

INTRODUCTION

Les investissements directs étrangers (IDE) sont d'importance capitale pour les pays en développement. Ils constituent un rouage essentiel au processus de développement économique de ces pays. En effet, grâce au transfert du savoir-faire et à l'acquisition de nouveaux équipements, ils permettent aux économies locales de bénéficier de nombreux effets positifs tels que la montée en compétences de la ressource interne et l'amélioration de la compétitivité des entreprises. La plupart des responsables des pays en développement se sont rendu compte que l'engagement de leurs entreprises dans des alliances avec des firmes étrangères constituait un passage obligatoire pour accéder aux compétences techniques et managériales. Autrement dit, il est de plus en plus suggéré que l'alliance internationale constitue un véritable levier de modernisation industrielle et un moteur essentiel de la performance des entreprises des pays en développement. Aussi, pour initier cette dynamique de coopération inter-entreprises, de nombreux pays du sud ont adapté leur dispositif législatif afin de le rendre plus attractif à l'investissement étranger.

A la différence des alliances entre firmes multinationales issues de pays développées, les alliances de type nord-sud se distinguent par un ensemble de dissemblances qui n'apparaissent pas aussi prononcées que dans le cadre d'alliances entre entreprises issues de pays disposant d'un niveau de développement équivalent (Ouedraogo, 2003 ; Mouline, 2005 ; Cheriet, 2009 ; Cheriet *et al.*, 2014). En effet, des différences significatives peuvent apparaître au niveau de la maîtrise technique, des com-

pétences managériales, de la culture organisationnelle, dans la capacité à apprendre ou encore dans l'accès aux sources de financement (Mouline, 2005). D'autres auteurs à l'instar de Sarkar *et al.* (2001), ont notamment montré que ces différences entre les partenaires peuvent contrarier la construction d'une relation de confiance au sein de l'alliance et avoir un impact négatif sur la qualité de cette relation. Par ailleurs, contrairement aux alliances de type nord-nord, les travaux consacrés aux alliances nord-sud parviennent difficilement à expliquer l'existence de processus de transfert de connaissances au sein d'alliances lorsque les apports des entreprises impliquées ne sont pas identiques.

Si pour l'essentiel, les nombreux travaux menés dans ce domaine se sont essentiellement focalisés sur les grandes entreprises des pays développés, nous pouvons observer depuis quelques années une recrudescence des études s'intéressant aux pays émergents et en voie de développement (Beamish, 1985 ; Ouedraogo, 2003 ; Mouline, 2005 ; Prévot 2011 ; Dikmen, 2012 ; Triki, 2013 ; Cheriet, 2009, 2011 ; Maaref, 2014). Notre ouvrage s'inscrit dans la continuité des travaux menés autour de la performance des alliances stratégiques dans les pays en voie de développement. Son ambition est de porter un regard sur les facteurs explicatifs de la réussite des joint-ventures de type nord-sud. Pour cela, nous nous sommes appuyés sur une étude de terrain réalisée en Algérie sur la période 2016-2017. Notre terrain d'étude nous semble assez pertinent et ce à plusieurs titres. Tout d'abord, il s'agit d'un pays qui après plusieurs décennies de socialisme, a opté dans les années 1980 pour l'ouverture de son économie. Ce processus de libéralisation s'est résolument accentué à la fin des années 1990 et au début des années 2000 grâce à une conjoncture économique extrêmement favorable caractérisée par un prix du baril qui n'a cessé d'augmenter pendant près d'une décennie pour atteindre un pic de 120 \$ en 2012¹. De plus, à l'instar de nombreux pays en voie de développement, les responsables algériens ont favorisé la coopération inter-entreprises en mettant en place un dispositif législatif attractif favorisant les investissements directs étrangers (IDE), par le canal du partenariat et plus précisément par la création de joint-ventures internationales (JVI). L'objectif clairement affiché

1. Source CNUCED, *World investment Report*, 2016.

étant de permettre aux entreprises de bénéficier de l'expérience et des compétences managériales de leurs partenaires étrangers afin d'enclencher une dynamique d'apprentissage et de transfert de compétences nécessaire au développement de l'activité économique du pays. Cela permet de situer notre ouvrage autour de concepts clés tels que les ressources, la connaissance, l'apprentissage organisationnel et le transfert de connaissances inter-organisationnel.

L'intérêt de cet ouvrage est multiple. Premièrement, excepté quelques travaux à mettre au crédit de Ouedraogo (2003) relatifs aux entreprises camerounaises, Cheriet, (2009, 2011) et Triki (2013) qui se sont intéressés aux entreprises du bassin méditerranéen, Dikmen (2012) dont les travaux portent sur les entreprises turques, ou encore Said (2006) qui s'est focalisé sur les entreprises égyptiennes, les recherches s'intéressant spécifiquement aux alliances de type nord-sud sont encore relativement limitées. Deuxièmement, l'originalité de notre étude réside dans le fait d'examiner la perception de la satisfaction du point de vue du partenaire local. Même si nous sommes conscients qu'il s'agit là d'une vision restrictive de la mesure de la performance, nous pensons toutefois qu'elle pourra être riche d'enseignement dans le sens où elle contribuera à mieux appréhender les attentes du partenaire local engagé dans une co-entreprise. Troisièmement, l'ambition de cet ouvrage est qu'il devrait nous conduire à formuler un certain nombre de recommandations qui seront utiles aux investisseurs et managers d'entreprises étrangères intéressés par le développement de leurs activités en Algérie. Ainsi, ils disposeront d'outils leur permettant d'anticiper et d'intégrer les attentes du partenaire local avant de s'engager dans une co-entreprise avec un partenaire algérien. Enfin, cet ouvrage devrait également être riche d'enseignements pour les managers algériens et tous les acteurs économiques dans le sens où il devrait permettre de lever certaines incompréhensions sur le manque d'engagement du partenaire étranger dans une joint-venture internationale.

PLAN DE L'OUVRAGE

Notre ouvrage sera structuré autour de 5 chapitres. Le premier chapitre sera consacré à la présentation des différentes formes

de coopération inter-entreprises. Une attention particulière sera accordée aux alliances de type nord-sud. Le second chapitre de l'ouvrage concerne le concept clé de transfert de connaissances inter-organisationnel. En effet, le transfert de connaissances constitue une préoccupation majeure pour les entreprises des pays du sud lorsqu'elles s'engagent dans une alliance internationale. De nombreux travaux ayant trait aux transferts de connaissances ont montré que le niveau de satisfaction du partenaire local est largement tributaire de la qualité et de l'intensité des transferts de connaissances effectués par le partenaire étranger. Aussi, ce chapitre nous permettra de voir notamment comment la recherche appréhende ce concept et comment elle parvient à expliquer d'éventuels transferts de compétences dans le cadre de partenariats où les apports de chacun ne sont pas forcément identiques. Cet ouvrage s'attache aussi à mesurer le niveau de satisfaction perçu par le partenaire local, ce qui place le concept de performance perçu au cœur de notre recherche. En effet, le niveau de satisfaction perçu par les parents constitue une mesure de la performance des alliances qui a déjà été utilisé dans certaines études (Glaister et Buckley, 1998 ; Boateng *et al.*, 2002 ; Dikmen, 2012 ; Camara *et al.*, 2013 ; Cheriet et Guillaumin, 2013). Ainsi, dans le cadre du troisième chapitre, nous proposerons un état de l'art autour du concept de la performance des alliances internationales.

Le quatrième chapitre sera consacré à l'analyse des facteurs explicatifs de la satisfaction du partenaire local algérien engagé dans une joint-venture internationale. Il s'agira de présenter et d'analyser les principaux résultats de notre étude réalisée sur le terrain algérien. Enfin, pour conclure, dans le cadre du cinquième chapitre, nous formulerons un certain nombre de recommandations managériales et proposerons des pistes permettant de prolonger notre étude.