
Seddik Spiga

Les JV sont un véhicule pour le déploiement des investissements. Leur conception et structure devraient tenir compte de la motivation des parties impliquées. Pour les investisseurs privés, il s'agit de: 1) Extraire un retour sur investissement après prise en compte des risques identifiés, 2) Tenir compte de la compétitivité disponible dans les marchés des intrants, 3) la main

d'œuvre, 4) Energie, 5) Matières premières, 6) Ressources financières, 7) Explorer de nouveaux marchés. Pour le secteur public, il s'agit de : 1) Mobiliser les ressources financières des investisseurs, 2) Alléger la pression budgétaire, 3) Augmenter l'investissement direct étranger, 4) Revitaliser les marchés de capitaux nationaux, 5) Mobiliser le savoir-faire étranger pour le transfert de technologie, améliorer la qualité de service et bénéficier de l'efficacité, 6) Développer de nouveaux marchés: Créer l'emploi, développer de

nouveaux secteurs et améliorer la compétitivité. Par conséquent, la conception et la structuration de projets répond aux attentes de toutes les parties.

La pérennité de la consultation, afin de créer un climat d'affaires propice, rend les activités d'investissement durables et crée des opportunités et des marchés. Ceci doit se faire par la sélection de secteurs stratégiques avec un avantage concurrentiel (· Analyse de la compétitivité, · Analyse des avantages (emploi, taxes sur le revenu, transfert de technologie), · Analyse sectorielle, · Définition de projet pilote) et un cadre d'incitation attractif et raisonnable: (· Retour sur investissement · Profil de risque et structuration, · Modèle d'affaires).

Mise en œuvre d'un environnement d'affaires propice. Il y a lieu de prévoir des droits de propriété (propriété, titre, création de sécurité), la mise en vigueur du contrat, des licences et des permis qui constituent des barrières. C'est ainsi que la création de marchés de financement encourage le partage de risque, le financement par les marchés de capitaux, l'investissement et la mise en place de Fonds, et la contraction d'assurances et de garanties.

Exemple illustratif: structure PPP/BOT activée à travers une réglementation robuste, un environnement des affaires propice, un cadre légale, une allocation de risque/souscription et des marchés de financement.

Les infrastructures sont nécessaires à l'économie et à l'intégration des marchés. mais ils sont

pour la plupart à forte intensité de capitaux de biens publics intégrant de nombreux risques. Traditionnellement, le secteur public peut attirer le secteur privé à travers un modèle PPP. Il y a lieu de définir les 1) Parties impliquées dans l'infrastructure PPP, 2) L'autorité adjudicatrice fournissant la concession et prenant des risques de marché/revenu, 3) L'investisseur fournissant les services et déployant la technologie, 4) Les banques/marchés des capitaux fournissant des financements et leviers à l'investisseur (partage de risques), 5) Les assurances/garants souscrivant des risques spécifiques et 6) Les contractants complètement engagés sous contrat à montant forfaitaire, pour fournir une expertise spécifique telle que la construction.

Points clés à retenir

- Des JV structurées en partenariats public-privé en tant qu'outil de politique économique/d'investissement ;
- La structuration des JV commence par la définition du projet et l'approvisionnement;
- Gestion de nombreuses interfaces impliquées dans les JV: financières/commerciales, économiques, allocation des risques, juridique et réglementaire;
- Conditions de marché favorables: cadre réglementaire/législatif, marchés de souscription de financement et des risques, approvisionnement, faisabilité commerciale ;
- Un secteur public fort pour interagir avec le secteur privé.

Perspectives et champ d'actions

Les débats ont permis de dégager un certain nombre de recommandations dont la portée a touché plusieurs aspects, notamment:

- I. En matière de régimes économiques, douaniers, fiscaux dans le secteur des TIC
 1. La nécessité de facilitation et de vulgarisation des procédures en vigueur, liées aux régimes économiques et douaniers (coût, délai et nombre de procédures);
 2. Garantir la stabilité des lois et des procédures en charge de la mise en œuvre des régimes économiques et douaniers pour favoriser la création des JV;
 3. Accorder les avantages, durant la phase de création des JV, de manière permanente, dans le cas de l'innovation, du transfert technologique, de la création d'emploi et de la conquête de marchés extérieurs;
 4. Lever les entraves administratives dans le cadre du paiement des importations qui contribuent au développement des entreprises;
 5. Mettre un couloir vert dans le segment TIC;
 6. Améliorer et diffuser la communication institutionnelle autour des régimes économiques et douaniers, en recourant aux TIC et à l'usage des langues internationales (anglais, chinois);
 7. Permettre aux Startups, TPE, PME-PMI et grandes entreprises de pouvoir se doter d'équipements logiciels et supports associés en tant que «inputs», afin de développer le numérique;
 8. Mise en place d'un guichet unique numérique pour la prise en charge des doléances des investisseurs en JV;
- II. En matière de foncier touristique, industriel et agricole
 1. Préparer une réglementation sectorielle homogène claire, simplifiée et non contradictoire;
 2. Mettre en place une réglementation adaptée, opérationnelle et claire permettant d'écartier toute ambiguïté;
 3. Simplifier l'attribution du foncier économique au profit des investisseurs;
 4. Rehausser le principe d'équité, de clarté, de transparence et améliorer le climat des affaires;
 5. Mettre l'accent sur le concept d'investissement au lieu du partenariat ;
 6. Faciliter la formalisation des conditions d'entrée et de séjours des étrangers en Algérie;
 7. Permettre aux organismes publics relevant des secteurs de formaliser les démarches d'octroi du foncier économique, à l'instar du secteur de l'Agriculture;
 8. Faire un Benchmarking utile pour booster l'investissement ainsi que l'identification du modèle économique que les pouvoirs publics envisagent de mettre en place par rapport aux aspects liés à l'attractivité des IDE;
 9. Organiser le foncier économique à travers des instruments d'urbanisme adaptés;

10. Réviser l'arsenal juridique en faveur du développement de l'investissement, dans le cadre du modèle économique arrêté par les pouvoirs publics;

11. Mettre en place une plateforme multi sectorielle interactive permettant d'établir une banque de données du foncier économique destinée aux investisseurs, à l'instar de celle du secteur de l'Agriculture;

12. Prévoir un manuel ou guide d'investissement algérien intersectoriel;

13. Cibler des solutions appropriées pour chaque type de foncier avec l'implication et la responsabilisation des institutions concernées (les services des domaines, du cadastre, de la conservation foncière et collectivités locales) et assurer le règlement des différends;

14. Accélérer le développement de la numérisation du foncier au profit des investisseurs;

15. Ouvrir le marché de l'investissement dans les différents secteurs économiques;

16. Projeter les différentes solutions à mettre en place pour la promotion de l'investissement à travers l'identification des problèmes antérieurs vécus avant la promulgation de la règle 51/49;

17. Mettre en place des modalités de préservation du foncier au profit de l'action économique future planifiée;

18. Prévoir des formations continues, à travers des plans de formation adaptés;

19. Vulgariser les actions entreprises à travers des plans de communication des décisions de l'Etat, selon le modèle économique arrêté;

20. Faciliter les transferts des capitaux des investisseurs étrangers;

21. Assurer la stabilité pour instaurer un climat d'affaires en faveur de la promotion de l'investissement.

III. En matière de financement

1. Dispositif légal et contraintes financières à l'investissement étranger:

1.1. Réviser le règlement 2000-04 de la banque d'Algérie relatif à l'investissement en portefeuille des étrangers;

1.2. Réviser la réglementation des changes;

1.3. Réviser le décret exécutif 13-320 de septembre 2013. (Actuellement, ce décret limite l'échéance des avances maison-mères aux filiales à 03 ans seulement);

1.4. Mettre en place des mécanismes efficaces pour intégrer dans le circuit formel la masse monétaire en circulation en dehors du circuit officiel;

1.5. Identifier les secteurs prioritaires pour lesquels l'Algérie devrait créer des JV;

1.6. Réexaminer le champ d'intervention du CNI dans l'acte d'investir en Algérie;

1.7. Prendre en charge les aspects liés aux problématiques opérationnelles des investissements;

1.8. Assurer plus de communication et de vulgarisation sur les avantages de la suppression de la règle 51/49 (note explicative au notaire) ;

1.9. Reconsidérer les indicateurs de financement des investissements dans le rapport - doing business et instaurer un climat favorable pour l'attractivité des investissements avec l'implication de l'ensemble des parties prenantes;

1.10. Nécessité de la disponibilité de données financières qui permettent à l'investisseur étranger de la suppression de la règle 51/49 **21**

s'installer en Algérie ;

1.11. Mettre en place un cadre juridique renforçant le recours au pacte d'actionnaires;

1.12. Garantir le libre transfert de dividendes ;

1.12. Nécessité d'harmoniser les textes (banque, impôts, lois régissant les investissements,) par la création d'un organe dédié/en collaboration avec le conseil constitutionnel;

1.13. Adhésion à la convention de Singapour relative à la reconnaissance des accords de médiations internationaux (mode alternatif de résolution de conflit - coût inférieur aux arbitrages internationaux);

1.14. Mettre en place des réformes opérationnelles (e-gouvernement,);

1.15. Alléger les procédures d'obtention de permis de travail pour les experts étrangers dans le cadre de transfert de technologie ;

1.16. Assouplir les contraintes relatives aux transferts des salaires des expatriés;

1.17. Adapter la décision du CNI N°08 du 15 octobre 2017 (qui soumet tout investissement, comportant un partenaire étranger, à l'accord au préalable du CNI) à la loi N°16-09;

1.18. Mise en place d'un guichet unique susceptible de permettre d'identifier et de choisir des partenaires nationaux fiables (background check, due diligence; forensic).

2. Organisation et fonctionnement du système financier algérien:

2.1. Secteur bancaire : Création de banques d'affaires et mise en pratique des mesures de couverture de change au niveau des banques commerciales ;

2.2. Secteur des assurances : Identifier le rôle du secteur des assurances pour la couverture des risques encourus par les joint-ventures.

2.3. Marché financier (financement par Equity) :a)Redynamiser le marché financier algérien au niveau national et international. b) Encourager le financement participatif (Crowdfunding) comme outil de financement de l'innovation. c) Financer l'économie par le marché. d) Assurer une meilleure allocation des ressources pour une économie plus ouverte. e) Œuvrer pour donner plus d'importance au partenariat financier et les sociétés de capital d'investissement et créer quelques modèles financiers pour certains secteurs comme le tourisme.

3. Pour ce qui est de la finance alternative et l'innovation financière (FINTEC, monnaie électronique...), il ressort les points suivants:

3.1. Développer des produits de la finance alternative notamment pour le financement des investissements à long terme (Sukuks, titres participatifs...);

3.2. Etudier la possibilité du financement de l'innovation et les Startups à travers le recours aux bailleurs de fonds externes;

3.3. Promouvoir le financement de fonds propres à long terme notamment pour les Startups;

3.4. Lancer des FinLab pour des études approfondies sur l'impact de la monnaie électronique sur l'économie algérienne à moyen et court terme.

Pour plus d'information, consulter le site web du CNESE : www.cnese.dz

Télécharger le bulletin

Télécharger le vidéo du séminaire