

Cadre conceptuel sur le climat des affaires et le décollage économique

Zoulikha ZIANI*

Université de Bejaia, Algérie,

zoulikha.ziani@univ-bejaia.dz

Farida ZIANI

Université de Bejaia, Algérie,

farida.ziani@univ-bejaia.dz

Colloque National : Renforcer le climat d'investissement en Algérie

Résumé :

Le climat des affaires désigne l'ensemble des conditions économiques, institutionnelles et juridiques qui influencent l'activité des entreprises et les décisions d'investissement. Un environnement favorable stimule l'entrepreneuriat et soutient la croissance. Le décollage économique, tel que défini par Walt Whitman Rostow, correspond à une phase de croissance soutenue reposant sur l'industrialisation et l'accumulation du capital.

L'objectif de cette communication est de présenter un cadre conceptuel du climat des affaires et du décollage économique, en mettant en évidence leur relation et leur rôle dans le processus de développement. Ainsi, un climat des affaires favorable constitue un levier essentiel du décollage économique, tout en nécessitant l'appui d'autres facteurs structurels.

Mots-clés :

Climat des affaires ; Décollage économique ; Croissance économique

* Auteur expéditeur

Introduction

Dans le champ de l'économie du développement, la question du décollage économique reste centrale pour comprendre comment les pays passent d'une situation de faible croissance à une dynamique de développement durable. Le concept de décollage économique, introduit par Walt Whitman Rostow, désigne cette phase critique où l'économie devient capable de générer une croissance auto-entretenu, fondée notamment sur l'investissement, l'industrialisation et l'innovation.

Dans ce processus, le climat des affaires joue un rôle déterminant. Il regroupe l'ensemble des conditions économiques, institutionnelles et réglementaires qui influencent l'activité des entreprises. Un climat des affaires favorable — caractérisé par la stabilité, la transparence et l'efficacité des institutions — encourage l'investissement et soutient la croissance. À l'inverse, un environnement contraignant peut freiner l'initiative privée et retarder le décollage économique. Les travaux de Douglass North ont d'ailleurs montré que la qualité des institutions constitue un facteur essentiel du développement économique.

Cependant, la relation entre climat des affaires et décollage économique n'est pas automatique. Les expériences internationales montrent que l'amélioration des conditions formelles ne suffit pas toujours à déclencher une croissance durable. D'autres facteurs, tels que la structure de l'économie, le capital humain ou encore le contexte politique, interviennent également.

Dans ce contexte, cette communication a pour objectif d'analyser le cadre conceptuel du climat des affaires et son rôle dans le décollage économique. Elle vise à mieux comprendre comment un environnement favorable peut stimuler l'investissement et la transformation

I. Les déterminants de l'investissement direct étranger

Avant d'aborder les principaux déterminants de l'investissement direct étranger, il nous semble utile de commencer d'abord par la définition du concept de l'investissement direct étranger.

1. Les différentes définitions données aux IDE

Face à l'évolutivité, la complexité et la difficulté de la notion IDE, plusieurs définitions ont été attribuées à ce concept au fil du temps, en passant d'une définition traditionnelle qui consiste à un transfert de capitaux à une plus moderne

qui prend en considération plusieurs paramètres. On retient quelques définitions, celles du FMI, de OCDE, depuis sont les plus crédibles et les plus retenues et celles des autres organismes.

1.1. Définition selon le FMI

Le FMI définit l'IDE comme « les investissements qu'une entité résidente d'une économie (investisseur direct) effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise résidente d'une autre économie (entreprise d'investissement direct). Par intérêt durable on entend qu'il existe une relation à long terme entre l'investisseur et l'entreprise et que l'investisseur exerce une influence significative sur la gestion de l'entreprise. Les investissements directs comprennent non seulement la transaction initiale qui établit la relation entre l'investisseur et l'entreprise, mais aussi toutes les transactions ultérieures entre eux et entre les entreprises apparentées, qu'elles soient ou non constituées en sociétés et donc dotées d'une personnalité morale distincte ».¹

1.2. Définition selon L'OCDE

L'OCDE a donné en 1983 aux IDE la définition suivante : « toute personne physique, toute entreprise publique ou privée, tout gouvernement, tout groupe de personnes physique liée entre elle, tout groupe d'entreprises ayant ou non la personnalité morale, liée entre elle, est un investisseur direct étranger s'il possède lui-même une entreprise d'investissement direct. C'est-à-dire une filiale, une société affiliée ou une succursale faisant des applications dans un pays autre que le ou les pays de résidences de l'investissement ou des investisseurs direct »²

La définition la plus contemporaine consiste que l'IDE est une activité par laquelle un investisseur résidant dans un pays obtient un intérêt durable, et une influence significative, dans la gestion d'une entité résidente dans un autre pays. Cette opération peut consister à créer une entreprise entièrement nouvelle, (investissement de création) ou, plus généralement, à modifier le statut de propriété des entreprises existantes, (par le biais de fusions et d'acquisitions). Sont également définis comme des investissements directs étrangers d'autres types de

¹ FMI. (1977), « manuel de la balance de paiement », 4ème édition, Washington, 1977

² OCDE. (1997), « Définition et Référence de l'OCDE des investissements directs étrangers », l'observateur de l'OCDE, Paris, 1997, p.31.

transactions financières entre des entreprises apparentées, notamment le réinvestissement des bénéfices de l'entreprise ayant obtenu l'IDE, ou d'autres transferts en capital. Ces derniers incluent notamment les prêts accordés par une maison-mère à sa filiale implantée à l'étranger.³

1.3. Définition de l'IDE selon l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

Le fait qu'un investisseur, basé dans un pays donné dit d'origine, acquiert des actifs dans un autre pays dit économie d'accueil, dans l'intention d'exercer une influence significative et de détenir le pouvoir de gestion.⁴ Ou la détention d'au moins 10% du capital social de l'entreprise de l'économie d'accueil.

1.4. Définition de l'ide selon la CNUCED

La conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED) a adopté la définition suivante : Un IDE est l'opération par laquelle un résident d'un pays obtient un intérêt durable et une influence significative dans la gestion d'une entreprise résidente dans un autre pays. De façon concrète, cet intérêt durable...se traduit par une prise de contrôle d'une entreprise étrangère à hauteur d'au moins 10% de son capital.

1.5. Définition selon la banque mondiale BM

La Banque Mondiale définit l'investissement direct étranger comme : « l'acquisition d'un Intérêt durable dans la gestion de l'entreprise. L'investissement direct étranger suppose l'intention de détenir un actif pendant quelques années et la volonté d'exercer une influence sur la gestion de cet actif ». L'investissement étranger en portefeuille quant à lui, correspond au reste des investissements étrangers.

1.6. La définition de l'investissement étranger retenue par le législateur algérien

Il est essentiel de comprendre comment le législateur algérien définit ce qu'un investissement étranger afin d'en donner une définition claire qui pourrait

³OCDE, (2008), « Définition de référence des investissements directs internationaux », 4^{ème} édition, 2008, Paris, p 45

⁴ Bellon, B., Gouala, R. (1998), « Investissements directs étranger et développement industriel méditerranéen », édition ECONOMICA, Paris, p17.

servir les chercheurs ainsi que toute personne intéressée par le marché algérien. La nouvelle législation régissant l'investissement direct étranger a été promulguée en août 2016 par le code des investissements.

De manière globale, le droit algérien ne se donne pas pour objectif de définir ce qu'un investissement étranger, ni les objectifs attendus par la mise en place de celui-ci. A sa place il a fixé une sorte de liste non évolutive des formes de réalisation de projets admis au sens de l'investissement étranger.

Dans sa définition et dans son encadrement des investissements directs étrangers ou nationaux. Le droit algérien ne fait aucunement référence à un seuil de contrôle pour différencier les IDE des investissements de portefeuille comme c'est le cas dans les définitions données par l'OCDE et le FMI. La nouvelle définition du droit algérien permet d'avoir une vision plus claire de tous les acteurs du processus.

2. Les déterminants de l'investissement direct étranger

Les déterminants sont présentés ainsi :

2.1. Les déterminants d'ordre économique

Les déterminants les plus importants pour l'implantation de l'IDE sont les considérations économiques, qui se manifestent de façon considérable dès qu'un cadre propice à l'IDE est en place. Ainsi distingue-t-on les déterminants qui ont trait aux ressources ou actifs disponibles sur place ; ceux qui sont liées à la taille des marchés de biens et de services ; et ceux liées aux avantages de coût de production.

2.1.1. Le taux de chômage

Un faible taux de chômage peut renseigner sur la hausse rapide des salaires et il peut être aussi conforté à un sureffectif dans l'entreprise local qu'il rachèterait dans le pays hôte. Quant à un taux de chômage élevé il renseigne sur la stagnation des activités économiques dans ce pays, peut renseigner aussi sur le niveau peu élevé des salaires.

2.1.2. La taille du marché et sa croissance

L'un des déterminants les plus importants de l'IDE, elle est généralement mesurée par le PIB, par habitant qui influence sur le pouvoir d'achat des individus et alors une forte demande. Van Huffel (2001) soutient qu'une taille de marché importante permet de générer des économies d'échelle, une spécialisation de la

production et une utilisation efficiente des ressources. Il soutient que l'étroitesse des marchés domestiques dans les PESM, décourage les nouveaux investisseurs étrangers et limite l'extension des activités déjà présentes.

L'intégration économique de ces pays est souhaitable pour constituer un marché suffisamment attractif. Nous nous attendons à ce que la taille du marché des pays d'accueil (mesurée par la taille de la population) ait un impact positif sur les afflux d'IDE.

2.1.3. L'investissement national et le degré d'ouverture

L'ouverture d'une économie à son tour peut aussi influencer la décision d'investissement des multinationales. Ainsi le rachat ou l'alliance avec une entreprise nationale performante donne à l'investisseur.

2.1.4. La stabilité macroéconomique

La stabilité macro-économique est souvent citée par les investisseurs comme un des facteurs essentiels de leur décision d'implantation, à partir des travaux empiriques certains auteurs ont mis l'accent sur l'influence de la volatilité du taux de change sur l'attractivité des investissements directs étrangers dans le pays d'accueil, alors que d'autres ont considéré le taux d'inflation et le taux d'intérêt et la croissance comme facteurs déterminants des investissements directs étrangers.



Taux d'inflation

Cet indicateur peut renseigner sur la politique monétaire du pays, en effet, un taux d'inflation élevé, conduirait à des restrictions de crédit et donc à une politique monétaire anti-inflationniste qui rendent ainsi l'obtention de capitaux localement, plus difficile. De même, un taux d'inflation faible et instable rend également difficile l'estimation du prix d'un contrat à long terme, il gêne de ce fait, les anticipations et le calcul économique de l'investisseur étranger et l'oblige à d'incessantes opérations de couverture, tout en dépréciant rapidement les perspectives de profit futur.



Taux de change

La stabilité des taux de change d'un pays ou d'une zone fait également partie des facteurs d'attractivité des investissements directs étrangers. Des études récentes ont utilisé le taux de change réel comme un indicateur de la stabilité

macroéconomique. Pour Aizerman (1992)⁵, si une FMN dispose d'une structure de production flexible, la volatilité du taux de change peut se traduire par un déplacement du lieu de production de ses activités.

Par contre elle a peu d'effet sur la localisation des investissements directs étrangers lorsque la structure de la production est rigide. La prise de décision des FMN averses aux risques dans leur localisation à l'étranger dépend de leur anticipation sur les variations futures du taux de change réel. La volatilité comme mesure de risque de change influence alors la profitabilité future des IDE et par voie de conséquence la localisation de ces derniers dans tel ou tel pays. Un écart positif (négatif) signifie que la monnaie est surévaluée (sous-évaluée) et la corrélation entre l'investissement direct étranger et l'indice de change est positive.

Les études de Froot et Stein (1991), Klein et Rosengen (1994) montrent que la sous-évaluation du taux de change stimule la production des exportations et attire les investissements directs étrangers.



La croissance

La croissance d'une économie peut constituer un paramètre important pour les investisseurs potentiels. C'est un facteur déterminant de l'attractivité. En effet, l'investisseur s'intéresse d'avantage au potentiel d'une économie qu'à son état présent.

Ainsi, un taux de croissance faible ou en déclin indique le manque de dynamisme de la demande et de la taille du marché du pays hôte, d'où une faible profitabilité de l'investissement. Par contre, un développement rapide de l'économie du pays hôte représente une opportunité d'expansion supplémentaire pour l'investisseur, une fois installé.



Taux d'intérêt

Le taux d'intérêt peut avoir un impact statistique inattendu sur les investissements directs étrangers. En effet, un coût d'emprunt relativement faible au sein d'un pays d'accueil encouragerait les firmes multinationales à financer leurs activités étrangères de manière locale. En d'autres termes, sans vraiment parler de déterminant, un taux d'intérêt bas pourrait conduire à une sous-estimation et à une diminution des chiffres d'IDE entrants du pays concerné.

⁵ Aizerman, J. (1992), "Exchange Rate Flexibility? Volatility and The Patterns of Domestic and Foreign Direct Investment?", NBER Working Paper No. 3853.

Les déterminants en termes de demande (éléments liés au marché) La taille et l'importance du marché d'accueil, ainsi que ses perspectives de croissance constituent des éléments déterminants de la rentabilité des investissements et motivent donc fortement les multinationales.



La taille du marché

La taille du marché est l'un des déterminants les plus importants de l'IDE. Elle est généralement mesurée par le PIB d'un pays (produit intérieur brut). Les grandes économies peuvent raisonnablement s'attendre à attirer plus d'IDE que les petites économies. D'autres mesures de la taille du marché ou l'attrait des marchés tels que le PIB par habitant ou la croissance du PIB. En effet, la taille du marché est le premier paramètre que les investisseurs étrangers prennent en considération, lorsqu'ils décident de la localisation de leurs entreprises. Cependant, une taille de marché importante permet de générer des économies d'échelle et une spécialisation de la production ainsi qu'une utilisation efficiente des ressources. Lorsque la taille du marché atteint une certaine valeur critique, l'implantation étrangère s'accroît.

3. Les déterminants d'ordre technique, socioculturel et naturel

L'internationalisation des entreprises à travers l'IDE nécessite une étude profonde des pays d'accueils, sur la capital humain, la qualité des infrastructures de base, la disponibilité des ressources naturelles, le développement du secteur bancaire et financier...

3.1. Le capital humain

La disponibilité d'une main d'œuvre, Que ce soit qualifiée ou peu qualifiée est considéré comme déterminant de la localisation des IDE. Le cout de la main d'œuvre est aussi un facteur d'attractivité aux investissements étrangers.

3.2. La qualité des infrastructures de base

Une offre d'infrastructures suffisante et adaptée est essentiellement recherchée par la firme pour 68 Chapitre II : L'attractivité des Investissements Directs Etrangers l'implantation de son investissement. Ainsi, lorsque sur un territoire, l'infrastructure de base est développée, le coût de l'investissement est faible ainsi que son coût d'exploitation ; ce qui augmente le rendement de l'investissement et de ce fait stimuler les IDE. Les infrastructures de transport jouent également un rôle important dans l'attractivité des territoires du fait, qu'ils conditionnent les relations entre la firme et ses différents partenaires

(fournisseurs, clients, main-d'œuvre, etc.). Ainsi, les différents modes de transport doivent être développés, autrement dit, le réseau routier local et international, le réseau portuaire mais aussi, le transport aérien, ceci dans le but de faciliter le transport des marchandises, des biens, mais encore, pour les déplacements du personnel et dirigeants.

3.3. Accès aux ressources naturelles

Tout pays et régions confondues, disposent d'une manière ou d'une autre, de ressources naturelles qui influencent le profil des entreprises et de la productivité en elle-même. Cependant, la spécificité naturelle, qu'elle soit en matière de ressources minières, de terre à cultiver, de l'accès à front d'ensoleillement ou d'un accès direct à la mer, explique l'effet de causalité qui pousse certaines entreprises à faire le choix de se localiser particulièrement les entités qui utilisent et qui ont besoin de ces facteurs de production dans leur exercice.

Sauf qu'au jour d'aujourd'hui, il est vrai que toucher et approcher ces ressources naturelles qui étaient considérées comme l'unique facteur dans l'implantation des firmes multinationales, ne demeure plus l'unique facteur décisif, on traite à présent en prenant en considération, la baisse des coûts de transport, et la rapidité comme indicateurs ; mais il ne faudrait en aucun cas négliger le facteur naturel en illustrant à titre d'exemple les industries telles que l'exploitation minière ou l'industrie pétrolière.

En ce qui concerne les matières premières, les travaux de Campos et Kinoshita (2003)⁶ démontrent que les dotations en ressource naturelle, représentées par un indicateur qualitatif, des pays en transition attirent significativement les stocks d'ide entre 1990 et 1998.

De même, Onyeiwu (2000) note que c'est grâce à leurs ressources naturelles que des pays comme l'Arabie Saoudite, le Qatar et l'Algérie monopolisent une part importante des flux d'ide vers la région d'Afrique du Nord et du Moyen Orient.

3.4. Le niveau de développement financier

⁶ Onyeiwu S. (2000), "Foreign Direct Investment, Capital Outflow and Economic Development in the Arab World", Journal of Development and Economic Policies, vol.2, No.2, pp.27-57

<https://asjp.cerist.dz/en/PresentationRevue/639>

ISSN 2716-7887/EISSN 2716-7909

Ce développement concerne l'abondance des ressources de financement pour les investissements, la rapidité d'accès au financement et aux crédits, ainsi aux développements du réseau bancaire qui concerne les transferts et ses paiements.

4. Les déterminants d'ordre institutionnel

Les firmes étrangères ne sont pas influencées uniquement par les dotations en facteurs, mais aussi par la composante institutionnelle, qui explique en partie leur choix d'implantation et justifie les différences des flux des IDE entre les différents pays. A partir de là, les déterminants institutionnels des IDE peuvent être résumé dans les points suivants :

4.1. La stabilité politique et sociale

Ce facteur est visé par l'investisseurs étrangers qui cherchent une stabilité politique et sociale c'est-à-dire un pays ou tout ne va bien pas de guerre, pas d'émeute pour avoir un environnement stable est plus important à un marché potentiel pour l'investisseur.

En effet, la stabilité politique améliore la visibilité de l'investissement (domestique ou étranger). Le risque politique exprime la menace de déstabilisation et de soumission à l'arbitraire, au mépris de l'Etat de droit dans le pays d'accueil (exemples : le terrorisme, guerres civiles, émeutes, conflits régionaux, corruption, crimes organisés...etc.). Nous utilisons l'indice « Political Stability and Absence of Violence » (stabilité politique et absence de violence) de la Banque Mondiale (2007b). L'indice estime la possibilité de voir le gouvernement déstabilisé par des moyens non constitutionnels comme le terrorisme et la violence urbaine. L'indice varie de « 2,5 » (instabilité parfaite) à « +2,5 » (stabilité parfaite). Il reflète l'opinion issue des sondages auprès des experts, instituts de recherche, ONG et organismes internationaux. Nous nous attendons à ce que l'indice de stabilité politique ait un impact positif sur les afflux des IDE.

4.2. Le degré d'ouverture commerciale du pays d'accueil

Le degré d'ouverture commerciale du pays d'accueil Le degré d'ouverture d'une économie, mesuré par le niveau de développement du commerce extérieur (autrement dit la valeur des importations et des exportations) par rapport au PIB, est considéré comme un facteur attractif des IDE. En effet, un niveau élevé

d'importation renseigne sur l'absence de barrières tarifaires et non tarifaires à l'entrée des biens et services. De ce fait, pour ses besoins d'exploitation, l'investisseur étranger aura la possibilité d'importer sans avoir à respecter des quotas à ne pas dépasser, ni à supporter des tarifs douaniers élevés. Et par conséquent, le niveau d'ouverture commerciale du pays a un effet positif sur l'afflux des IDE. Cette idée a été confirmée par les travaux de Morisset (2000) et Chakrabarti (2001)⁷ qui soutiennent que l'ouverture économique influence positivement les flux d'ide, à travers la libéralisation commerciale et une meilleure compétitivité. Noorbakhsh et al. (2001) soutiennent que la relation positive entre l'ouverture économique et les flux d'ide implique que si les pays en développement désirent attirer plus d'ide, ils devraient libéraliser encore plus leur commerce extérieur.

4.3. Les incitations fiscales

Leurs objectifs ultimes sont de réduire la fiscalité globale sur l'investisseur étranger par plusieurs formes tels que la réduction ou l'exonération de l'impôt sur le bénéfice, sur le chiffre d'affaire ou sur la valeur ajoutée, ainsi la réduction des taxes à l'importation et l'exportation.

Pour attirer les investissements directs étrangers, les pays en développement misent particulièrement sur les facilitations fiscales et les exonérations des droits de douane. Cependant, l'impact de la politique fiscale sur la décision d'investissement dépend de la structure et des caractéristiques des firmes. Souvent les firmes orientées vers l'exportation, du fait qu'elles ont généralement une forte concurrence et, par conséquent, peu de marge dans leur politique de prix, s'intéressent plus aux incitations fiscales que celles qui ciblent le marché local. De plus, la nature des incitations fiscales joue également un rôle. En effet, une jeune entreprise réagit mieux aux exonérations des taxes sur l'équipement ou le matériel nécessaire à son fonctionnement pour baisser leurs frais initiaux, tandis qu'une entreprise en expansion préfère des exonérations des taxes sur le profit⁸. Néanmoins, l'influence de la politique fiscale sur la décision d'investissement est étroitement liée à d'autres avantages, par exemple à un marché d'une taille

⁷Chakrabarti A. (2001), "The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of CrossCountry Regressions", *Kyklos International Review for Social Sciences*, vol.54, No.01, pp.89-113.

⁸Oman, C. (2000), « Concurrence fiscale et Investissements Directs Etrangers (IDE) », *Problèmes économiques*, n°2680, 2000, p.24

considérable ou à des facteurs politiques particulièrement positifs (par exemple, la libération financière, l'élimination des barrières politiques contre les IDE, la stabilité politique, le niveau des salaires, les infrastructures, la qualification de la main-d'œuvre, etc.)⁹

4.4. L'environnement juridique

Le dernier grand élément institutionnel qu'il nous reste à présenter concerne donc le cadre judiciaire et administratif. Selon Li (2005)¹⁰ : « une bonne gouvernance doit comporter les caractéristiques suivantes : une justice et une législation indépendantes, des lois justes et transparentes appliquées de manière impartiale, une information financière publique fiable ainsi qu'une confiance élevée dans les instances publiques ».

L'application et l'efficacité juridique d'un pays d'accueil, rassure les investisseurs étrangers en leur proposant une protection crédible des droits de propriété et de respect des contrats. Ceci devrait donc logiquement attirer les capitaux étrangers et notamment les IDE qui sont, par nature, plus exposés aux risques d'expropriation arbitraire, de rupture abusive de contrat et de vol d'innovation.

II. Théories traditionnelles du développement

Dans ce qui suit, nous allons présenter un cadre conceptuel sur le décollage économique. Mais avant cela, il nous semble utile de commencer par les théories traditionnelles du développement. Cette première section se propose de revenir sur les principales théories économiques du développement avancées depuis les années cinquante. Ainsi expose-t-elle les tenants et aboutissants de quatre catégories de travaux : les théories du décollage économique élaborées dans les années 1950-1960, les théories critiques de la dépendance construites dans les années 1970, la théorie néoclassique du développement qui s'impose sur les ruines des deux travaux précédents, et enfin, la théorie institutionnaliste.

⁹Marouane, D. Nicet-Chena., Rougier E.(2007), « 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°06-2007, Juin 2007, p.45.

¹⁰Bevan, A., Estrin,S., Meyer K. (2004), "Foreign Investment Location and Institutional Development in Transition Economies", International Business Review, Vol. 13, Issue 1.

1. Définition du concept décollage économique

Terme introduit par l'économiste américain Walt Rostow, le décollage économique (*take-off*) désigne l'étape décisive de la croissance d'une économie. L'intérêt de la notion de décollage réside dans le projet de réunir théorie économique dynamique et histoire économique, entreprise souvent rendue stérile par les servitudes de l'ajustement des modèles économiques aux données historiques (transformation inévitable de facteurs décisifs, sociaux, politiques, techniques en simples paramètres, déterminés de manière exogène). Rostow, soucieux de conserver leur caractère endogène, propose dans ses *Étapes de la croissance économique* (*The Stages of Economic Growth*, 1960) l'esquisse d'une théorie générale de l'histoire des sociétés, rétrospective aussi bien que prospective, appuyée sur sa propre théorie économique dynamique, et visant à faire pièce au marxisme. Auprès des historiens, la notion de décollage vient ainsi en concurrence avec celle de révolution industrielle.

Selon ce point de vue, le décollage n'est pas le commencement de la croissance, mais la « phase décisive de l'histoire d'une société où la croissance devient un phénomène normal ». Amorce de la croissance « auto-entretenu », le décollage n'est que la troisième des cinq étapes que distingue le schéma rostowien : société traditionnelle, conditions préalables au décollage, décollage proprement dit (en une génération), marche vers la maturité, ère de consommation de masse. La notion implique en effet une attention particulière portée aux conditions préalables : transformations sociales, techniques et scientifiques ; mise en place d'une infrastructure grâce notamment aux investissements — peu rentables — opérés par le secteur public ; rôle du nationalisme, et surtout « révolution agricole » libérant un excédent de biens de subsistance. L'accent mis sur ces conditions préalables a eu une influence notable sur plusieurs recherches d'histoire économique (P. Bairoch en particulier)

1.1. Théories du décollage ou des étapes de la croissance

Il est généralement admis que les années d'après-guerre ont conduit à la conceptualisation de l'économie du développement. Sur la scène internationale, les mouvements de décolonisation débutent en Asie et en Afrique ; le FMI et la Banque mondiale voient le jour ; les Nations Unies traitent des questions de l'industrialisation des pays en voie de développement et de la maîtrise des prix des matières premières ; la CEPAL (Commission économique pour l'Amérique

latine) met en avant l'intégration régionale et les stratégies de substitutions aux importations¹¹.

En fait, le développementalisme qui s'est développé après la seconde guerre mondiale puisait ses racines dans l'histoire économique des pays industrialisés. De ce fait, les approches de développement se fondaient sur deux hypothèses principales (Assidon, 2002) : la croissance économique est conditionnée par l'accroissement des activités industrielles, et le volontarisme ou l'intervention de l'Etat dans le processus d'allocation de ressources, «appelé à corriger les lois du marché qui avaient jusque-là distribué inégalement l'industrie à l'échelle de la planète» (Assidon, 2002, p : 11)

Plusieurs travaux soulignent que la théorie du décollage fait référence à la théorie élaborée par Walt Rostow en 1969 qui renvoie aux étapes de la croissance économique pour caractériser l'évolution des sociétés vers le développement économique (Rist, 1996 ; Assidon, 2002 ; Hugon, 2006 ; Park, 2006 ; Otando et Uzunidis, 2011). Ces étapes sont : la société traditionnelle, la réalisation des conditions nécessaires au décollage (take-off), le décollage, la maturité et la consommation de masse. Au fond, la théorie de décollage est caractérisée par des idées évolutionnistes qui ont structuré le commencement des réflexions économiques, le développement y est conçu comme une évolution linéaire vers une finalité, soit la consommation de masse, dernière étape du développement (Tremblay, 1999). On y retrouve aussi l'esprit uniformisant du développement qui stipule que tous les pays doivent emprunter les mêmes chemins pour réaliser le développement (Ibid.).

1.2 Théories de la dépendance

Selon Alonso (2001), en 1949, l'ONU avait publié une étude soulignant une détérioration, entre 1876-1880 et 1936-1938, de l'ordre de 40% des prix des produits primaires relativement à ceux des produits industriels au niveau mondial. L'étude démontrait que la spécialisation internationale avait servi le seul profit des producteurs industriels. Cette révélation statistique avait fini par réduire à rien les démonstrations des théories du libre-échange. S'appuyant sur ce constat, des économistes parlaient d'une tendance séculaire à la dégradation des termes de l'échange des produits primaires (Alonso, 2001). Les nombreux travaux publiés

¹¹ Bairoch P., 1971, Le Tiers-monde dans l'impasse, Paris, Gallimard.

depuis sur cette question se sont orientés dans deux directions (Assidon, 2002): la validation statistique de la tendance en longue durée, et la recherche de facteurs explicatifs à cette dernière.

1.3 Théories néoclassiques du développement

Plusieurs travaux soulignent que l'économie du développement s'est complètement métamorphosée à partir des années 1980. En effet, les années 1970 ont été caractérisées par des crises¹²

macroéconomiques associées au premier choc pétrolier et à la dégringolade des prix des produits exportés par les pays sous-développés vers le marché mondial, mais aussi à la crise de la dette d'autre part . «De telles crises allaient saper les structures économiques et sociales des pays du Tiers-Monde »

1.4 Théorie institutionnaliste

L'économie du développement a connu un changement important à la fin des années 1980. En effet, « les échecs du tout Etat (planification) et du tout marché (Etat minimal) ont conduit à une métamorphose de l'économie du développement » (Otando et Uzunidis, 2011, ,p : 17). De plus en plus, de nouveaux travaux tentent de mettre en évidence l'existence d'une corrélation forte positive entre démocratie et marché, au sens ou ordre politique et ordre économique s'influencent mutuellement (Fitoussi, 2002). De ce fait, une série d'indicateurs a vu le jour durant cette période. Le but visé était clair : la moindre variation de la qualité des institutions pourrait entraîner positivement une variation du développement d'un pays donné.

2 Rostow et les étapes de la croissance économique

L'un des penseurs majeurs des études sur le développement du XXe siècle était W.W. Rostow, économiste et fonctionnaire américain. Avant Rostow, les approches du développement reposaient sur l'hypothèse selon laquelle la « modernisation » était le fait du monde occidental (les pays les plus riches et les plus puissants de l'époque), capable de sortir des premiers stades du sous-

¹² ¹² Benko G. et Lipietz A., 2000, La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique, Presses Universitaires de France, Paris

développement. Par conséquent, les autres pays devaient s'inspirer de l'Occident, aspirant à un capitalisme « moderne » et à une démocratie libérale. S'appuyant sur ces idées, Rostow a rédigé en 1960 son ouvrage classique, Les étapes de la croissance économique, qui présentait cinq étapes que tout pays devait franchir pour devenir développé : 1) la société traditionnelle ; 2) les conditions préalables au décollage ; 3) le décollage ; 4) la marche vers la maturité ; et 5) l'ère de la consommation de masse. Ce modèle affirmait que tous les pays se situaient quelque part sur ce spectre linéaire et progressaient à chaque étape du processus de développement :

- **Société traditionnelle** : Cette étape est caractérisée par une économie de subsistance basée sur l'agriculture, avec une main-d'œuvre intensive et de faibles niveaux d'échanges, et une population qui n'a pas de perspective scientifique sur le monde et la technologie.

- **Conditions préalables au décollage** : Ici, une société commence à développer la production manufacturière et une perspective plus nationale/internationale, par opposition à régionale.

- **Décollage** : Rostow décrit cette étape comme une courte période de croissance intensive, au cours de laquelle l'industrialisation commence à se produire et les travailleurs et les institutions se concentrent autour d'une nouvelle industrie.

- **Vers la maturité** : Cette étape se déroule sur une longue période, à mesure que le niveau de vie augmente, que l'utilisation de la technologie augmente et que l'économie nationale croît et se diversifie.

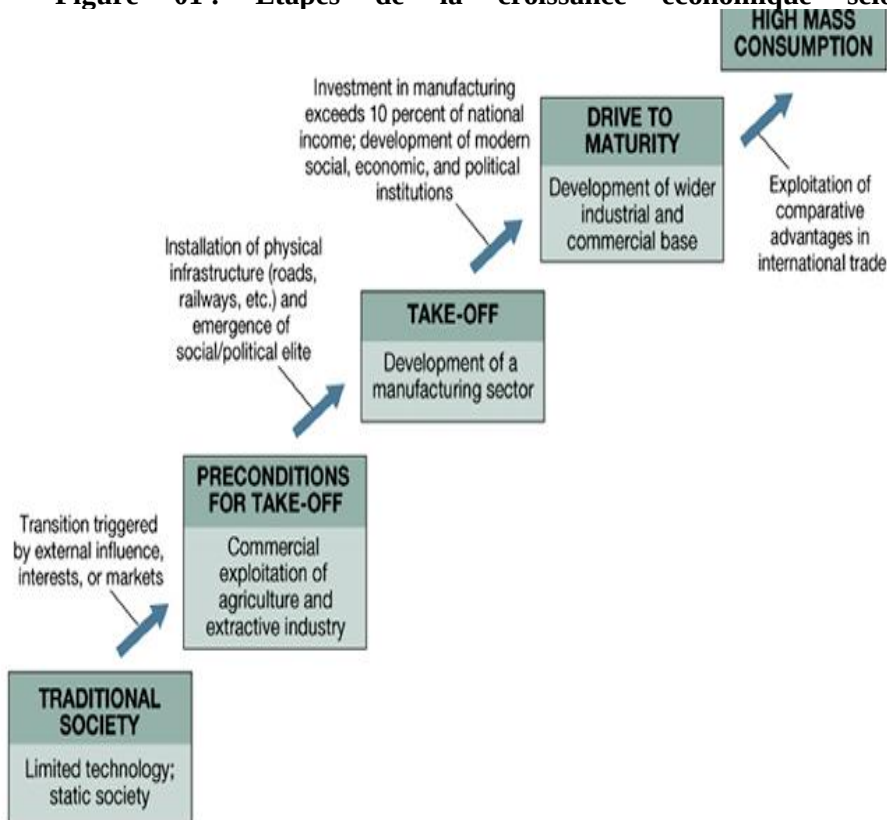
- **L'ère de la grande consommation de masse** : À l'époque où il écrivait ces lignes, Rostow estimait que les pays occidentaux, et notamment les États-Unis, occupaient ce dernier stade de développement. À ce stade, l'économie d'un pays prospère dans un système capitaliste, caractérisé par la production de masse et le consumérisme.

3. Le modèle de Rostow en contexte

Le modèle des étapes de la croissance de Rostow est l'une des théories du développement les plus influentes du XXe siècle. Cependant, il s'appuyait également sur le contexte historique et politique dans lequel il écrivait. Publié en 1960, au plus fort de la Guerre froide, et sous-titré « Manifeste non communiste »,

cet ouvrage était ouvertement politique. Rostow était farouchement anticommuniste et de droite ; il a modelé sa théorie sur les pays capitalistes occidentaux, qui s'étaient industrialisés et urbanisés. En tant que membre du personnel de l'administration du président John F. Kennedy, Rostow a promu son modèle de développement dans le cadre de la politique étrangère américaine. Son modèle illustre la volonté non seulement d'aider les pays à faible revenu dans leur processus de développement, mais aussi d'affirmer l'influence des États-Unis sur celle de la Russie communiste¹³.

Figure 01 : Étapes de la croissance économique selon Rostow



¹³ Benko G. et Lipietz A., 2000, La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique, Presses Universitaires de France, Paris

L'argument principal de Rostow est que certains endroits ont progressé plus que d'autres en termes de développement économique (représenté par la carte du PNB). Rostow estime que les endroits les plus pauvres se trouvent à un stade initial de développement, tandis que les pays ayant un PNB plus élevé se situent à un stade plus avancé de développement. Tous les endroits se trouvent donc à un stade ou un autre d'une séquence de développement.

La séquence de développement décrite par Rostow comprend les cinq étapes suivantes :

1. société traditionnelle
2. conditions préalables au changement
3. décoller
4. conduire à la maturité
5. consommation de masse

Ces étapes suggèrent qu'une société passe d'une phase traditionnelle, caractérisée par un manque d'exposition à la société occidentale, un manque de science et de technologie, une dépendance à l'agriculture et un niveau élevé de pauvreté, à une économie modernisée, industrialisée et développée. Rostow soutient que grâce à des investissements accrus, une exposition accrue à la société occidentale modernisée et une évolution de la culture et des valeurs traditionnelles, les sociétés atteindront un niveau de développement plus élevé¹⁴.

L'objectif est une démocratie libérale, capitaliste et industrialisée ; les États-Unis en sont le modèle. La théorie de la modernisation est fondamentalement une théorie diffusionniste : elle part du principe que le développement aux États-Unis et en Europe peut être copié ailleurs. Elle affirme que les pays en développement ont besoin d'au moins une impulsion initiale extérieure, peut-être d'un pays développé, pour amorcer le processus. Elle postule donc qu'un développement interne est peu probable

Conclusion

¹⁴ Andion C., 2008, «Obstacles à la mise en place de politiques de développement territorial durable au Brésil : contribution fondée sur des études de cas réalisées dans l'état de Santa Catarina de 2004 à 2007», XLV Colloque de l'Association de Science Régionale de Langue Française (ASRDLF).

Le climat des affaires constitue un levier central du décollage économique, en influençant directement l'investissement, l'entrepreneuriat et l'innovation. Le décollage, tel que défini par Walt Whitman Rostow, nécessite un environnement stable et incitatif, capable de soutenir la croissance auto-entretenu et la transformation structurelle des économies.

Cependant, cette relation n'est pas automatique : elle dépend également de la qualité des institutions, de la gouvernance, du capital humain et de l'innovation technologique. Ainsi, un climat des affaires favorable doit être intégré dans une stratégie globale de développement pour devenir un catalyseur réel du décollage économique et de la croissance durable.

En conclusion, le climat des affaires constitue un catalyseur essentiel du décollage économique, mais il ne suffit pas à lui seul à garantir la croissance. Pour être efficace, il doit s'inscrire dans une stratégie globale et cohérente de développement, combinant institutions solides, politiques publiques adaptées, innovation et inclusion sociale. Ainsi, comprendre et renforcer le climat des affaires permet de créer les conditions propices à une transformation économique durable, capable de soutenir le décollage et l'émergence d'économies résilientes et compétitives.

Références Bibliographiques

1. Aizerman, J. (1992), "Exchange Rate Flexibility? Volatility and The Patterns of Domestic and Foreign Direct Investment?", NBER Working Paper No. 3853
2. Amelon. J., Cardebat J.M.(2010), « Les nouveaux défis de l'internationalisation », 1ere Edition, paris, 2010.
3. Andion C., (2008) , «Obstacles à la mise en place de politiques de développement territorial durable au Brésil : contribution fondée sur des études de cas réalisées dans l'état de Santa Catarina de 2004 à 2007», XLV Colloque de l'Association de Science Régionale de Langue Française (ASRDLF).
4. Bairoch P., (1971) , Le Tiers-monde dans l'impasse, Paris, Gallimard.
5. Bellon, B., Gouala, R. (1998), « Investissements directs étranger et développement industriel méditerranéen », édition ECONOMICA, Paris.
6. Ben Abdallah, M.A, (2009), « Les fusions-acquisitions : Vue d'ensemble et impact sur la performance (cas ESTB) ». Université Tunis El Manar - Maitrise en Finance 2009 IN : <http://www.memoireonline.com>
<https://asjp.cerist.dz/en/PresentationRevue/639>

7. Benko G. et Lipietz A., (2000) , La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique, Presses Universitaires de France, Paris
8. Bevan, A., Estrin, S., Meyer K. (2004), "Foreign Investment Location and Institutional Development in Transition Economies", International Business Review, Vol. 13, Issue 1.
9. Chakrabarti, A. (2001), "The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of CrossCountry Regressions", Kyklos International Review for Social Sciences, vol.54, No.01, pp.89-113.
10. Dictionnaire d'économie et de sciences sociales. (1998), Editions Nathan, 4 ème édition mise à jour, 1998.
11. FMI. (1977), « manuel de la balance de paiement », 4eme édition, Washington, 1977.
12. Marouane, D. Nicet-Chena., Rougier E.(2007), « 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°06-2007, Juin 2007,
13. OCDE, (2008), « Définition de référence des investissements directs internationaux », 4^{ème} édition, 2008, Paris, P45
14. Oman, C. (2000), « Concurrence fiscale et Investissements Directs Etrangers (IDE) », Problèmes économiques, n°2680, 2000, p.24.
15. Onyeiwu S. (2000), "Foreign Direct Investment, Capital Outflow and Economic Development in the Arab World", Journal of Development and Economic Policies, vol.2, No.2, pp.27-57
16. Tersen, D., Bricout J.L. (2010), 'Investissement international », Edition Armand Collin, Paris 2010.