

2013
numéro 76

autrepart

Revue de sciences sociales au Sud



**QUAND LES SUD
INVESTISSENT DANS LES SUD**

ISSN
1278-3986

ISBN
978-2-7246-3395-5

Prix
25 €

Rédaction
19, rue Jacob
75006 Paris - France

Périodicité
Revue trimestrielle

© 2016
Presses de la Fondation nationale
des sciences politiques/IRD

La revue *Autrepart* figure sur la liste
CNU/AERES

Illustration de couverture :
Sector Antiguo de la ciudad
de Santa Fe de Antioquia, Colombie

© Droits réservés

Tous droits de traduction, d'adaptation et de reproduction par tous procédés réservés pour tous pays. En application de la loi du 1^{er} juillet 1992, il est interdit de reproduire, même partiellement, la présente publication sans l'autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (3, rue Hautefeuille, 75006 Paris).

All rights reserved. No part of this publication may be translated, reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or any other means, electronic, mechanical, photocopying recording or otherwise, without prior permission of the publisher.

Un bulletin multittres a été encarté dans les exemplaires destinés aux abonnés de ce numéro.



SciencesPo.
Les Presses

IRD
Éditions

Autrepart est une revue à comité de lecture coéditée par l'Institut de Recherche pour le Développement (IRD) et les Presses de Sciences Po. Son objectif est de promouvoir la réflexion sur les sociétés du Sud pour mieux comprendre leurs dynamiques contemporaines et en montrer la diversité. Les phénomènes de mondialisation relativisent l'autonomie des États, les inégalités intra et internationales se creusent, des transformations majeures affectent tantôt les politiques des États, tantôt la nature même des institutions. Les réactions et les adaptations des sociétés du Sud à ces changements sont au cœur des interrogations de la revue. Le caractère transversal des sujets abordés implique en général de rassembler des textes relevant des différentes disciplines des sciences sociales.

COMITÉ DE PARRAINAGE

Claude Bataillon, Jean Coussy, Alain Dubresson,
Françoise Héritier, Hervé Le Bras, Elikia M'Bokolo,
Laurence Tubiana

COMITÉ DE RÉDACTION

Kali Argyriadis (IRD)
Isabelle Attané (INED)
Riccardo Ciavolella (IRD)
René Collignon (CNRS)
Arlette Gautier (Université de Brest)
Charlotte Guénard (Université Paris I-IEDES)
Christophe Z. Guilmoto (IRD)
Nolwen Henaff (IRD)
Marie-José Jolivet (IRD)
Évelyne Mesclier (IRD)
Pascale Phélinas (IRD)
Laurence Quinty (CNRS)
Jean Ruffier (CNRS – Université de Lyon 3)
Jean-Fabien Steck (Université Paris Ouest - Nanterre)

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Jean-Paul Moatti

DIRECTRICE DE LA RÉDACTION

Nolwen Henaff

SECRÉTAIRE DE RÉDACTION

Irène Salvvert

Autrepart, sur le site de l'IRD
www.autrepart.ird.fr

Indexé dans / Indexed in

- INIST-CNRS
- INGENTA
- African Studies Centre, Leiden, www.ascleiden.nl/Library/

Sommaire

Quand les Sud investissent dans les Sud

Éditeurs scientifiques : Géraud Magrin, Évelyne Mesclier, Alain Piveteau

Géraud Magrin, Évelyne Mesclier, Alain Piveteau, Quand les entreprises du Sud investissent au Sud : un basculement aux contours encore indistincts.....	3
Armelle Choplin, Leïla Vignal, Les investissements arabes du Golfe au Maghreb et au Moyen-Orient, vecteurs d'une intégration régionale ?.....	29
Ward Anseeuw, Mathieu Boche, South Africa in African agriculture: Investment models and their dynamics towards a structured conquest	49
Alejandro Saravia, Martine Guibert, Pedro Arbeletche, Maëlle Gédouin, Luc Capdevila, Hermes Morales, Jean-François Tourrand, L'agriculture uruguayenne face aux investisseurs sud-américains.....	67
Xavier Aurégan, Les interventions chinoises en Côte d'Ivoire : aide, investissements et migrants-investisseurs	89
Isabela Nogueira, Ossi Ollinaho, Coopération et investissement brésiliens au Mozambique : une complémentarité contestée.....	109
Yann Philippe Tastevin, Bajaj en Égypte ou la diffusion discrète de l' <i>autorickshaw</i> en Afrique	127
Marie Forget, Silvina Carrizo, L'Argentine à la croisée des investissements énergétiques et miniers Sud-Sud	147
Hélène Pébarthe-Désiré, Les acteurs touristiques mauriciens à la conquête de nouveaux Suds.....	161
Résumés	183
Abstracts.....	186

Derniers numéros parus

- 2005 34 Variations et Hommages
35 Les ONG à l'heure de la « bonne gouvernance », *Laëtitia Atlani-Duault*
36 Migrations entre les deux rives du Sahara, *Sylvie Bredeloup et Olivier Pliez*
- 2006 37 La migration des emplois vers le Sud, *Nolwen Henaff*
38 La globalisation de l'ethnicité, *Élisabeth Cunin*
39 Variations
40 Tourisme culturel, réseaux et recompositions sociales, *Anne Doquet et Sarah Le Menestrel*
- 2007 41 On dirait le Sud..., *Philippe Gervais-Lambony et Frédéric Landy*
42 Variations
43 Prospérité des marchés, désarroi des travailleurs ?, *Laurent Bazin et Pascale Phélinas*
44 Risques et microfinance, *Éveline Baumann et Jean-Michel Servet*
- 2008 45 La ville face à ses marges, *Alexis Sierra et Jérôme Tadié*
46 Restructurations agricoles au Sud et à l'Est, *Alia Gana et Michel Streith*
47 Variations et dossier « dynamiques urbaines »
48 Les mondes post-communistes. Quels capitalismes ? Quelles sociétés ?, *Cécile Batisse et Monique Selim*
- 2009 49 La fabrique des identités sexuelles, *Christophe Broqua et Fred Eboko*
50 Les produits de terroir au service de la diversité, *Marie-Christine Cormier-Salem et Bernard Roussel*
51 Variations
52 Régulation de naissances et santé sexuelle : où sont les hommes ?, *Armelle Andro et Annabel Desgrées du Loû*
- 2010 53 Vieillir au Sud, *Philippe Antoine et Valérie Golaz*
54 Éducation et conflits, *Magali Chelpi-den-Hamer, Marion Fresia et Éric Lanoue*
55 Variations
56 Migrations et transformations des paysages religieux, *Sophie Bava et Stephania Capone*
- 2011 57-58 La Famille transnationale dans tous ses états, *Élodie Razy et Virginie Baby-Collin*
59 Inégalités scolaires au Sud, *Nolwen Henaff et Marie-France Lange*
60 Variations
- 2012 61 Les nouvelles figures de l'émancipation féminine, *Agnès Adjamagbo et Anne-Emmanuèle Calvès*
62 Quel avenir pour la petite agriculture au Sud ?, *Valéria Hernández et Pascale Phélinas*
63 Les médicaments dans les Sud, *Carine Baxerres, Emmanuelle Simon*
64 Variations
- 2013 65 Savoirs sur l'eau : techniques, pouvoirs, *Olivia Aubriot et Jeanne Riaux*
66 Variations
67-68 L'argent des migrations : les finances individuelles sous l'objectif des sciences sociales, *Isabelle Chort et Hamidou Dia*
- 2014 69 L'industrialisation au Sud, *Xavier Richet et Jean Ruffier*
70 Les droits reproductifs 20 ans après Le Caire, *Arlette Gautier et Chrystelle Grenier-Torres*
71 Les jeunes du Sud face à l'emploi, *Florence Boyer et Charlotte Guénard*
72 L'enfant du développement, *Charles-Édouard de Suremain et Doris Bonnet*
73 Parler pour dominer ? Pratiques langagières et rapports de pouvoir, *Sandra Bornand, Alice Degorce et Cécile Leguy*

Quand les entreprises du Sud investissent au Sud : un basculement aux contours encore indistincts

Géraud Magrin, Évelyne Mesclier, Alain Piveteau

Un nouvel ordre mondial émerge depuis le début des années 1990. Il s'inscrit dans une histoire de la mondialisation dont chaque étape se caractérise par des changements (géo) politiques et technologiques liés. La phase actuelle est marquée à la fois par la large diffusion de politiques économiques néolibérales et par la révolution du numérique. Cette étape s'accompagne de changements importants dans les relations Sud-Sud¹. Ceux-ci ont d'abord été documentés sous l'angle de leurs incidences sur les relations internationales et la géopolitique, accordant une place importante à l'aide au développement [Gabas, Chaponnière, 2012], conduisant à l'émergence d'une économie politique tricontinentale [Hugon, Marques Pereira, 2011]. Puis des travaux menés à d'autres échelles se sont intéressés aux formes de la « globalisation subalterne » [Marchal, 2007], à la globalisation « par le bas », une dimension essentielle de « la globalisation par les Suds » [Perrot, Malaquais, 2009].

Si les économies industrialisées continuent de fournir l'essentiel des investissements mondiaux, l'essor des investissements Sud-Sud, mis en exergue par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (Cnuced/Unctad en anglais) dans ses rapports annuels de 2004 et de 2006, constitue un fait structurel majeur que la crise actuelle ne paraît pas devoir remettre en question. Les investissements chinois en Afrique en sont l'une des illustrations les mieux documentées [Dittgen, 2013 ; Kernen, 2014], mais le phénomène dépasse ce seul cas : la revue *Politique africaine* s'intéressant dès 1999 à une « Renaissance afro-asiatique » montrait, par exemple, la diversité des acteurs asiatiques en Afrique, ceux-ci relevant en grande partie de pays du Sud (Inde, Corée, Malaisie, Singapour,

1. Nous utilisons ici ce terme par commodité, comme étant globalement synonyme de ce que fut le tiers-monde, ou les « pays sous-développés » ou « en développement ». Parmi ses nombreux inconvénients [Gervais-Lambony, Landy, 2007], le dossier souligne l'un des principaux : l'inadaptation de cette macro-catégorie réglée sur les points cardinaux à rendre compte de processus de développement qui se jouent à des échelles beaucoup plus fines, dont l'ancienne opposition centre (Nord)/périphérie (Sud) ne parvient plus à rendre compte. On aura recours indifféremment à d'autres catégories de dénomination lorsque, par exemple, elles organisent le travail statistique des bases de données usuelles pour traiter des investissements internationaux.

etc.). Les processus d'émergence observés sur tous les continents se sont traduits par une forte augmentation et aussi par une diversification des investissements d'acteurs du Sud au Sud.

L'enjeu du présent dossier est d'étudier ces investissements sous deux aspects principaux. Le premier s'intéresse aux pratiques et aux stratégies des entreprises du Sud qui investissent dans d'autres pays du Sud, et à leur contexte : on songe, par exemple, aux jeux d'acteurs publics et privés qui les accompagnent, à leur plus ou moins grande articulation aux relations diplomatiques ou de coopération Sud-Sud, aux référents idéologiques et techniques qui les légitiment ou encore aux cadres réglementaires et institutionnels qui les organisent. Le second s'intéresse aux effets concrets de ces pratiques et de ces stratégies sur les espaces d'accueil et l'organisation des territoires, dans des domaines aussi variés que l'industrie, l'agriculture, l'extraction des ressources minérales (minerais, hydrocarbures) ou renouvelables (bois, produits halieutiques), le commerce, ou encore les infrastructures publiques et les communications. Nous souhaitons comprendre ces processus à travers des études portant sur les investissements des grands pays émergents (Chine, Inde, Brésil, Afrique du Sud), mais aussi en provenance de pays moins visibles sur la scène internationale comme la Thaïlande, la Malaisie, la Colombie, le Venezuela, l'Angola, l'Égypte ou les États du Golfe.

Après quelques éléments sur le contexte global des investissements internationaux et le rôle des pays du Sud dans son évolution, nous reviendrons sur les aspects qui nous ont semblé être traités de la manière la plus complète par l'éventail des situations décrites dans le présent dossier : les impacts des investissements Sud-Sud sur l'organisation des espaces et la reconfiguration des territoires, leur contribution aux transferts technologiques, leur rôle dans l'avancée des régionalisations.

Les relations d'investissement Sud-Sud : une intégration par les capitalismes émergents

Si une intégration Sud-Sud semble en cours plusieurs décennies après la conférence de Bandung (1955) et la préconisation d'un nouvel ordre économique mondial², c'est moins en raison de la stratégie politique de déconnexion envisagée au cours des décennies 1960 et 1970, au plus fort de l'affrontement Nord-Sud, qu'à la dynamique mondiale du commerce et des marchés, aux ouvertures économiques des années 1980, à la libéralisation des échanges extérieurs et à l'insertion internationale croissante d'économies de l'ex-Tiers-monde [Berthaud, 2007]. La montée en importance des investissements internationaux des pays du Sud ne reflète pas un simple arrimage aux croissances économiques du Nord : à l'image des flux commerciaux, elle fait d'abord écho à leur propre croissance économique (effet taille) et à de puissants effets de proximités régionales, principalement en Asie [*op. cit.*].

2. Selon l'expression de B. Chadenet [1977], alors vice-président de la Banque mondiale, appelant l'établissement d'un NOEI lors de la déclaration de mai 1974 aux Nations-Unies. Le terme figure dans la Résolution sur le développement économique internationale adoptée un an plus tard.

La mise en lumière d'une nouvelle géographie des investissements directs étrangers³ (IDE) est récente. La multinationalisation des entreprises du Sud, dont les IDE sont le moteur, ne devient statistiquement repérable qu'au cours des années 1990, alors qu'elle est en forte progression au Nord depuis le milieu des années 1980. Deux mouvements apparaissent au regard des sources disponibles⁴.

Les ouvertures économiques et les privatisations des actifs, consécutives aux ajustements structurels, provoquent l'arrivée de capitaux étrangers dans les pays en développement, l'attractivité de ces économies étant d'autant plus forte que les pays développés subissent un ralentissement de leur croissance économique. Ce premier mouvement est parfaitement restitué par la statistique traditionnelle. Les flux d'IDE entrants dans les pays en développement passent de 43 milliards en 1991 à 246 milliards de dollars en 2000 [Berthaud, 2007, p. 149]. Il est alors communément admis qu'ils proviennent d'entreprises du Nord. La tendance se confirme et s'accroît au cours de la décennie 2010. Avec une croissance annuelle moyenne de l'ordre de 17 % au cours des 10 dernières années, les entrées d'IDE dans les pays en développement représentent 54 % du total mondial en 2013 et atteignent un pic de 778 milliards de dollars [Unctad, 2014].

Le second mouvement amorcé dans les années 1990 suggère une autre réalité. Au cours de cette décennie, les flux d'IDE en provenance des pays en développement décollent (graphique 2).

Ils s'élèvent à plus de 145 milliards de dollars en 2000, la tendance générale à la hausse n'étant contredite ni par la crise asiatique de 1997, ni par le krach boursier de 2000 et la crise européenne, ni par la crise des *subprimes* qui touche l'économie mondiale à partir de 2007. L'importance des investissements étrangers en provenance de pays du Sud s'impose comme un fait structurel de l'économie mondiale qui rend compte de leur contribution nouvelle à la globalisation.

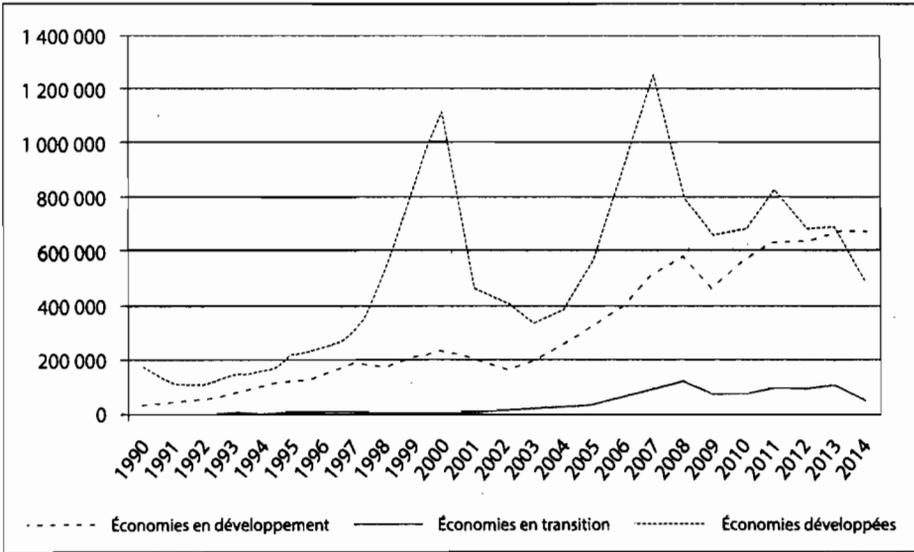
La crise de 2007 entraîne un fort déclin des investissements étrangers des pays développés. Les flux nets d'IDE sortants des pays en développement diminuent également en 2009 (graphique 2), mais cette baisse nette, de moindre ampleur, concerne davantage les flux en direction du Nord que ceux à destination du Sud⁵. Les investissements Sud-Sud suivent un cycle en partie différent des investissements Nord-Sud. Plus résilients, ils semblent pouvoir jouer un rôle singulier dans les pays en développement, à l'image des investissements brésiliens face au défaut de paiement de l'Argentine en 2001 [Aykut, Goldstein, 2006].

3. Pour la Cnuccd, « Les flux entrants et sortants de l'IDE comprennent les capitaux fournis par l'investisseur direct (soit directement, soit par l'intermédiaire d'autres entreprises avec lesquelles il est lié) à l'entreprise d'investissement direct ou les capitaux reçus de cette entreprise par l'investisseur. L'IDE est composé des trois catégories suivantes : le capital social, les bénéfices réinvestis et les emprunts intra-compagnie », <http://unctadstat.unctad.org/FR/FAQ.html> (page consultée le 25 avril 2016). Ils recouvrent donc les créations de filiales à l'étranger, les fusions-acquisitions et les autres relations financières.

4. *World Bank's global development finance database, IMF's balance of payments yearbook, OECD's International direct investment database, Unctad's World investment report (WIR)*.

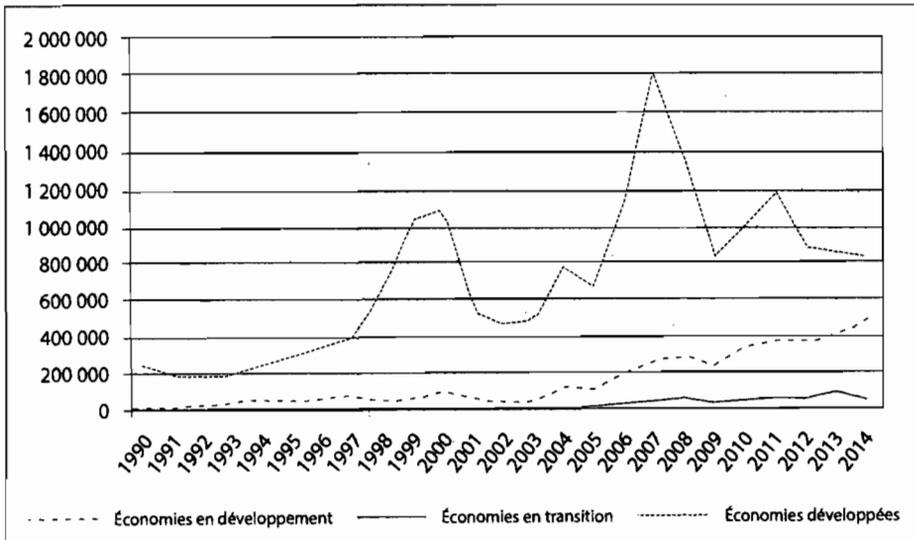
5. D. Aykut estime à 37 % les flux sortant d'IDE Sud-Sud après la crise (2010) et à 25 % en 2007 : <http://blogs.worldbank.org/prospects/outward-fdi-from-developing-countries-are-up-notably-south-south-flows> (page consultée le 25/04/2016).

Graphique 1 – Flux entrants d’IDE, 1990-2013
(millions de dollars US, prix et taux de change courants)



Source : UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (page consultée le 22 avril 2015).

Graphique 2 – Flux sortants d’IDE, 1990-2013
(millions de dollars US, prix et taux de change courants)



Source : UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (page consultée le 22 avril 2015).

Il convient néanmoins de rester prudent sur l'importance réelle des flux Sud-Sud. Sans autre forme de traitement, la structure des données et leur niveau d'agrégation ne permettent pas de confirmer l'hypothèse d'une croissance significative de la relation d'investissement entre les pays du Sud, ni d'évaluer le caractère clef de son rôle. L'abondante littérature sur les firmes multinationales montre, dès le milieu des années 1980 [Wells, 1983], que dans certaines économies du Sud, des entreprises ont accumulé suffisamment de capacités technologiques et d'avantages spécifiques pour investir, dans une première étape, dans les pays voisins ou proches en termes de niveau de développement, suivant en cela l'approche stadiale décrite par J. H. Dunning [1979] du sentier de développement de l'investissement (*Investment development path*). D. Aykut et D. Ratha [2004] sont les premiers à mettre en commun les sources habituelles d'enregistrement des IDE afin de calculer, indirectement, les flux d'investissements du Sud vers le Sud. Leurs travaux vont permettre de traduire statistiquement la recomposition majeure à laquelle on assiste dans les années 1990. Ils estiment qu'au cours de la décennie, plus d'un tiers des investissements sortants des pays du Sud se dirigent vers d'autres pays du Sud. La multinationalisation des entreprises des pays en développement se fait donc, pour partie, en direction du monde en développement. Deux années plus tard, en 2006, dans son rapport annuel, la Cnuccd met en avant ces investissements en provenance des pays du Sud. Elle procède à de nouvelles corrections de données. Une fois soustraits des IDE sortants les flux transitant par les centres financiers offshores – les paradis fiscaux comme les îles Vierges ou les îles Caïmans ne sont souvent que des destinations transitoires⁶ –, la quasi-totalité des investissements internationaux des pays en développement semble se diriger vers d'autres économies en développement. Les difficultés à évaluer les IDE et à connaître précisément leur distribution géographique, compte tenu de la grande variabilité des modes d'enregistrement des statistiques nationales⁷, du niveau d'agrégation et du manque d'homogénéité des données rendent cette conclusion fragile. Elle semble même abusive au regard d'autres travaux qui attestent, par exemple, de la part majoritaire dans les investissements étrangers indiens des États-Unis, du Royaume-Uni et d'autres pays de l'Union Européenne dès 1991 ou d'un déploiement géographique d'investissements chinois vers les pays du Nord dès 2003 [Huchet, Ruet, 2008].

Dans le cas de ces deux grandes puissances économiques émergentes que sont l'Inde et la Chine, les étapes présupposées de J.H. Dunning disparaissent. Certes, les besoins d'énergie et de matières premières, puis de sécurisation des approvisionnements, ont pesé sur la destination initiale des premiers investissements à l'étranger. Mais les firmes indiennes et chinoises, à l'image des firmes d'autres

6. Le cas le plus extrême et le plus commenté est celui des effets de distorsion de flux circulaires (*round-tripping*) entre la Chine, Hong Kong, Singapour et Taïwan : certains auteurs considèrent ainsi que près de 40 % des flux entrants en Chine n'en sont pas vraiment [Xiao, 2004] et que l'indice de performance des IDE (part mondiale des IDE/part du PIB mondial) de ces lieux de transit ou d'autres comme la Malaisie, Bahreïn ou Panama est très surestimé [Unctad, 2006].

7. Seules les opérations d'investissement de plus d'un million de dollars figurent dans les statistiques nationales chinoises [Huchet, Ruet, 2008].

pays émergents, ont dû s'internationaliser pour faire face à une concurrence accrue sur leur marché intérieur. Elles ont cherché, dans les pays en développement, à gagner de nouveaux marchés, à maintenir leur compétitivité-coût et à développer leurs propres modèles comme le montre ici Yann Philippe Tastevin à propos de la diffusion de l'*autorickshaw* en Afrique. Elles ont également cherché, au Maghreb ou au Mexique par exemple, à se rapprocher des marchés européen et américain et de leurs clients dans des secteurs clefs comme l'*outsourcing* informatique. Cependant, elles ont aussi investi au Nord pour accumuler des compétences technologiques et entamer très tôt dans leur cycle de croissance une stratégie de remontée dans la chaîne de valeur [Huchet, Ruet, 2008]. L'État, dans ces deux pays, exerce un contrôle particulier sur les investissements directs étrangers, soit directement lorsque les firmes qui s'internationalisent relèvent du secteur public, soit indirectement, lorsqu'il procède par autorisations. Dans de nombreux cas d'investissements Sud-Sud, les objectifs stratégiques des firmes sont assignés par les autorités publiques [Aykut, Goldstein, 2006].

La répartition régionale des IDE sortants et leur évolution, en stock comme en flux (tableau 1), rendent compte de la part croissante des économies en développement dans les investissements internationaux. Elles détiennent 19 % des stocks d'IDE sortants en 2013 contre 6,7 % en 1990, après que leur part dans les flux d'IDE sortants ait été multipliée par 6 en un peu moins d'un quart de siècle. Cette contribution est inégalement répartie suivant les régions. Si les pays en développement d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale participent, même modestement, à la tendance générale, l'Afrique reste à l'écart tandis que le poids prépondérant de l'Asie en développement se confirme et augmente pour représenter en 2013 70 % des stocks d'IDE en provenance des pays du Sud. De plus, quelques pays seulement sont à l'origine du mouvement d'intégration Sud-Sud. En plus des centres offshores déjà évoqués, il s'agit des « trois Chines » (Chine, Hong Kong et Taïwan) pour reprendre la formule de P. Berthaud [2007], de Singapour, de la Malaisie, du Brésil, de l'Afrique du Sud, du Mexique, de la République de Corée, de l'Argentine, du Chili et de l'Indonésie.

Si on exclut la Chine du groupe des économies en développement, pour les deux périodes 2000-2009 et 2000-2013, le poids du Sud est devenu inférieur de 12 puis de 20 %. En raison de transactions massives dans les pays développés, la Chine devrait même d'ici quelques années devenir un contributeur net d'IDE [Unctad, 2014]. La dynamique d'intégration en Asie joue donc un rôle prépondérant dans la manifestation statistique des investissements Sud-Sud même si, à une échelle plus microéconomique et de façon plus silencieuse, des entreprises issues d'autres pays en développement émergent à l'international et contribuent à diversifier et à étendre la relation d'investissement Sud-Sud.

Tableau 1 – Répartition des IDE entrants et sortants par grande région, 1990-2013 (pourcentages)

	1990	2000	2010	2013
Stocks sortants :				
Économies développées	93,2	88,7	81,7	78,9
Économies en développement	6,7	11,1	16,4	19,0
				dont :
Afrique	1,0	0,5	0,6	0,6
Amérique	2,6	2,4	4,1	5,0
Asie et Océanie	3,2	8,2	11,6	13,4
Économies en transition	0,0	0,3	1,9	2,1
Monde	100,0	100,0	100,0	100,0
Flux sortants :				
Économies développées	94,4	89,1	82,9	65,9
Économies en développement	5,6	10,7	15,0	29,3
				dont :
Afrique	2,1	0,5	0,3	0,6
Amérique	1,1	2,2	4,2	7,9
Asie et Océanie	2,4	8,0	10,6	20,8
Économies en transition	0,0	0,3	2,1	4,8
Monde	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : calculs des auteurs, UNCTADStat.

Le rapport 2014 de la Cnuced permet de préciser les tendances régionales récentes des investissements Sud-Sud [Unctad, 2014]. Le rôle des flux intra-régionaux en Asie est renforcé par les accords de coopération qui existent depuis 15 ans entre pays de l'Asie de l'Est et du Sud-Est, notamment dans les infrastructures et le secteur manufacturier. Les réserves en devises des pays d'Asie occidentale favorisent les stratégies de diversification à l'international des investissements d'économies pétrolières et rentières telles que le Qatar ou le Koweït. La tendance, précisent A Choplin et L. Vignal dans le présent numéro, « [...] s'est accélérée au cours des années 2000 : la capacité de mobilisation financière du Golfe s'est en effet vue renforcée par le rapatriement de capitaux depuis les places financières occidentales, suite au gel d'un certain nombre d'avoirs arabes après le 11 septembre 2001, mais surtout par l'envolée des prix du pétrole et du gaz ». En Afrique, sous l'impulsion de firmes transnationales établies au Kenya, au Nigeria, en Tanzanie et en Afrique du Sud, les investissements intra-africains augmentent tout en restant faibles. Ils se concentrent dans le secteur manufacturier et dans celui des services, les industries extractives ne représentant que 3 % des projets contre 24 % pour les IDE extrarégionaux. Les projets agricoles eux aussi se multiplient depuis la crise des prix alimentaires en 2008 et les IDE dans l'agriculture s'accroissent,

l'Afrique du Sud étant l'un des principaux acteurs par le nombre de pays et de projets concernés (W. Anseeuw et M. Boche), même si d'autres pays comme l'Argentine investissent également dans le secteur (Saravia *et al.*). Dans l'ensemble, une diversification de la répartition sectorielle des IDE reçus par l'Afrique et les pays pauvres (PMA) semble amorcée et correspondre aux prévisions de décollage économique de plusieurs pays. Quant aux investissements interrégionaux sur le continent africain, ils proviennent principalement de la Chine (V. Aurégan sur la Chine en Côte d'Ivoire), du Brésil (I. Nogueira et O. Ollinaho sur le Brésil au Mozambique), de l'Inde (Y. Ph. Tastevin sur l'Inde en Égypte) et de la Malaisie. Les IDE sortant d'Amérique latine et des Caraïbes ne progressent plus et s'établissent à 33 milliards de dollars. À la suite des réformes néolibérales des années 1990, l'enjeu énergétique, tant en termes d'approvisionnement que de sécurisation, a entraîné les entreprises sud-américaines, à capitaux privés et publics, à investir en dehors des frontières nationales (S. Carrizo et M. Forget).

Dans les économies en développement moins bien dotées en infrastructures et en capital productif domestique, les investisseurs procèdent souvent par des opérations *greenfield*, c'est-à-dire montées de toutes pièces. Dans les pays industrialisés, les fusions-acquisitions sont plus fréquentes. Cette caractéristique distinctive n'est pas systématique. Récemment, des filiales étrangères de sociétés transnationales de pays du Nord installées dans des économies du Sud ont été rachetées par des sociétés transnationales de quelques pays leaders comme la Chine, la Thaïlande, Hong Kong (Chine), le Mexique et l'Inde [Unctad, 2014]. Ce transfert massif de propriétés vers le Sud, particulièrement marqué dans l'industrie extractive et dans le secteur bancaire, s'est accentué depuis 2010 pour concerner la moitié des acquisitions de filiales étrangères du Nord en 2013⁸.

Il va de soi que les tendances macro-statistiques que l'on vient de tracer restent fragmentaires et dépendantes de la qualité de données que l'on sait par ailleurs fragiles, jusqu'à pouvoir mettre en doute les faits les plus couramment admis. S. Gelb [2014], dans un minutieux travail d'analyse croisée et critique des données officielles puis de reconstruction de l'information, produit une image différente des investissements directs des BRICs en Afrique du Sud en montrant que l'Inde, à bien des égards, y occupe une place d'investisseur plus importante que la Chine. Les macro-agrégats immédiatement accessibles ne rendent pas pleinement compte de la complexité du phénomène, lorsque par exemple ils se heurtent à la réalité d'une relation qui tient surtout de l'informalité ou ne permettent pas toujours d'isoler empiriquement les effets développementaux sur les pays d'accueil [Aykut, Goldstein, 2006] et, plus rarement encore, sur les pays d'origine [Al-Sadig, 2013].

8. Par exemple, le groupe italien de pétrole et de gaz ENI a vendu sa filiale mozambicaine à PetroChina pour plus de 4 milliards de dollars [Unctad, 2014].

Impacts et ancrages : une singularité à géométrie variable

Une des questions soulevées par les investissements originaires de pays du Sud à destination d'autres pays du Sud concerne leurs impacts dans les pays d'accueil et les modalités de leurs ancrages dans la société, l'économie, les territoires. L'enjeu consiste alors à interpréter dans quelle mesure ces investissements produisent des effets spécifiques par rapport à ceux issus du secteur privé national ou aux investissements venus d'entreprises du Nord.

Cette interrogation est susceptible d'être déclinée à travers un certain nombre de thèmes : les effets de ces investissements sur le tissu économique national (entre diversification et concurrence) ; les rapports entre les investissements considérés et les sociétés locales, les salariés, les sous-traitants ; le rôle des proximités linguistiques ou historiques ou à l'inverse des distances socioculturelles dans les formes d'interactions ; l'influence des débats, représentations et discours associés à ces investissements ; les stratégies des acteurs locaux (recherche d'alliances, évitement, confrontation) ; les formes de l'inscription territoriale ; les conflits sociaux ou environnementaux.

L'intérêt pour les modalités d'insertion des investissements Sud-Sud remonte au milieu de la décennie 2000. Il prend la forme d'un nombre croissant d'études de cas adoptant des perspectives locales ou à grande échelle. Les investissements chinois monopolisent d'abord la plus grande partie de cette production scientifique, qui s'intéresse à la fois aux trajectoires migratoires transnationales, aux activités commerciales et aux réactions des sociétés locales face à l'arrivée de migrants entrepreneurs chinois [Dittgen, 2013].

Les formes spatiales des investissements Sud-Sud s'inscrivent dans celles qui accompagnent couramment la mondialisation contemporaine. Plusieurs métaphores sont proposées pour décrire les logiques d'implantation des opérateurs économiques chinois et les formes spatiales qui y sont associées, allant de la logique ancienne du comptoir [Bertoncello, Bredeloup, 2009] à celles d'enclaves largement déconnectées de leurs milieux d'accueil [Lee, 2009 ; Lickert, 2013 ; Dittgen, 2015]. Les enclaves extractives chinoises, cependant, s'inscrivent dans une logique d'enclavement des activités extractives largement partagée par les entreprises du monde entier, dans un contexte de boom des investissements sur fond d'instabilité sociopolitique, en Afrique [Ferguson, 2005 ; Donner, 2011 ; Magrin, 2013] ou en Amérique latine, comme le rappellent dans ce dossier Forget et Carrizo. Les différences entre les formes des enclaves tiennent alors plus aux contextes nationaux et locaux (plus ou moins iréniques, géographiquement enclavés, avec des institutions étatiques plus ou moins exigeantes et expérimentées) et à la taille des entreprises (*junior* ou grandes entreprises) qu'à l'origine de ces entreprises [van Vliet, Magrin, 2012]. De même, dans un autre domaine, les centres commerciaux chinois tels qu'ils se développent dans les grandes villes sud-africaines relèvent d'une forme de commerce ethnique organisé en enclaves physiques, mais ces enclaves sont toutes relatives – les clients visés ne sont pas principalement chinois –, et elles ne font que décliner, sous des modalités

communautaires, des formes spatiales (*shopping malls*) indissociables de la métropolisation mondiale contemporaine [Dittgen, 2013]. L'image de l'enclave est aussi utilisée pour décrire certaines formes d'implantation touristiques, notamment les îles-hôtels de luxe de l'océan indien, dans l'aménagement et la gestion desquelles les opérateurs touristiques mauriciens évoqués par H. Pébarthe-Désiré dans ce dossier ont développé un véritable savoir-faire. De même, certaines formes d'investissement dans le tourisme à l'île Maurice, comme les *Integrated resort schemes* évoqués dans le même texte, dus à des capitaux principalement français et sud-africains, sont emblématiques de certaines formes urbaines de la métropolisation, sans être spécifiquement définis par leur origine (du Nord ou du Sud).

Les investissements des opérateurs économiques des pays du Golfe en Afrique du Nord et au Moyen-Orient étudiés par A. Choplin et L. Vignal contribuent, avec d'autres (les investisseurs traditionnels les plus importants étant ici européens) et d'une manière qui ne semble pas véritablement spécifique, au développement de ces formes urbaines caractéristiques de la métropolisation : grands projets, *smart cities*, zones franches et zones industrielles, complexes touristiques et commerciaux... le tout fonctionnant, à nouveau, selon des logiques archipélagiques propres aux enclaves, et étant de nature à renforcer les déséquilibres territoriaux existants. C'est tout aussi vrai à une échelle régionale, l'équipement de corridors d'exportation par les Brésiliens au Mozambique (couloir de Nacala) pouvant être perçu comme le perfectionnement du modèle extractiviste ancien, dont les effets momentanés sur l'évolution du PIB ne s'accompagnent pas de changements structurels de l'économie et de la société (Nogueira et Marcondès).

La proximité culturelle est l'un des facteurs explicatifs de la géographie des investissements Sud-Sud. Elle contribue à expliquer l'intimité des interactions entre acteurs économiques, même si elles ne gommant pas toutes les difficultés. Ainsi, les pays d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient sont une des destinations privilégiées pour les investisseurs du Golfe, en dehors toutefois de leurs champs d'investissement traditionnels situés dans les pays du Nord. Les investissements brésiliens en Afrique sont largement concentrés en Angola et au Mozambique. Les flux d'investissement sont d'ailleurs ici croisés, car si la Petrobras investit dans le secteur pétrolier africain, la Sonangol, entreprise publique angolaise, est une des rares entreprises africaines à investir hors du continent, notamment au Brésil [Soares de Oliveira, 2007]. Les entreprises de grande distribution sud-africaine investissent préférentiellement dans les pays voisins (Angola, Mozambique, Zambie) ou dans les pays d'Afrique anglophones (Ghana, Nigéria, Ouganda, etc.). Inversement, dans le cas chinois, la barrière linguistique peut contribuer à épaissir les membranes des enclaves et ainsi, la distance culturelle avec les Africains (employés des entreprises, clients, fournisseurs...) [Feng, Mu, 2010].

Les investissements Sud-Sud s'accompagnent d'interrogations quant à leurs impacts sur le développement, sur les sociétés, sur l'environnement des pays hôtes. L'orientation des études qui s'y rapportent est souvent critique. Si la littérature sur les investissements directs étrangers au Sud fait une part belle aux

conflits, ceux-ci ont longtemps concerné principalement les firmes transnationales du Nord, en Amérique latine [Bebbington, 2007 ; Perrier-Bruslé, 2015] comme en Afrique [Soares de Oliveira, 2007]. Cependant, la montée en puissance des investissements originaires de pays du Sud s'est elle aussi accompagnée de conflits, qu'ils soient d'échelle nationale ou plus localisés autour des sites extractifs. La diversité des acteurs et de leurs dispositifs d'interaction avec leur environnement hôte invite à être prudent avant toute généralisation. Les conflits mettant en cause des acteurs chinois, qu'ils soient publics ou semi-publics (pétrole au Soudan [Behrends, 2008], projets miniers au Pérou [De Echave *et al.*, 2009]) ou privés (petites entreprises minières plus ou moins formelles en République démocratique du Congo), ont retenu l'attention. L'opacité particulière qui entoure les relations entre ces entreprises et l'État hôte, de même que l'absence ou la faiblesse des pratiques de responsabilité sociale et environnementale d'entreprise (RSE) ont été soulignées [Lickert, 2013]. Au Mozambique, l'intrication d'investissements privés brésiliens dans les domaines de l'extraction, des infrastructures et de l'agroalimentaire et d'un grand projet de coopération publique, ProSAVANA, s'est accompagnée de contestations sociales associant ONG brésiliennes et mozambicaines (Nogueira et Marcondes). Celles-ci reposaient notamment sur une remise en cause des conditions d'expropriation et d'indemnisation des paysans concernés par ces projets, dénonçant les promesses non tenues des entreprises. Cette séquence, tout en étant originale (par le nombre et la diversité des acteurs impliqués), n'est pas sans évoquer celle du projet pétrolier Tchad Cameroun mené par une multinationale américaine (Exxon) au Tchad au début des années 2000 avec le soutien de la Banque mondiale : tentative de légitimation d'un projet extractif privé par de l'aide publique au développement et importation concomitante de contestation sociale à partir des normes éthiques accompagnant la Banque mondiale [van Vliet, Magrin, 2012], en lien avec les protestations nées des espoirs déçus.

La question des conflits liés aux impacts environnementaux des investissements du sud demeure un domaine relativement peu étudié. Ceux-ci tiennent à deux facteurs principaux : la nature des investissements, qui concernent souvent des secteurs à fort impact environnemental (hydrocarbures, pêche, exploitation forestière, barrages) [Bosshard, 2008 ; 2014] ; l'efficacité de la mise en œuvre de la régulation environnementale d'autre part [van Vliet, Magrin, 2012]. Cependant, de tels conflits n'ont rien de systématique, et les pratiques de RSE des entreprises du Sud ne s'écartent pas toujours autant qu'il y paraît de celles des entreprises du Nord. Au Tchad et au Niger, il n'y a pas encore eu de conflit autour des investissements pétroliers de la China National Petroleum Corporation (2009-2011). Les dispositifs et pratiques de RSE d'une entreprise brésilienne comme Vale, par exemple dans ses investissements dans le nickel néo-calédonien, ne sont pas interprétés comme très spécifiques par rapport à ceux de grandes firmes occidentales [Le Meur, 2010], bien qu'elle soit impliquée dans un certain nombre de conflits, qui lui ont notamment valu le « Nobel de la honte » remis par *Public Eye award*, en 2012, et qu'elle se soit distinguée en 2015 par son implication dans une

catastrophe humanitaire et écologique au Brésil⁹. Il n'existe pas à notre connaissance de travaux éclairant l'éventuelle singularité des pratiques de RSE des entreprises aurifères sud-africaines investissant en Afrique de l'Ouest (comme AngloGold Ashanti) par rapport à des entreprises occidentales.

Les investissements originaires de pays du Sud ont contribué au nouveau contexte inauguré dans les années 2000 : fin des décennies de crise, retour de la croissance économique et même, parfum d'émergence. On assiste à un certain regain de l'État qui, après les temps difficiles de l'ajustement structurel, se pense à nouveau maître et aménageur du territoire et redevient producteur de politiques publiques territorialisées [Magrin, 2013 ; Kernén, 2014]. L'aide chinoise n'a pas pour seul enjeu de faciliter les approvisionnements en matière première : elle vise aussi à permettre l'accès aux marchés internationaux des entreprises chinoises, à l'étroit sur un marché intérieur de plus en plus concurrentiel [Gu, 2011]. Cette aide se cristallise en palais présidentiels, ports, centres culturels, stades, gares, construits par des entreprises chinoises. Elle semble rendre possible¹⁰ ce retour d'un État développementaliste [Kernén, 2014], notamment en Afrique. Des projets enterrés par les bailleurs traditionnels sont exhumés, ouvrant une nouvelle ère d'aménagement des territoires : barrage de Bui au Ghana, chemin de fer Ngaoundéré Moundou N'Djaména Nyala Port Soudan entre Cameroun, Tchad et Soudan, variante du chemin de fer Bangui Tchad étudié par Gilles Sautter à la fin des années 1950 [Sautter, 1958]. Ces projets s'inscrivent potentiellement en rupture avec les visions de l'aménagement des territoires des bailleurs de fonds traditionnels, désormais prudents vis-à-vis des grands barrages, et privilégiant par exemple, en matière de transport, les corridors d'exportation les plus immédiatement rentables [Foster, Briceño-Garmendia, 2010]. Entre aménagement du territoire et infrastructures isolées, l'aide chinoise finance aussi de véritables villes nouvelles, comme en Angola, à travers la diffusion de modèles urbanistiques chinois dont on peut se demander s'ils sont adaptés aux réalités des métropoles africaines et aux besoins de leurs habitants [Benazeraf, 2014]. Dans le domaine énergétique, les logiques de long terme poursuivies par certains investisseurs du Sud permettent de satisfaire une partie des besoins prioritaires des États africains, quand les transnationales occidentales se cantonnaient aux logiques classiques de l'exportation des matières premières brutes : comme la CNPC chinoise alimente au Niger et au Tchad des raffineries destinées au marché intérieur et régional, des investisseurs brésiliens sont impliqués dans des consortiums voués à la production d'hydroélectricité dans la vallée du Zambèze, pour le marché intérieur mozambicain et pour le marché régional (sud-africain) (Nogueira et Marcondès). Une partie non négligeable des projets agricoles mis en œuvre par des acteurs sud-africains dans d'autres pays d'Afrique ont pour vocation l'approvisionnement des marchés nationaux, parce qu'ils sont devenus les plus rémunérateurs (Anseuw et Boche). Ce

9. La rupture de deux barrages de rétention de rejets miniers, en novembre 2015, a provoqué une coulée de boue probablement toxique et entraîné la mort de plusieurs habitants (Le Monde.fr, 17 novembre 2015).

10. Avec les annulations de dette, le haut cours des matières premières, les remises des migrants, etc.

faisant, ils contribuent à cette bifurcation majeure de l'histoire économique de l'Afrique qui semble en train de s'esquisser, voyant les investissements pour le marché intérieur progresser par rapport à ceux de l'extraversion [Magrin, 2013].

La réflexion sur les impacts des investissements des Suds sur les dynamiques du tissu économique africain fournit des visions également contrastées. Au-delà des effets de la concurrence du commerce chinois sur le secteur artisanal ou industriel africain (textile, plastique, mobylette, etc.), plusieurs auteurs ont montré combien les interactions avec des investisseurs chinois ou indiens contribuaient à la diversification des filières économiques nationales [Gu, 2009 ; Kernén, 2014 ; Lan, Xiao, 2014]. Dans le secteur de l'agroalimentaire, la diversité des investissements sud-africains en Afrique, qui vont de la production agricole à la transformation et à la distribution, en passant par le conditionnement, contribue à la modernisation des filières. De même, la diffusion en Égypte et en Afrique de l'*autorickshaw*, tricycle motorisé produit par l'indien Bajaj (Tastevin) a permis de combler un vide du système de transport dans les petites villes de province puis dans les périphéries des grandes agglomérations, contribuant à brouiller les lignes de démarcation entre rural et urbain. Elle a aussi participé à l'organisation d'une filière originale articulant de manière dynamique et efficace une multinationale indienne à un grand nombre d'acteurs africains relevant aussi bien du petit commerce formel que du secteur informel (réparation, maintenance, pièces détachées).

Transferts Sud-Sud : technologies, institutions et normes

Plusieurs des contributions du présent numéro soulignent un aspect souvent peu mis en lumière de l'influence du Sud au Sud : les transferts technologiques, organisationnels et de normes. Ces transferts ont néanmoins été pointés par les organismes internationaux comme l'un des facteurs pouvant contribuer fortement au développement. La Cnuccd fait ainsi des collaborations Sud-Sud une des clefs des réponses aux problèmes de capacité qu'affrontent les pays les moins favorisés [Unctad, 2012]. Elle souligne avec enthousiasme l'accroissement des échanges Sud-Sud et la diversité des formes sous lesquelles ces derniers peuvent conduire à des transferts de technologie : vente de biens qui pourront être copiés, vente de biens d'équipement à forte intensité de technologie, mais aussi investissements directs étrangers. Les IDE des pays du Sud peuvent aboutir à des transferts technologiques tacites, par exemple par l'apprentissage que fait le personnel local, ou à des transferts explicitement encadrés par le biais de licences ou encore de *joint ventures*. Les investissements directs sont de fait reconnus plus généralement comme une des principales voies par lesquelles de la technologie peut être transférée, à côté des importations et des licences [Hoekman, Maskus, Saggi, 2004].

Entre pays du Sud, ces transferts sont réputés aller des pays émergents vers les pays plus modestes. La possibilité des transferts de technologie repose entre autres sur l'asymétrie entre d'une part une majorité de pays du Sud et d'autre part des pays émergents dans lesquels les dépenses de recherche et développement et

la capacité à déposer des brevets s'accroissent, comme les pays de l'Est asiatique, le Brésil, la Chine ou l'Inde [Unctad, 2012]. Le présent dossier confirme l'existence de ces transferts de technologie entre pays émergents et pays moins avancés : Inde en Égypte, avec la diffusion des tricycles motorisés (Tastevin), Brésil au Mozambique avec des programmes d'aide à la modernisation de l'agriculture (Nogueira et Ollinaho), Afrique du Sud dans un grand nombre de pays africains, avec les missions d'expertise et de consultance de ses entrepreneurs agricoles (Anseeuw et Boche). Cependant, les transferts peuvent aussi s'effectuer entre pays de niveaux de développement similaires, à partir de savoir-faire très spécialisés comme par exemple celui du Chili en matière d'extraction du lithium en haute altitude, qui intéresse l'Argentine (Forget et Carrizo).

Ces transferts de technologie sont, selon les cas, intégrés à l'investissement lui-même ou bien l'accompagnent, au sein de coalitions complexes entre acteurs publics et privés : les pays émergents auraient pour caractéristique de coupler programmes de développement, qui peuvent être orientés par exemple vers la formation technique, comme dans le cas de la Chine en Côte d'Ivoire (Aurégan), l'expertise comme dans le cas sud-africain, ou l'assistance technique, comme entre Brésil et Mozambique, et investissements [Kragelund, cité par Nogueira et Ollinaho]. Il s'agit alors à la fois de rendre plus acceptable la présence étrangère en montrant son rôle social, de diffuser l'utilisation d'un « paquet technologique » que le pays d'origine pourra lui-même commercialiser par la suite, ou encore d'aider au développement de productions que les entreprises étrangères pourront ensuite transformer : ce que les acteurs appellent une « relation gagnant-gagnant » (selon les propos de membres de l'entreprise publique de recherche agricole brésilienne Embrapa, rapportés par Nogueira et Ollinaho).

Cependant, les transferts ne s'arrêtent pas à la technologie industrielle de pointe produite par la recherche publique ou la R et D des grands groupes, ce qui élargit considérablement à la fois les possibilités de transfert et les origines possibles de ces derniers. Ainsi, la technologie exportée par les agriculteurs et éleveurs argentins vers l'Uruguay (Saravia *et al.*) repose également sur l'expérience organisationnelle acquise dans un contexte social et territorial spécifique : le « pool de culture » regroupe foncier, capital, capacités de travail, connaissances agronomiques, information économique et commerciale selon des modalités flexibles, basées sur la disponibilité de ces ressources [Guibert, Sili, 2011]. Lorsque de la main-d'œuvre hautement qualifiée se déplace dans le sillage des investisseurs mauriciens de l'hôtellerie du luxe vers d'autres pays de la région pour encadrer le personnel local (Pébarthe-Désiré), c'est un pays relativement modeste sur l'échiquier international qui exporte un savoir-faire dans lequel il s'est spécialisé. À l'inverse, les hôteliers de l'île Maurice n'hésitent pas à aller s'installer en Chine pour promouvoir leurs enseignes et comprendre les besoins spécifiques d'une clientèle très différente dans ses goûts de la traditionnelle clientèle européenne : les capitaux vont alors de Maurice vers la Chine, mais le savoir-faire acquis en Chine retournera à Maurice (Pébarthe-Désiré).

En termes de contenus, quelles sont les spécificités des transferts Sud-Sud, en comparaison des transferts venant du Nord ? Notons tout d'abord que les uns ne sont pas forcément indépendants des autres : des entreprises chinoises peuvent s'emparer des marques et des savoir-faire européens, en acquérant par exemple la licence de la chaîne Accor, française à l'origine, pour s'installer en Côte d'Ivoire (Aurégan) ; un groupe koweïtien détient la franchise d'Ikea au Liban et en Jordanie (Choplin et Vignal). Les modèles de développement des nouvelles banlieues résidentielles dans le monde semblent souvent reprendre les modèles du Nord, délaissant les modèles plus locaux [Chaléard, 2014]. Les modèles qui sont exportés depuis les pays du Sud vers d'autres pays du Sud ressemblent alors fortement à ceux des banlieues nord-américaines et s'appuient sur des technologies en matière d'architecture, de sécurité, de domotique, qui sont a priori – ce thème demanderait sans doute à être étudié plus précisément – similaires.

Cependant, un certain nombre de technologies seraient reconnues comme plus spécialement adaptées aux pays du Sud : d'après les experts de la Cnuccd, « [...] dans la mesure où les pays émergents sont encore dans leur phase de développement, ils sont mieux placés pour comprendre les problèmes de développement [...] et peuvent fournir un nouveau modèle de coopération et d'assistance technique en relation avec les pays en développement » [Unctad, 2012]. Certaines des contributions du présent dossier confirment en partie cette adéquation liée aux niveaux de développement, qui implique d'accorder de l'importance aux contextes géographiques des investissements. Dans le cas des tricycles motorisés (Tastevin), on a une adéquation aux espaces périurbains égyptiens du véhicule léger, adapté aux terrains difficiles et aux densités intermédiaires des périphéries urbaines, développé dans les métropoles indiennes. Cette technologie particulière ne ressemble pas à ce qui existe au Nord ; les entreprises indiennes ont adapté de longue date leurs « business modèles » à une population ayant un faible pouvoir d'achat [Boillot, 2011]. Ces modèles profitent également des similarités dans les rythmes et les formes de l'urbanisation. C'est également par le jeu des similitudes dans les potentiels agricoles que les entrepreneurs brésiliens peuvent collaborer directement avec des contreparties mozambicaines (Nogueira et Ollinaho).

L'adéquation peut parfois n'être due qu'à un voisinage de proximité ou à une ressemblance approximative des conditions climatiques et topographiques, qui en fait n'est pas généralisable à l'ensemble des pays du Sud. Les « pools » d'élevage ou d'agriculture s'adaptent assez bien aux vastes espaces peu densément peuplés du Cône sud latino-américain. Il serait beaucoup plus difficile de les adapter aux vallées andines densément cultivées du Pérou ou de l'Équateur [Dureau, Gouëset, Mesclier, 2006]. Les « îles-hôtels » développées à Maurice sont relativement faciles à reproduire aux Seychelles, qui devient ainsi le lieu d'un transfert de technologie hôtelière spécifique, et sans doute dans d'autres îles dans le monde, qui se trouvent être en climat suffisamment chaud toute l'année pour que l'investissement soit rentable (Pébarthe). Mais ce modèle n'est bien sûr pas partout reproductible. La « nature tropicale » est tout particulièrement médiatisée par l'investisseur, qui perçoit les similitudes et les possibilités à travers les besoins

de son activité et élabore le cas échéant un discours vantant son expertise « naturelle » en la matière, comme le font les acteurs brésiliens au Mozambique (Nogueira et Ollinaho) ou sud-africains en Afrique noire (Anseeuw et Boche).

Cependant, l'adéquation « spontanée » du Sud au Sud n'aurait que peu de poids sans la généralisation d'un modèle économique libéral assorti d'une forte intervention de l'État dans l'élaboration des règles et des normes, généralisation qui joue autant pour les transferts venant du Nord que du Sud. Ainsi, les entreprises agro-industrielles du nord comme du sud qui recherchent des caractéristiques climatiques spécifiques, propices aux productions dites tropicales et de contre-saison, mettent en avant leur maîtrise des technologies les plus avancées en matière d'irrigation, mais ce sont les politiques d'assainissement foncier, les nouvelles législations sur l'eau et les grands ouvrages financés par les États qui jouent un rôle primordial dans la transformation des modèles agricoles [voir par exemple Blanchon, 2006 ; Mesclier, 2009 ; Marshall, 2014].

Un certain nombre de règles et de normes accompagnent cette libéralisation économique soutenue et encadrée par les États ; ce sont aussi ces règles et normes qui sont transférées lors de l'installation d'entreprises étrangères, mais, comme dans le cas des savoir-faire, le sens dans lequel opèrent ces flux n'est pas nécessairement le même que pour les capitaux. L'irruption dans la lice des investissements extractifs d'acteurs issus des pays émergents a été interprétée comme contrariant le processus d'élévation des normes de gouvernance porté par la Banque mondiale en direction des entreprises occidentales, sous l'aiguillon de la société civile internationale, majoritairement occidentale elle-même. C'est particulièrement le cas pour les acteurs chinois [Soares de Oliveira, 2008]. Dans le domaine de la régulation environnementale pétrolière, van Vliet et Magrin [2012] ont montré que, contrairement à des idées reçues, le dispositif de régulation environnementale des grandes entreprises publiques chinoises était proche de celui des *majors* occidentales – les normes chinoises, composites, étant largement perméables aux normes internationales de cette industrie. De même, leur étude a montré que, de la même manière que pour les entreprises occidentales, les firmes chinoises faisaient preuve de pragmatisme et étaient capables d'adopter de nouvelles normes sous la pression du contexte : au Tchad, le dispositif de compensation de la CNPC en faveur des paysans expropriés s'est largement inspiré de celui mis en œuvre par Exxon dans le cadre du projet Doba appuyé par la Banque mondiale. Cependant, la mise en œuvre de ces régulations semble très inégale, la faiblesse des dispositifs de communication et d'interaction avec les acteurs nationaux – acteurs publics locaux (fonctionnaires ou élus), société civile, population – demeurant une spécificité chinoise, du fait d'une volonté délibérée de s'épargner des coûts inutiles, comme de procédures internes trop peu développées. Les protestations des sociétés civiles brésilienne et mozambicaine face aux agissements de la coalition formée par leurs propres États et entreprises au Mozambique (Nogueira et Ollinaho) confirment à l'inverse que les préoccupations éthiques ne sont pas l'apanage des Occidentaux. La diversité des acteurs et des transferts organisationnels

impliqués dans les investissements Sud-Sud (Anseeuw et Boche) rend en fait difficile toute généralisation.

Les échecs illustrent les difficultés toujours réelles du transfert de façons de faire d'un pays à un autre, même quand ils sont voisins. Ainsi, les entrepreneurs sud-africains se sont heurtés aux « [...] difficultés techniques et managériales liées à l'installation de l'agriculture à grande échelle dans des environnements socio-économiques, administratifs, politiques et écologiques souvent compliqués » (Anseeuw et Boche, dans le présent dossier). Par ailleurs, les travaux des économistes montrent que les investissements directs étrangers ne sont pas toujours favorables au transfert de technologie : un des risques est que les entreprises étrangères privent finalement les entreprises locales de demande ou encore de main-d'œuvre qualifiée [Hoekman, Maskus, Saggi, 2004]. Les détenteurs de la technologie entendent parfois conserver le contrôle de celle-ci, quitte à accorder des licences à des acteurs nationaux recrutés spécifiquement. C'est par exemple le cas de l'entrepreneur indien qui essaie de contrôler le remplacement des pièces de ses tricycles motorisés en Égypte (Tastevin). Les technologies qui, comme les pools agricoles et d'élevage, déplacent les petits producteurs et conduisent à la prolétarianisation des jeunes générations peuvent apparaître comme moins propices au développement et menaçantes pour l'emploi local (Saravia *et al.*). Enfin, comme on l'a vu dans le cas de Maurice (Pébarthe-Désiré), certaines entreprises amènent avec elles leurs travailleurs les plus qualifiés, ce qui selon le secteur d'activité concerné peut conduire à des transferts de connaissances, mais aussi, dans d'autres cas, à l'exclusion des travailleurs locaux. L'enthousiasme de la Cnuced n'est sans doute que partiellement justifié : certaines technologies venant de pays émergents peuvent être plus adaptées que celles venant de pays du Nord, mais les transferts opèrent à la fois en tous sens, et en fonction des intérêts des plus puissants, que les normes nationales et internationales ne peuvent encadrer que de manière indirecte et biaisée. Le terme de mondialisation, en référence à une accélération et à une diversification des flux générés par des acteurs multisitués, décrit sans doute mieux les processus en cours que celui de collaboration Sud-Sud.

Un nouveau facteur de régionalisation

En 1994, Y. Berthelot constatait dans l'introduction d'un ouvrage portant sur l'intégration régionale dans le monde que « [...] de façon paradoxale [...] la globalisation est allée de pair avec un renforcement de la régionalisation » ; il s'appuyait alors sur le cas de la Communauté européenne, mais aussi sur l'« intensification des investissements directs japonais en Asie et [sur les] efforts récurrents des pays en développement pour se regrouper sur une base sous-régionale » [Berthelot, 1994, p. 13]. Cependant, les regroupements institutionnels n'avaient eu que peu d'effets sur la croissance : l'auteur s'interrogeait sur leur rôle possible dans la structuration des échanges et des investissements, en soulignant avec P. Krugman et A. Sapir que la proximité géographique pouvait être plus déterminante que les politiques des États. Complétant ces propos, dans le même ouvrage,

O. Dollfus et É. Le Roy affirmaient que « [...] au-delà de l'institutionnel, il faut déchiffrer les réseaux d'échanges, de solidarités, de complicités qui contribuent à l'intégration des populations, du niveau local à des ensembles beaucoup plus vastes, transfrontaliers, parfois transcontinentaux » [Dollfus, Leroy, 1994, p. 298].

Cette interrogation sur le devenir des grands ensembles géographiques dans la mondialisation était toujours actuelle dix ans plus tard [Lombard, Mesclier, Velut, 2006]. Les auteurs de l'introduction de « La mondialisation côté Sud » soulignaient alors le rôle des territoires infranationaux dans la mondialisation, mais relativisaient aussi l'idée d'une disparition du rôle des États dans la régionalisation : ceux-ci interviennent par exemple pour organiser de grands réseaux routiers et énergétiques à l'échelle continentale, ou encore pour insérer leurs économies dans le commerce international.

En 2014, A. Gana et Y. Richard reprennent la définition anglo-saxonne de la régionalisation : « une augmentation des relations et des interactions entre des pays qui se trouvent dans la même partie du monde » [Gana, Richard, 2014, p. 12]. Ils se penchent néanmoins eux aussi, dès la page suivante, sur « l'échelle régionale des relations internationales » – plus pour affirmer ses vertus que pour en constater le dynamisme.

Les contributions rassemblées dans ce dossier sembleraient parfois confirmer que les solidarités régionales se passent aujourd'hui des alliances formelles entre États, du moins en ce qui concerne les investissements Sud-Sud. Ces derniers reflètent les recompositions géopolitiques du monde et contribuent à celles des géographies régionales selon différentes configurations [Hugon, Marques Pereira, 2011] qui ne sont que très imparfaitement calquées sur la géométrie des intégrations régionales. Trois agencements principaux peuvent être aujourd'hui repérés.

Un premier modèle correspond aux relations basées sur la proximité géographique, sans dépendre nécessairement des liens forgés entre les États. En Amérique latine, les investissements régionaux sont favorisés par la connaissance des systèmes politiques et économiques, la proximité linguistique et des liens parfois anciens entre les acteurs privés. Ils semblent n'accorder que peu d'attention aux inimitiés entre les États, par exemple entre l'Argentine et le Chili, longtemps séparés par des problèmes de frontières et engagés de façon très différenciée dans les alliances commerciales du continent – le Chili ne s'associant au Mercosur que tardivement, en 1996, et préférant privilégier ses liens du côté pacifique avec l'Asie et l'Amérique du Nord [Negrete Sepulveda, Velut, 2006]. Les investissements de la Sipetrol argentine au Chili ont par exemple permis de créer des infrastructures d'intégration régionale et d'autres rapprochements sont en cours autour de l'activité minière et énergétique – parfois appuyés, à défaut des États centraux, par l'État décentralisé, comme la province de Salta en Argentine qui n'a pas hésité à inviter une grande entreprise chilienne à venir investir dans sa juridiction (Forget et Carrizo).

Au-delà des cas de franche rivalité, bien d'autres investissements se font sans que des liens institutionnels particuliers unissent les États ; ils reposent sur des

proximités géographiques qui favorisent les ententes entre acteurs privés, parfois avec le relais d'étapes intermédiaires. L'indien Bajaj a par exemple établi une filiale à Dubaï pour la production de tricycles à moteurs, en raison de sa position stratégique entre Afrique et Asie (Tastevin). C'est de Dubaï qu'est partie la diffusion de l'*autorickshaw* en Égypte, à travers la constitution de liens étroits entre milieux d'affaires indiens, des Émirats et d'Égypte, à différents niveaux de la filière (importation, maintenance, montage, pièces détachées, distribution). En Afrique, un petit nombre de pays est en position d'investir sur le continent. Jusqu'à récemment, les cas de conversion des rentes extractives et du capital commercial en investissements productifs régionaux étaient rares et fragiles. La Libye d'avant 2011 avait réalisé des investissements au Sahel (tourisme, immobilier, agroalimentaire, stations-service) dans une logique de rayonnement régional et de sécurisation des actifs des proches du régime ; si la géographie de ces investissements semblait s'inscrire approximativement dans l'aire de la Censad (Communauté des États sahélo-sahariens)¹¹, elle reflétait davantage l'influence des pétrodollars libyens dans un environnement régional pauvre que l'efficacité d'une construction institutionnelle qui venait se superposer à d'autres organisations régionales. Par ailleurs, le groupe malien l'Aiglun fut le cœur d'un éphémère empire agro-industriel ouest-africain construit à partir d'investissements en Côte d'Ivoire. Mais c'est l'Afrique du Sud qui, comme puissance mondiale émergente, occupe logiquement le centre de gravité des investissements régionaux en Afrique. Certaines entreprises sud-africaines du secteur minier opéraient dans d'autres pays du continent depuis longtemps. À partir de 1994, après l'apartheid, on a observé une diversification sectorielle des investissements sud-africains en Afrique, en particulier vers les télécommunications, l'énergie et l'agriculture [Gervais-Lambony, 2013]. Ces investissements sont particulièrement importants dans les pays de l'ancienne « ligne de front » antiapartheid, regroupés aujourd'hui dans la SADC (Southern Africa development community), qui constituent l'aire d'influence directe de l'Afrique du Sud. Mais ils sont loin de s'y cantonner.

De tels investissements régionaux peuvent aussi caractériser de petits pays dont les entreprises ont réussi à se positionner avec succès dans l'économie globalisée. Des groupes de l'île Maurice investissent de manière préférentielle dans leur aire régionale : sucrerie au Mozambique, textile à Madagascar, et surtout dans le tourisme aux Seychelles, à la Réunion, aux Maldives, à Madagascar (Pébarthe-Désiré). L'absence de synergie commerciale entre établissements d'un même groupe ne permet pas cependant jusqu'à présent d'évoquer un fonctionnement touristique régional, même si cette éventualité est recherchée par certains acteurs institutionnels publics.

11. Créée en 1998 à Tripoli sous l'impulsion de la Libye de Mouammar Kadhafi, celle-ci regroupe officiellement 28 États et vise à promouvoir l'intégration régionale par différents moyens (union économique, construction d'infrastructures, politique de sécurité, etc.) Elle est peu active depuis la disparition en 2011 du leader libyen qui en avait été à l'origine.

Car si les acteurs privés sont à la manœuvre, ils ne sont pas pour autant libres de toute arrière-pensée géopolitique, et pas forcément très éloignés des acteurs institutionnels. Ainsi, comme le montre bien le texte de W. Anseeuw et M. Boche, l'installation de quelques milliers de fermiers sud-africains en Afrique australe (République démocratique du Congo, Zambie, Mozambique) prolonge les mythes fondateurs d'une histoire pionnière ancienne. Alors que les premiers investissements sud-africains ont rencontré des difficultés (techniques, financières...) importantes, se heurtant à des obstacles sous-estimés (écologiques, logistiques, politico-administratifs), leurs promoteurs ont souvent persévéré, à la différence d'autres acteurs extérieurs au continent. Ils se sont avérés résilients, capables de s'organiser et de nouer des alliances avec des acteurs locaux. Ils ont aussi vendu leurs compétences de gestion d'entreprises agricoles africaines à des investisseurs extérieurs. Les réactions aux difficultés initiales se sont traduites par une concentration verticale accrue des investissements. Les investisseurs sont appuyés en cela par les pouvoirs publics sud-africains, qui signent un grand nombre de traités bilatéraux d'investissement, impulsant une réorganisation de fond du secteur agricole africain autour d'institutions communes.

Un deuxième modèle, apparemment loin des processus de régionalisation fondés sur le voisinage, est fourni par certains investissements émanant d'acteurs originaires de pays éloignés géographiquement et culturellement des territoires hôtes. Ils expriment les trajectoires d'émergence les plus avancées et prennent des formes très variées : entre des logiques transnationales privées très comparables à celles mises en œuvre par des firmes occidentales, comme les investissements de l'indien Mittal dans le fer africain ou ceux du brésilien Vale dans le nickel néo-calédonien, et l'extrême diversité des formes d'investissement chinois. Cette diversification concerne aussi quelques entreprises africaines, comme le groupe nigérian d'Aliko Dangote qui investit dans 14 pays d'Afrique, mais aussi au Brésil et en Indonésie [Michel, 2015]. On ne retrouve pas moins alors, l'association de ces investissements privés, selon des dosages variés, avec un accompagnement du secteur public, comme le montre bien le texte de X. Aurégan à propos de la Côte d'Ivoire.

Une troisième configuration, entre régionalisation et stratégies d'échelle globale, repose sur les proximités culturelles héritées de l'histoire coloniale. Ainsi, pour le Brésil, le petit nombre de pays lusophones est très clairement au premier rang de l'internationalisation vers l'Afrique, qui s'effectue avec un appui décidé de l'État (Nogueira et Marcondès). De même, les diasporas indiennes en Afrique du Sud ou en Afrique de l'Est expliquent certains flux contemporains.

L'énergie déployée par les États pour nouer des alliances, non plus seulement à l'échelle régionale, mais aussi à l'échelle pluricontinentale, peut s'expliquer par leur volonté d'accompagner leurs entreprises dans des aventures de plus en plus lointaines. Si les traités bilatéraux ont eu un essor rapide, des alliances semblent reprendre à leur compte le modèle des associations régionales à des échelles géographiques plus ambitieuses. L'APEC – Coopération économique pour l'Asie-Pacifique – fondée

en 1989 et qui réunit 21 États des Nords (États-Unis, Canada, Australie...), de l'ancien bloc communiste (Russie, Chine), de la façade ouest de l'Amérique latine (Mexico, Chili, Pérou) et d'Asie (Thaïlande, Japon, Vietnam, Indonésie...) a ainsi pour premier objectif affiché de promouvoir la liberté du commerce et des investissements tout en accélérant l'intégration économique régionale et la coopération économique et technique entre ses membres¹².

Des recherches sont encore à mener sur les relations qu'entretiennent entre eux les différents processus à l'œuvre. On peut à ce stade conclure à l'importance des phénomènes de régionalisation dans les investissements Sud-Sud et souligner leur grande diversité, tant dans la nature de leurs acteurs, les États étant eux-mêmes bien présents sous des formes variées (centralisée, décentralisée, sous forme de firmes à capitaux publics, de production de règles et d'incitations...), que dans leurs contours géographiques et leurs contenus.

Quelques conclusions provisoires

Les textes proposés dans ce dossier n'éclairent que quelques aspects de ce vaste champ d'investigation. Ils nous permettent de fonder et de discuter certaines hypothèses, mais ils composent un tableau trop parcellaire pour qu'on puisse prétendre y déchiffrer une incontestable logique globale. Les données macro-économiques sur les flux d'investissements Sud-Sud demeurent trop lacunaires. L'effort de production de connaissances empiriques est à poursuivre.

À l'aune des articles réunis dans ce dossier, deux familles d'hypothèses peuvent être confirmées. Concernant les flux d'investissement des entreprises du Sud vers le Sud, ils présentent une réelle diversité de formes et d'origine, reflet des processus d'émergence capitaliste à l'œuvre [Piveteau, Rougier, Nicet-Chenaf, 2013]. Les investissements chinois y sont les plus visibles et ubiquistes. Ils cohabitent avec des investissements qui valorisent préférentiellement les proximités culturelles et/ou régionales (tout en servant parfois de cheval de Troie à des investissements globalisés). La diversité de ces investissements ne permet guère de statuer sur leur originalité par rapport à ceux des entreprises des Nords : ils sont parfois spécifiques, quand ils valorisent des marchés caractéristiques des contextes d'émergence (grand nombre de nouveaux consommateurs pauvres). Ils sont parfois semblables à ceux des entreprises du Nord (exploitation de ressources naturelles, investissement dans des formes productives ou commerciales typiques de la métropolisation contemporaine).

Concernant les effets de ces investissements sur les espaces et les sociétés hôtes, même si les investissements traditionnels du Nord continuent d'y peser le plus lourd, et même si certains investissements du Sud confortent les structures économiques classiques fondées sur l'exportation de matières premières brutes

12. <http://www.apec.org/About-Us/About-APEC/Mission-Statement.aspx> (page consultée le 19 février 2015).

(reprimarisation en Amérique latine, continuité historique en Afrique d'un extractivisme rentier), ils contribuent globalement à une diversification des économies récipiendaires, ce qui atténue leur vulnérabilité. D'un point de vue spatial, ils renforcent les pôles les plus actifs tout en contribuant à l'intégration de certaines marges territoriales. Économiquement, les avantages de la relation d'investissement Sud-Sud renvoient à des effets de proximité, géographique, organisationnelle et institutionnelle [Bouba-Olga, Carrincazeaux, Coris, 2008] que l'on suppose liés à des niveaux de développement comparables. Autrement dit, dans une version optimiste, la relation d'investissement Sud-Sud offrirait la possibilité aux économies en développement de mettre en œuvre des innovations variées fondées sur la rusticité, la frugalité et les bas coûts comme le suggèrent quelques succès de transferts technologiques Sud-Sud [Kabelwa, 2004]. Dans une version que d'aucuns qualifieront de plus réaliste, la relation d'investissement Sud-Sud porterait toutes les contradictions internes des capitalismes émergents dont elle demeure, dans la mondialisation en cours, l'expression la plus standard, sans que l'on puisse présager de son issue en termes de développement (voir dans ce numéro le cas des investissements brésiliens au Mozambique). Elle serait alors d'autant moins singulière qu'elle se verrait concurrencée, dans une activité charnière du capitalisme occidental telle que l'automobile, par de nouvelles relations Nord-Sud pour l'innovation en rupture avec les modèles traditionnels fondés sur la sophistication, la haute technologie et le coût élevé [Julien, Lung, Midler, 2012], permettant aux entreprises transnationales du Nord d'accéder à de nouveaux clients au Sud puis aux clients du Nord par les entreprises du Sud¹³.

Bibliographie

- AL-SADIG A.J. [2013], « Outward foreign direct investment and domestic investment : the case of developing countries ? », *IMF Working Paper*, Middle East and Central Asia Department, vol. 13, n° 52.
- AYKUT D., RATHA D. [2004], « South-South FDI flows : how big are they ? », in United Nations Conference on trade and development, *Transnational corporations*, vol. 13, n° 1, p. 149-176.
- AYKUT D., GOLDSTEIN A. [2006], « Developing country multinationals : South-South investment comes of age », *OECD, Development center working paper*, n° 257, Paris.
- BEBBINGTON A. [2007], *Minería, movimientos sociales y respuestas campesinas : una ecología política de transformaciones territoriales*, Lima, Instituto de estudios peruanos (IEP), Centro peruano de estudios sociales (CEPES).
- BEHREND A. [2008], « Fighting for oil when there is no oil yet : The Darfur-Chad border », *European journal of anthropology*, n° 52, p. 39-56.

13. Le succès inattendu sur les marchés mondiaux de la Logan puis de la gamme Entry de Renault-Dacia, initialement pensées pour les classes moyennes des marchés émergents, en est l'illustration la plus forte, confirmée par l'annonce récente de la commercialisation de la Kwid, une citadine à 5 000 euros de l'alliance Renault-Nissan conçue en Inde.

- BENAZERAF D. [2014], *Produire la ville avec les Chinois en Afrique : l'impact des pratiques chinoises d'urbanisme dans les trajectoires urbaines africaines*, thèse de doctorat de géographie, université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, sous la direction de Thierry Sanjuan, 19 décembre 2014.
- BERTONCELLO B., BREDELOUP S. [2009], « Honk-Kong, Guangzhou, Yiwu : de nouveaux comptoirs africains en Chine », *Critique internationale*, n° 44, p. 105-121.
- BERTHAUD P. [2007], « Les investissements internationaux du "Sud" : reconnexion ? Déconnexion ? Ou nouvelles connexions ? », Colloque du Réseau Intégration Nord Sud, RINOS "Globalisation, reconnexion Nord-Sud et recomposition des économies, des sociétés et des territoires", Maison des Sciences de l'Homme, Aix-en-Provence, 6 au 7 juillet 2007.
- BERTHELOT Y. [1994], « Globalisation et régionalisation. Une mise en perspective », in Gemdev, *L'intégration régionale dans le monde. Innovations et ruptures*, Paris, Karthala, p. 11-18.
- BLANCHON D. [2006], « Marchés de l'eau et hiérarchies territoriales en Afrique du Sud », in LOMBARD J., MESCLIER É., VELUT S. (dir.), *La Mondialisation côté Sud. Acteurs et territoires*, Paris, ENS rue d'Ulm-IRD, p. 231-248.
- BOSSHARD P. [2008], « China's environmental footprint in africa », SAIIA, *China in Africa policy briefing*, n° 3, Sida-DFID.
- BOSSHARD P. [2014], « China's global dam builder at a crossroads », *International rivers*, December 15 2014 : www.internationalrivers.org/node/8464 (page consultée le 15 mai 2015).
- BOUBA-OLGA O., CARRINCAZEUX C., CORIS M. [2008], « Avant-propos », in BOUBA-OLGA O., CARRINCAZEUX C., CORIS M. (dir.), *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3, p. 279-287.
- BOILLOT J.-J. [2011], « La montée de la "Chindiafrique" et le pionnier du développement A. O. Hirschman », *Tiers monde*, n° 208, p. 121-138.
- CHADENET B. [1977], « Développement du Tiers-monde et nouvel ordre économique international », *Politique étrangère*, vol. 42, n° 2, p. 167-181.
- CHALÉARD J.-L. [2014], « Introduction », in CHALÉARD J.-L. (dir.), *Métropoles aux Suds. Le défi des périphéries ?*, Paris, Karthala.
- DE ECHAVE J., DIEZ A., HUBER L., REVESZ B., RICARD LANATA X., TANAKA M. [2009], *Minería y conflicto social*, Lima, CBC, CIPCA, CIES, IEP.
- DITTMEN R. [2013], *De nouvelles formes spatiales chinoises en Afrique. Une analyse comparée (Tchad, Afrique du Sud)*, thèse de doctorat de géographie, université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, sous la direction de Thierry Sanjuan, 9 décembre 2013.
- DITTMEN R. [2015], « Of other spaces ? Hybrid forms of Chinese engagement in Sub-Saharan Africa », *Journal of current Chinese affairs*, vol. 44, n° 1.
- DOLLFUS O., LE ROY É. [1994], « Postface », in GEMDEV, *L'intégration régionale dans le monde. Innovations et ruptures*, Paris, Karthala, p. 295-302.
- DONNER N. [2011], « Notes sur la dimension immunitaire des enclaves pétrolières », *EchoGéo* n° 17, 27 septembre 2011 : <http://echogeo.revues.org/12555> (page consultée le 23 mai 2015).
- DUREAU F., GOUËSET V., MESCLIER É. [2006], *Géographies de l'Amérique latine*, Rennes, PUR.
- DUNNING J.H. [1979], « Explaining changing patterns of international production : in defence of the eclectic theory », *Oxford bulletin of economics and statistics*, vol. 41, n° 4, p. 269-295.
- FENG G., MU X. [2010], « Cultural challenges to Chinese oil companies in Africa and their strategies », *Energy policy*, n° 38, p. 7250-7256.

- FERGUSON J., [2005]. « Seeing Like an Oil Company : Space, Security and Global Capital in Neoliberal Africa », *American anthropologist*, vol. 107, issue 3, p. 377-382.
- FOSTER V., BRICEÑO-GARMENDIA C. [2010], *Infrastructures africaines. Une transformation impérative*, Agence française de développement/Banque mondiale, Montreuil, Pearson France.
- GABAS J.-J., CHAPONNIÈRE J.-R. [2012], *Le Temps de la Chine en Afrique. Enjeux et réalités au sud du Sahara*, Paris, Karthala-Gemdev.
- GAN A., RICHARD Y. [2014], « Introduction. Pourquoi parler de l'intégration régionale dans le monde aujourd'hui ? » in GAN A., RICHARD Y., *La Régionalisation du monde. Construction territoriale et articulation global/local*, Paris, Tunis, IRMC-Karthala, p. 11-23.
- GERVAIS-LAMBONY P. [2013], *L'Afrique du Sud et les États voisins*, Paris, Armand Colin.
- GERVAIS-LAMBONY P., LANDY F. [2007], « Introduction : on dirait le Sud », in GERVAIS-LAMBONY P., LANDY F. (dir.), « On dirait le Sud », *Autrepart*, n° 41, p. 3-14.
- GELB S. [2014], « South Africa's foreign direct investment links with the BRIC countries », *World Trade Institute/Mandela Institute Working paper*.
- GU J. [2009], « China's private enterprises in Africa and the implications for african development », *European journal of development research*, n° 21, p. 570-587.
- GU J. [2011], « The last golden land. Chinese private companies go to Africa », *IDS working paper*, vol. 2011, n° 365, p. 1-42.
- GUIBERT M., SILI M. [2011], « L'Argentine : expansion agricole et dévitalisation rurale », in GUIBERT M., JEAN Y. (dir.), *Dynamiques des espaces ruraux dans le monde*, Paris, Armand Colin, p. 315-338.
- HOEKMAN B.M., MASKUS K.E., SAGGI K. [2004], « Transfer of technology to developing countries : unilateral and multilateral policy options », *Working paper PEC2004-0003*, Institute of behavioral science, research program on political and economic change, Boulder, University of Colorado.
- HUGON P., MARQUES PEREIRA J. (dir.) [2011], « Économie politique tricontinentale : les nouveaux paradigmes Suds-Suds », *Tiers monde*, n° 208.
- HUCHET J.-F., RUET J. [2008], « Les multinationales chinoises et indiennes à la conquête du monde », in JAFFRELOT C. (dir.), *L'Enjeu mondial. Les pays émergents*, Paris, Presses de Sciences Po-L'Express, p. 209-220.
- JULIEN B. LUNG Y., MIDLER C. [2012], *L'Épopée Logan. Nouvelles trajectoires pour l'innovation*, Paris, Dunod.
- KABELWA G. [2004], « Technology transfer and South African investment in Tanzania », *Working paper series « Globalisation and East Africa »*, n° 10, Economic and Social Research Foundation, Tanzania.
- KERNEN A. (dir.) [2014], « China Ltd. Un business africain », *Politique africaine*, n° 134.
- KRAGELUND P. [2011], « Back to BASICS ? The rejuvenation of non-traditional donors' development cooperation with Africa », *Development and change*, vol. 42, n° 2, p. 585-607.
- LAN S., XIAO A.H. [2014], « Mobilités transfrontalières et réseaux transculturels de petits entrepreneurs chinois et nigériens », *Politique africaine*, n° 134, p. 45-68.
- LE MEUR P.Y. [2010], « La terre en Nouvelle-Calédonie : pollution, appartenance et propriété intellectuelle », *Multitudes*, n° 41, p. 91-98.
- LEE C.K. [2009], « Raw encounters : Chinese managers, African workers and the politics of casualization in Africa's chinese enclave », *The China quarterly*, p. 647-666.

- LICKERT V. [2013], « La privatisation de la politique minière au Cameroun : enclaves minières, rapports de pouvoir trans-locaux et captation de la rente », *Politique africaine*, n° 131, p. 101-119.
- LOMBARD J., MESCLIER É., VELUT S. [2006], « Introduction. La mondialisation : objet géographique », in LOMBARD J., MESCLIER É., VELUT S. (dir.), *La mondialisation côté Sud. Acteurs et territoires*, Paris, éditions rue d'Ulm et IRD éditions, p. 13-41.
- MAGRIN G. [2013], *Voyage en Afrique rentière. Une lecture géographique des trajectoires du développement*, Paris, Publications de la Sorbonne.
- MARCHAL R. [2007], *Afrique-Asie. Une mondialisation subalterne*, Paris, Presses de Sciences Po.
- MARSHALL A. [2014], *Apropiarse del desierto. Agricultura globalizada y dinámicas socioambientales en la costa peruana. El caso de los oasis de Virú e Ica-Villacuri*, Lima, IFEA-IRD.
- MESCLIER É. [2009], « Le titrage des terres, instrument d'une restructuration orientée de l'agriculture péruvienne », in COLIN J.-P., LE MEUR P.-Y., LÉONARD E. (dir.), *Les Politiques d'enregistrement des droits fonciers. Du cadre légal aux pratiques locales*, Paris, Karthala, p. 445-475.
- MICHEL S. [2015], « Aliko Dangote. L'Africain le plus riche du monde », *Le Monde*, 7 mai 215 : http://www.lemonde.fr/afrique/article/2015/05/07/aliko-dangote-le-noir-le-plus-riche-du-monde_4629561_3212.html (page consultée le 12 mai 2015).
- NEGRETE SEPULVEDA J., VELUT S. [2006], « Chili-Argentine : si près, si loin », in LOMBARD J., MESCLIER É., VELUT S. (dir.), *La Mondialisation côté Sud. Acteurs et territoires*, Paris, éditions rue d'Ulm et IRD éditions, p. 355-372.
- PERRIER-BRUSLÉ L. [2015], « Géopolitique de la régulation des ressources naturelles en Bolivie. Le retour de l'État face aux nouveaux acteurs de la gouvernance environnementale », in REDON M., MAGRIN G., CHAUVIN E., PERRIER-BRUSLÉ L., LAVIE É. (dir.), *Ressources globalisées. Essais de géographie politique*, Paris, Publications de la Sorbonne, p. 251-280.
- PERRON S., MALAQUAIS D. [2009], « Penser l'Afrique à l'aune des globalisations émergentes », *Politique africaine*, n° 113, dossier « Afrique. La globalisation par les Suds », p. 5-27.
- PIVETEAU A., ROUGIER E., NICET-CHENAF D. (dir.) [2013], *Émergences capitalistes aux Suds*, Paris, Karthala.
- RABOBANK [2011], *New models of farming in Argentina*, Rabobank Industry Note, Rabobank International, Amsterdam, https://www.pressroomrabobank.com/publications/food_agri_rabobank_report_new_models_of_farming_in_argentina.html
- SAUTTER G. [1958], *Le chemin de fer Bangui - Tchad dans son contexte économique régional. Étude géographique de l'économie des transports au Tchad et dans le nord de l'Oubangui*, Bangui, SCECFBT, Université de Strasbourg.
- SHINN D.H. [2015], « The environmental impact of China's investment in Africa », *International policy digest*, 4 août 2015 : <http://www.internationalpolicydigest.org/2015/04/08/the-environmental-impact-of-china-s-investment-in-africa/> (page consultée le 8 août 2015).
- SOARES DE OLIVEIRA R. [2007], *Oil and politics in the gulf of Guinea*, London, Hurst & Company.
- SOARES DE OLIVEIRA R. [2008], « Making sense of Chinese oil investment in Africa », in ALDEN C., LARGE D., SOARES DE OLIVEIRA R. (dir.), *China returns to Africa. A rising power and a continent embrace*, London, Hurst & Company, p. 83-109.
- UNCTAD [2006], *World investment report, FDI from developing and transition economies : implications for development*, United Nations, New York (N. Y.).

UNCTAD [2012], *Technology and innovation report 2012. Innovation, Technology and South-South Collaboration*, United Nations, New York (N. Y.).

UNCTAD [2014], *World investment report. Investing in the SDGs : an action plan*, United Nations, New York (N. Y.).

VAN VLIET G., MAGRIN G. (dir.) [2012], *Une compagnie pétrolière chinoise face à l'enjeu environnemental au Tchad*, Paris, AFD.

XIAO G. [2004], « Round-tripping foreign direct investment in the People's Republic of China : scale, causes and implications », *ADB institute research paper*, n° 58 : <http://www.adb.org/sites/default/files/publication/157240/adbi-rp58.pdf> (page consultée le 5 juillet 2015).

WELLS L.T. [1983], *Third world multinationals : the rise of foreign investments from developing countries*, Cambridge (Mass.), MIT Press.

Les investissements arabes du Golfe au Maghreb et au Moyen-Orient, vecteurs d'une intégration régionale ?

Armelle Choplin*, Leïla Vignal**

Depuis les années 1990, les pays arabes méditerranéens¹ sont devenus des récepteurs d'investissements directs étrangers (IDE), notamment en provenance des pays arabes du Golfe arabo-persique². Cette tendance s'est accélérée au cours des années 2000 : la capacité de mobilisation financière du Golfe s'est en effet vue renforcée par le rapatriement de capitaux depuis les places financières occidentales à la suite du gel d'un certain nombre d'avoirs arabes après le 11 septembre 2001, mais surtout par l'envolée des prix du pétrole et du gaz. Dans cette nouvelle configuration géopolitique et économique, les pays du Maghreb et du Moyen-Orient, à l'articulation stratégique de l'Europe, de l'Afrique et de l'Asie, forment un front pionnier à investir pour les États du Golfe, à la fois comme zone d'expansion économique et espace de redéploiement et de valorisation de leur puissance financière.

Pour les pétromonarchies du Golfe, investir dans ces pays émergents proches permet de transformer la rente pétrolière et de diversifier leur portefeuille d'activités par l'implantation d'unités de production, de plateformes logistiques, d'entreprises de services, et de grands projets résidentiels, commerciaux et touristiques tout en élargissant leur marché potentiel de clients et de consommateurs. Bien que les pouvoirs d'achat du Maghreb et du Moyen-Orient demeurent incomparablement plus bas que dans le Golfe, le potentiel de consommation que recèlent les grands pays démographiques en fait de nouveaux marchés à conquérir³. Ils fonctionnent de ce point de vue comme de nouveaux « *spatial fix(es)* », pour reprendre

* Maître de conférences en géographie, université Paris-Est.

** Maître de conférences en géographie, université de Rennes II, Chaire d'excellence et coordinatrice de l'ANRSYSREMO.

1. Les pays arabes méditerranéens sont : Maroc, Algérie, Tunisie, Libye, Égypte, Jordanie, Autorité palestinienne, Syrie, Liban que l'on appellera MED-9 dans cet article. La zone MED-11 comporte en outre Israël et la Turquie.

2. Nous entendons par « pays du Golfe » les États appartenant au Conseil de coopération du Golfe : Bahreïn, Koweït, Oman, Qatar, Arabie Saoudite et Émirats Arabes Unis (EAU).

3. Entre 1990 et 2013, la population est passée de 56 à 82 millions en Égypte, de 24,5 à 33 millions au Maroc, et de 26 à 39 millions en Algérie, tandis que la Syrie avait 21 millions d'habitants en 2010. Ces masses démographiques sont à comparer aux populations nettement plus faibles des pays du Golfe, même

les termes de David Harvey [2001], autrement dit, des espaces à partir desquels le capitalisme peut s'entretenir, se développer et se régénérer. Enfin, les investissements sont également un instrument de diplomatie économique que les pays du Golfe utilisent pour renforcer leurs liens avec les élites politiques et économiques du monde arabe, voire pour influencer les agendas politiques des gouvernements en place. C'est ce qu'illustrent clairement en Égypte, depuis la révolution de 2011, les stratégies qataries – favorables au gouvernement Morsi, issu des Frères musulmans, entre 2012 et 2013 – et saoudiennes/koweïtiennes/émiraties – soutien des gouvernements post-Morsi et de la présidence d'Abdel Fattah al-Sissi – fondées sur des promesses d'investissements massifs : en 2012, le Qatar avait annoncé 18 milliards d'investissements en Égypte ; en 2015, l'Arabie Saoudite, le Koweït et les Émirats en promettent 16.

Parallèlement, depuis les années 1990, la plupart des pays du Maghreb et du Moyen-Orient ont mis en place des politiques favorables aux IDE. Ces politiques d'ouverture et de libéralisation économiques ont notamment pour objectif d'attirer les capitaux du Golfe. Ainsi, le début de la croissance des IDE du Golfe correspond aussi à la transformation des contextes nationaux d'investissement dans la région. En dépit de la crise économique de 2008 et du Printemps arabe, qui ont un temps ralenti les flux d'investissement, ces derniers continuent d'affluer et ont repris de l'ampleur au tournant 2013-2014 à l'exception de ceux à destination de la Libye et de la Syrie.

À l'échelle internationale, ces redéploiements économiques participent d'un renouveau des relations Sud-Sud. C'est dans l'ensemble régional de l'Asie de l'Est que les flux économiques entre pays émergents ont été particulièrement observés, en rupture avec la configuration classique des flux Nord-Sud [Lipsey, Sjöholm, 2011]. Largement étudiés également entre Asie et Afrique, notamment entre Chine, Inde et Afrique [Lafargue, 2007 ; Chaponnière, 2008], ces flux court-circuiteraient des relations asymétriques héritées de la colonisation et reposeraient – du moins dans la façon dont ils sont présentés politiquement dans les pays récepteurs – sur le principe du gagnant-gagnant. Grâce à leur puissance financière, les monarchies du Golfe font partie de ces nouveaux acteurs du « Sud », aux côtés des pays industriels émergents que sont les BRICSA (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud). Ils participent de la recomposition de la scène économique du monde arabe, dans laquelle ils investissent une partie de leurs capitaux.

La recherche sur le processus de régionalisation à travers les échanges économiques, très développée dans d'autres aires géographiques, est l'un des parents pauvres de la recherche sur le monde arabe. Les quelques travaux existants, surtout quantitatifs [Labaas, Abdoumouh, 2009 ; Babood, 2009] sont aujourd'hui datés [Ayari, 1991] ou alors se limitent en grande partie à une étude institutionnelle et

lorsque sont incluses les populations étrangères qui y résident : entre 1990 et 2013, le nombre d'habitants est par exemple passé de 2 à 3,3 millions au Koweït, de 0,5 à 2,2 millions au Qatar, de 1,8 à 9,3 millions aux Émirats Arabes Unis ; et de 16,2 à près de 29 millions en Arabie Saoudite, le pays le plus peuplé de la région.

politique [Harders, Legrenzi, 2008]. Alors que de nouvelles institutions économiques régionales ont été créées (la zone arabe de libre-échange, en fonction depuis 2005 notamment), nous postulons que ces nouveaux flux économiques participent de formes d'intégration régionale qui ne sont pas nécessairement le fruit de politiques impulsées par les acteurs institutionnels, mais le résultat de pratiques concrètes d'acteurs sociaux, telles que des promoteurs immobiliers, des entrepreneurs privés ou des firmes multinationales. Nous proposons de les analyser en écho avec d'autres formes de régionalisation, à l'œuvre bien que peu visibles. Celles-ci ont été principalement observées à travers trois prismes : celui des migrations des travailleurs de la région dans le Golfe et des transferts d'argent [Ilahy, Shendy, 2008 ; Kamrava, Baba, 2012 ; Grüntz, 2013] ; celui des routes commerciales transnationales, comme celles ouvertes entre l'Algérie, Dubaï et la Chine par des commerçants, acteurs d'une « mondialisation discrète » [Pliez, Belguidoum, 2012] ou encore celles qui structurent de nouveaux réseaux d'échanges entre Turquie, Syrie, Jordanie et Irak [Roussel, 2014] ; et enfin, celui de l'aide au développement arabe, outil double, aussi vital pour les pays arabes en développement qu'important en termes d'influence politique, comme dans le cas des Émirats Arabes Unis par exemple [Al-Mezaini, 2011]. De ce point de vue, on peut estimer que les IDE du Golfe remplacent progressivement l'aide au développement comme instruments de diplomatie économique et de rapprochement des élites dirigeantes régionales.

La question qui sous-tend notre recherche porte donc sur l'identification du rôle et de la manière dont les IDE du Golfe participent de formes de régionalisation d'une partie de l'économie de ces pays, et sont vecteurs de formes nouvelles d'intégration régionale. Notre hypothèse de travail rejoint les analyses de Steffen Hertog [2007, p. 52], pour qui le « business » et les investissements directs jouent désormais un rôle plus important que le politique et le commerce dans la région. Cette hypothèse sera discutée en présentant la place qu'occupe le tropisme du Golfe pour les investissements Sud-Sud au Maghreb et au Machrek, puis en rendant compte des évolutions qui conduisent à faire des pays arabes un nouveau front pionnier pour les investissements des groupes du Golfe. En analysant les principaux types d'investissement qui y sont déployés, nous concluons sur les modalités spécifiques que prend l'externalisation d'une partie de l'économie du Golfe en interrogeant les formes spatiales, en montrant les réseaux et points d'ancrage sur lesquels s'appuie ce processus de régionalisation.

Notre analyse repose sur un travail de traitements de données statistiques, effectués à partir de la base de données Anima⁴. Cette base de données recense les annonces de projets d'IDE dans les pays de la Méditerranée du Sud depuis

4. Cette base de données est élaborée par l'Observatoire Anima – Mipo (Mediterranean Investment and Partnership Observatory) des investissements et partenariats en Méditerranée créée par Anima Investment Network en 2003. Son originalité et son intérêt résident dans le fait qu'elle recense des annonces de projets concrets d'investissement direct dans le monde méditerranéen, et qu'elle vérifie l'état d'avancement de ces projets, ce qui offre une vision plus fine de la nature des IDE, que les bases de données par flux et stocks de la Cnucead par exemple (<http://www.animaweb.org>).

2003. Nous l'avons exploitée pour la période 2003-2012. Ces données quantitatives sont conjuguées à un travail plus qualitatif de recueil d'informations sur le terrain (Égypte, Jordanie, Syrie, Liban, Émirats Arabes Unis)⁵.

Investissements Sud-Sud et nouveau tropisme arabe

Si les pays arabes du Maghreb et du Moyen-Orient sont devenus, depuis les années 1990, une destination d'investissements directs, leur place dans les flux d'IDE mondiaux demeure modeste. Ils représentent 1,1 % des flux d'IDE mondiaux en 2012 [Cnuced, 2014 ; calcul des auteures], ce qui représente une part supérieure à celle du début des années 1990 (0,6 % en 1990), et qui a même progressé fortement avant la crise (2,2 % en 2009). Cette progression relative est reflétée dans les montants investis sur cette période, qui passent de 1,3 milliard de dollars en 1990 à 5 milliards en 2000, et dépassent les 12 milliards en 2012, après avoir représenté plus de 29 milliards en 2008 [*ibid.*]. Les données recueillies dans la base de données Anima pour la région MED-11 au cours de la période 2003-2012 reflètent également cette attractivité nouvelle : 8,5 milliards d'euros de projets sont annoncés en 2003, puis aux alentours de 35 milliards à son apogée en 2007. Les annonces atteignent encore 18 milliards en 2012, signe d'une reprise qui succède au ralentissement des années suivant la crise.

Les premiers investisseurs dans la région au début du XXI^e siècle sont, sans surprise, les acteurs économiques des grands pays industriels, l'Union européenne en tête avec 42 % des montants d'investissements et 49 % des projets annoncés d'IDE en total cumulé entre 2003 et 2012 (tableau 1).

Tableau 1 – Investissements en pourcentage de projets et en montants par régions, 2003-2012 (pourcentages)

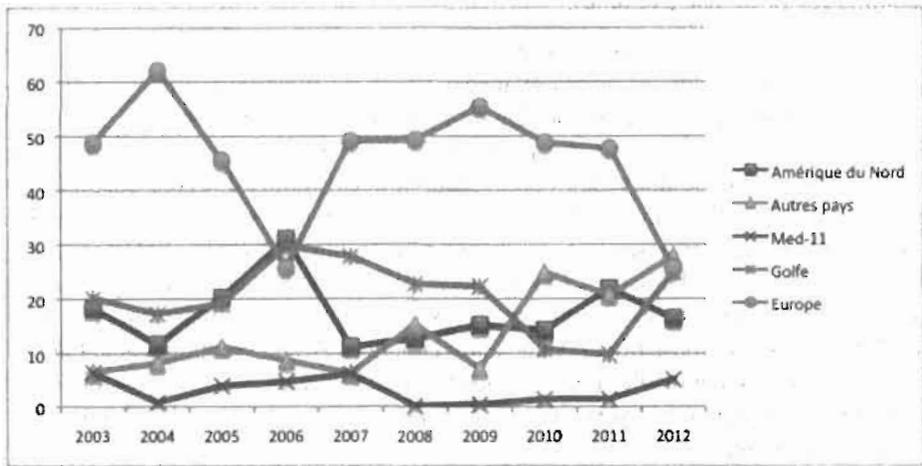
	Projets	Montants
Europe	49	42
Golfe	14	22
États-Unis et Canada	21	18
Autres pays, dont Bric	10	14
MED-11	6	3
Total	100	100

Sources : Anima, Calculs des auteures.

5. La recherche de terrain a notamment été réalisée par Leïla Vignal, Pierre-Arnaud Barthel, Armelle Choplin et Mays Abdel Aziz, dans le cadre du programme de recherche SYSREMO (Système d'intégration régionale au Moyen-Orient) financé par l'Agence nationale de la recherche : <http://www.sites.univ-rennes2.fr/reso/spip.php?rubrique82>.

L'ensemble des IDE Sud-Sud représente cependant 39 % des projets et 39 % des montants annoncés en pourcentages cumulés au cours des années 2000. En particulier, les pays du Golfe s'imposent progressivement comme les deuxièmes émetteurs d'IDE en montants, en troisième position si l'on considère le nombre de projets (figure 2). On observe par ailleurs l'arrivée progressive des investissements en provenance de plusieurs pays émergents (principalement la Chine, l'Inde et certains pays du Sud-est asiatique) et le développement des IDE entre pays de la région.

Figure 1 – Évolution des investissements en nombre de projets (2003-2012)



Sources : Anima, Calculs des auteures.

La crise financière, puis le « Printemps arabe » ont affecté un temps cette dynamique de croissance des IDE du Golfe (figure 1). Un certain nombre d'investisseurs, notamment dans le secteur de l'immobilier, ont été mis en difficulté par l'éclatement de la bulle immobilière à Dubaï dans les Émirats Arabes Unis. Par ailleurs, le printemps arabe a touché les pays récepteurs d'IDE et suscité, chez les investisseurs, un attentisme assez classique face à une situation politique instable, à un manque de visibilité des cadres juridiques et réglementaires encadrant les investissements étrangers, et à l'éventuel changement d'interlocuteurs dans l'appareil d'État ou, parfois, à la défection de leurs partenaires locaux (menacés de procès par exemple) et de leurs intermédiaires et sous-traitants (balayés par les effets de la crise économique). Le redressement de la courbe des projets annoncés à partir de 2012 semble cependant indiquer une reprise de flux et l'inscription durable des groupes du Golfe dans le paysage régional des IDE.

Les pays du Golfe, nouveaux acteurs de l'investissement régional

La croissance des investissements étrangers du Golfe s'inscrit dans une stratégie de transformation de la rente pétrolière. Celle-ci est essentiellement assurée

par les Fonds souverains, qui sont des institutions financières propres à chacun des pays du Golfe, dont les plus anciennes ont été fondées dans les années 1950⁶. Les Fonds investissent les recettes pétrolières principalement dans les produits des grandes places financières mondiales, ainsi que dans l'immobilier international. Ils consacrent également une part (plus minime) de leurs ressources à des projets locaux, à l'instar de Mubadala, l'un des fonds souverains d'Abu Dhabi, fondé en 2003. Ils n'investissent directement à l'étranger, dans des projets d'IDE, que de façon très marginale. Cependant, lorsqu'ils le font, ils s'engagent dans des projets aux montants importants, souvent agréés dans le cadre d'accords intergouvernementaux (secteur de l'énergie, mégaprojets urbains ou infrastructures majeures, comme les ports par exemple).

Les politiques de transformation de la rente pétrolière passent également par des trajectoires – plus ou moins avancées selon les États du Golfe – de diversification de leur base économique. De ce point de vue, les pays du Golfe seraient entrés dans une nouvelle phase, qualifiée de *laterentierism* [Gray, 2011], qui se caractériserait par de nouveaux choix économiques (moins d'argent gaspillé, des projets mieux ciblés, une meilleure gestion et davantage de diversification) qui augureraient « une croissance économique plus stable et durable » [Hertog, 2007, p. 54]. L'Émirat de Dubaï est l'exemple le plus abouti de cette stratégie : il tire une part croissante de ses ressources de ses fonctions de hub logistique, commercial et financier, et touristique. À une autre échelle, l'Arabie Saoudite, géant démographique de la Péninsule arabe, à la tête des premières réserves mondiales de pétrole, a commencé à diversifier son économie, notamment en développant son secteur industriel.

Ce sont pour l'essentiel les grands groupes privés qui investissent dans le monde arabe. La frontière entre privé et public est évidemment relativement poreuse. Les nombreuses études sur la théorie des États rentiers (*Rentier state theory* – RST) ont ainsi montré comment les ressources de l'État se confondent avec celles des familles régnantes, dont les membres peuvent détenir tout ou partie d'un groupe [Chaudry, 1997 ; Hertog, 2011 ; Davis, 2006]. Par ailleurs, les prises de participation publiques dans certains groupes privés assurent à ces derniers une sécurité financière précieuse en cas de turbulence économique, comme en témoigne l'exemple de l'Émirati Emaar, l'un des tout premiers groupes de construction d'immobilier résidentiel, de loisir et de tourisme du Golfe. Un tiers de ses participations sont publiques, ce qui lui a évité la banqueroute lors de l'éclatement de la bulle immobilière de 2008 qui a ébranlé l'Émirat de Dubaï, et alors qu'il s'était endetté bien au-delà de ses capacités. Enfin, l'accumulation de capital qui a permis la constitution des grands groupes privés du Golfe a bénéficié

6. Parmi les plus importants : Abu Dhabi Investment Authority (ADIA), Saudi Arabia Monetary Authority (SAMA), Kuwait Investment Authority (KIA), Qatar Investment Authority, 60 (QIA), Emirates International Investment Company, le Fonds de réserve d'Oman (SGRF) et Dubaï International Capital (DIC). Une étude estime que les sommes détenues par les Fonds souverains du Golfe s'élèvent à 1 600 milliards de dollars en 2013, soit un quart des montants détenus par les Fonds souverains dans le monde [Kenyon, 2013].

des conditions privilégiées faites à leurs citoyens dans le domaine économique [Hanieh, 2013]. Cette configuration singulière, propre à l'économie politique des pays du Golfe, et l'accès facilité au crédit bancaire qu'elle permet, offre à ces groupes la capacité d'engager des projets d'envergure, le cas échéant hors de leurs frontières nationales.

Le palmarès des pays du Golfe investisseurs dans la région (tableau 2) reflète ces différents contextes et politiques économiques.

Tableau 2 – Classement des pays du Golfe émetteurs d'IDE dans le monde arabe

	Montants (2003-2012)		Projets (2003-2009)	
	Millions d'euros	Pourcentages	Nombre	Pourcentages
Émirats Arabes Unis	28 764	38,4	244	40,9
Arabie Saoudite	16 592	22,1	136	22,8
Koweït	13 802	18,4	149	25,0
Qatar	11 675	15,6	31	5,2
Bahreïn	3 712	5,0	29	4,9
Oman	373	0,5	8	1,3
Total	74 918	100,0	597	100,0

Sources : Base Anima et calculs des auteurs.

Les Émirats Arabes Unis sont les premiers investisseurs en montants d'investissements comme en nombre de projets⁷, loin devant l'Arabie Saoudite et le Koweït. L'extraversion des groupes des petits États du Golfe vers les marchés régionaux est donc proportionnellement forte, plus forte en tout cas que celle de leur géant voisin et de son vaste marché intérieur de près de 30 millions d'habitants.

Un marché régional en transformation : libéralisation économique, appuis politiques, et nouvelle consommation

Dès les années 1990, leurs avantages économiques, leurs affinités politiques et leur potentiel démographique font des pays du Maghreb et du Moyen-Orient de nouveaux marchés à conquérir pour les groupes du Golfe.

La plupart de ces pays engagent en effet à cette période des politiques d'ouverture et de libéralisation économique. Ce tournant économique résulte en partie des priorités que les gouvernements arabes se donnent pour déployer des

7. Selon que l'on considère le nombre de projets ou le montant des investissements annoncés, les classements peuvent différer, car certains projets nécessitent beaucoup de capitaux, d'autres moins.

infrastructures susceptibles de soutenir leur développement : d'une part, la mise à niveau internationale des villes [Deboulet, Roulleau-Berger, 2007], au moyen de mégaprojets résidentiels et commerciaux (*compounds*, villes privées, *shopping malls*), et de zones d'activité de pointe [Barthel, 2010], d'autre part, le développement d'infrastructures destinées au tourisme international (stations balnéaires, complexes hôteliers, infrastructures de transport) [Vignal, 2011], enfin, le renforcement des bases industrielles en utilisant l'instrument de zones économiques et industrielles territorialisées [Pagès, Vignal, 1998]. Les politiques d'attraction des IDE, lancées par les gouvernements, reposent sur l'octroi d'avantages fiscaux, juridiques et réglementaires aux investisseurs étrangers, dans des zones délimitées par les gouvernements locaux (zones industrielles, zones franches, zones de développement prioritaire) ou à la suite d'une négociation avec l'investisseur.

Les investisseurs du Golfe bénéficient généralement d'un accès facilité aux marchés locaux. Lorsque les projets nécessitent l'acquisition de vastes parcelles de foncier – immobilier et infrastructures de tourisme –, les conditions faites aux investisseurs par les autorités en place sont très avantageuses : les mises aux enchères, lorsqu'elles ont lieu comme en Égypte, sont court-circuitées par des attributions directes ; les terrains les mieux situés sont proposés ; l'accès au foncier est généralement bon marché ; et les accords se font de gré à gré. Ces conditions privilégiées justifient, du point de vue des investisseurs, la mise en œuvre d'investissements souvent massifs. Les régimes des pays de réception, pour leur part, mettent en avant le besoin d'équipement en infrastructures urbaines modernes, pour justifier les conditions faites aux investisseurs du Golfe.

La dimension politique est souvent liée aux avantages consentis. À Tunis, l'État a cédé pour un dinar symbolique au groupe émirati Sama Dubai 950 hectares de terrains à développer dans le cadre d'un mégaprojet sur la rive sud du Lac de Tunis en 2007 [Barthel, 2008]. À Damas, la cession de la parcelle nécessaire au grand projet immobilier du fonds souverain Qatari Diar (appelé Diar Damascus), à proximité de la place des Omeyyades dans le centre de Damas, a été négociée directement entre l'émir du Qatar et le président syrien Bachar al-Assad, en 2007, lorsque les relations entre les deux pays étaient encore cordiales (avant le soulèvement syrien en 2011), dans le cadre de la politique d'influence régionale du Qatar, appuyée sur les fonds souverains de l'Émirat [Vignal, 2014]. En Mauritanie, Qatar Diar avait obtenu plusieurs dizaines d'hectares au nord de la capitale Nouakchott en 2002. La visite de l'émir du Qatar en janvier 2012 a été l'occasion de relancer le projet de complexe résidentiel et de marina (projet *Ribat al-Bahr*) [Choplin, Franck, 2014].

Du point de vue de la consommation, les sociétés comme les infrastructures évoluent rapidement à partir des années 1990 dans le monde arabe : la consommation de masse se développe et la taille démographique des pays offre aux industriels et aux distributeurs un potentiel de croissance important qui aiguise les appétits. Dans les grandes villes du monde arabe, les franchises internationales se multiplient, dans la restauration rapide ou le prêt-à-porter, avec

l'ouverture de boutiques et de restaurants de marques internationales. De nouveaux produits de consommation (alimentaire, ménager, habillement, etc.) envahissent les étagères des commerces. Si une partie de ces nouveaux biens de consommation est importée depuis des pays « hors région » sous l'effet de l'ouverture des barrières douanières, une autre partie non négligeable est produite dans les nouvelles zones industrielles du monde arabe : dans les EAU, en Arabie Saoudite, mais aussi dans les grandes zones industrielles du grand Caire, notamment à Six-Octobre et Dix-de-Ramadan, destinées à attirer ce type d'industries de consommation, et tournées vers le marché régional. Les structures traditionnelles de commerce (marchés de rue, épicerie, boulangeries, etc.) coexistent avec de nouveaux circuits de distribution, qui gagnent des parts de marché : supermarchés, hypermarchés, galeries commerciales. Ces nouvelles structures commerciales drainent des classes moyennes et supérieures en attente de nouvelles formes et de nouveaux lieux de consommation [Abaza, 2006 ; Vignal, 2007]. C'est également en direction des classes moyennes et supérieures que s'édifient les nouvelles banlieues résidentielles du monde arabe, en partie construites par des développeurs du Golfe ou qui en reprennent les modèles : un tissu urbain extensif, non dense, composé de *compounds* privés, de *shopping malls*, et de zones de loisirs, qui prend parfois la forme de mégaprojets urbains [Barthel, Vignal, 2014].

Anatomie des investissements directs du Golfe dans le monde arabe

La transformation de ces contextes économiques et politiques, à laquelle s'ajoutent de nouvelles demandes de consommation, dynamise un certain type d'investissements. Ceux privilégiés par les Émirats Arabes Unis, premiers investisseurs dans le monde arabe, rendent compte de l'anatomie des IDE du Golfe. Celle-ci est caractérisée par une présence importante dans le secteur de l'immobilier (47 % des projets), du BTP et des infrastructures, mais aussi dans de nouveaux secteurs : la finance et les services aux entreprises, les télécoms, l'industrie de transformation, tournée notamment vers la production de biens de consommation, et la distribution (tableau 3). Cette diversification des projets d'investissement direct reflète autant la montée en gamme recherchée par les gouvernements du monde arabe dans ces secteurs que la capacité des pays du Golfe à diversifier leurs projets d'investissement.

Les groupes du Golfe sont ainsi particulièrement présents dans le développement des « mégaprojets » urbains qui ont essaimé dans le monde arabe depuis les années 1990-2000, et dans la construction desquels ils possèdent une grande expertise. Il s'agit de projets de grande taille, dans l'immobilier résidentiel (*compounds* ou villes privées), le commerce (galeries commerciales), le tourisme (complexes hôteliers, villages touristiques), ou de bureaux – projets fréquemment fusionnés au sein de projets dits « mixtes » qui mobilisent des capitaux importants (souvent au-delà d'un milliard de dollars), sont stratégiquement situés (dans le tissu urbain ou dans des zones touristiques), et polarisent l'attention politique et médiatique

Tableau 3 – Secteurs d'investissements privilégiés par les Émirats Arabes Unis (2003-2009)

	Nombre de projets	Pourcentages
Projets immobiliers (résidentiels, touristiques, commerciaux)	114	47
Banque, industrie financière, services aux entreprises	49	20
Industrie de transformation	23	9
Logistique/Infrastructures/BTP	18	7
Énergie	17	7
Distribution	15	6
Télécoms	9	4
Total	245	100

Source : base Anima.

[Barthel, 2010]. Ce type de projets, présents dans toute la région, investit deux types de marchés. D'une part, les deux pays de la région à fort potentiel démographique et insérés dans les circuits de l'industrie touristique internationale : l'Égypte (24 % des projets annoncés dans le secteur) et le Maroc (21 %). D'autre part, les marchés en développement, dans lesquels le secteur immobilier haut de gamme est encore peu développé, et qui participent du front pionnier des investissements du Golfe décrits précédemment : Jordanie (14 % des projets), Liban (10 %), Syrie pré-2011 (10 %).

De 2003 à 2012, 94 projets immobiliers⁸ voient le jour dans le monde arabe : ce sont des projets de plus en plus importants à la fois en taille et en capitaux, comme l'illustrent par exemple ceux du groupe Emaar. Ce groupe, l'un des plus grands du secteur immobilier dans la région, développe depuis les années 2000 des projets à l'extérieur des EAU, essentiellement dans la région arabe, avec notamment le complexe de bureaux Eighth Gate à Damas (plus d'un milliard de dollars, avant la crise syrienne) ; les villes privées de Uptown Cairo et de Mivida situées à l'est du Caire ; le Cairo Gate, en partenariat avec le groupe émirati d'immobilier commercial Majid Al-Futtaim ; la station touristique de Marassi, sur la côte de la Méditerranée, à l'est d'Alexandrie ; un complexe résidentiel en Jordanie, ainsi qu'au Liban ; deux complexes résidentiels et trois stations touristiques au Maroc.

La conjugaison de la crise financière mondiale de 2008 et des révolutions arabes a eu un effet de ralentissement net sur les annonces de projets dans ce

8. Nous avons extrait de la base Anima les seuls projets relevant de l'immobilier (résidentiel, touristique, commercial) qui ont été, à notre connaissance, réalisés – sachant que certains projets ont pu être annoncés et non encore réalisés.

secteur, qui passent d'une moyenne de 11 par an avant la crise à 6 dans les années post-crise. La crise financière a affecté sérieusement la capacité d'investissement de certains groupes, trop endettés et, au début des années 2010, seuls les plus grands groupes du Golfe continuent d'investir (Emaar, EIIIC, Majid Al-Futtaim). Une analyse de détail des projets révèle cependant que la crise en a transformé la nature. Ceux-ci sont d'un calibre plus modeste, leur programmation financière est plus rigoureuse, et ils consistent pour la plupart en des extensions déjà programmées de projets existants⁹. Le second effet de la crise sur les projets immobiliers est le fait que les flux d'investissements du Golfe se concentrent sur les marchés estimés solides, c'est-à-dire les grands marchés démographiques¹⁰ – principalement, l'Égypte et le Maroc. Plus encore, au sein de ces pays, ce sont les territoires métropolitains qui sont privilégiés : sur les 11 projets post-2011, on ne compte que deux projets touristiques (à Marrakech au Maroc), tandis qu'au Caire ont été annoncés en 2012 cinq projets de complexes résidentiels, commerciaux et de loisir.

Les groupes privés du Golfe investissent également régionalement dans les secteurs de l'industrie de consommation et de la distribution. L'exemple d'Americana est particulièrement illustratif de cette évolution. Cette entreprise koweïtienne, fondée en 1964, est spécialisée dans l'agroalimentaire et dans les chaînes de restauration rapide. Depuis les années 1980, elle développe son activité à l'échelle du Moyen-Orient. Dans cette configuration, elle a implanté son siège au Caire en 1996, car l'Égypte représente alors non seulement le premier marché du groupe, mais offre aussi la base agricole, industrielle et logistique nécessaire à la production agroalimentaire des neuf marques du groupe (viande et poulet, conserves, produits laitiers, frites et légumes surgelés, chips apéritives)¹¹. Dans les années 1990, le groupe devient l'actionnaire majoritaire d'une compagnie hollandaise fabriquant en Égypte des frites surgelées (Farm Frites). Depuis la zone industrielle cairote de Six-Octobre, ses usines forment le plus grand site de production de frites au Proche-Orient, majoritairement exportées. L'opération est totalement intégrée, depuis la semence des pommes de terre sur l'une des plus grandes exploitations d'Égypte, jusqu'à leur emballage. Les usines du Caire fabriquent par ailleurs les deux tiers des produits viande du marché régional arabe d'Americana (sous le label Beefy), 75 % de ceux du poulet, ainsi que les produits Heinz (en joint-venture) et des marques de fromage. Enfin, Americana possède la licence de nombreux cafés et restaurants, et plus de 1 000 lieux de consommation sont implantés dans l'ensemble du Moyen-Orient au début des années 2000 : Costa Coffee, Saint Cinnamon, Fish Market, Gran Caffee, Baskin Robins, Subways, Hardees, KFC, Pizza Hut, Sabaru Pizza, TGIF... L'horizon de croissance du groupe s'étend dorénavant au-delà de la région arabe, en Afrique et en Asie Centrale.

9. Pour un bilan des mégaprojets, on se référera à Barthel, Vignal [2014].

10. Source : entretiens Damac Properties, entretien Majid al-Futtaim, Dubaï, 14 et 15 mars 2013.

11. Source : entretiens Americana, 10 avril 1998 et 12 mars 2006 ; site Internet du groupe (<http://www.americana-group.net/>).

La place des licences d'exploitation régionales dans le portfolio des groupes du Golfe nourrit en partie les dynamiques d'investissement à l'étranger. Le groupe émirati Majid Al-Futtaim (MAF) a ainsi construit une grande partie de son expansion régionale dans la distribution autour de sa licence des supermarchés Carrefour, qui sont présents dans 12 pays de la région sous forme de 56 hypermarchés et 53 supermarchés¹². Les stratégies de déploiement à l'échelle régionale sont semblables pour le groupe koweïtien Al-Humaidi qui détient la franchise d'Ikea et, après Beyrouth, vient d'inaugurer en mai 2014 son dernier magasin à Amman [Kuna, 2012].

Vers une nouvelle géographie économique de la région ?

La répartition des projets annoncés révèle une géographie différenciée des IDE, ce dont rend compte la carte 1. Présents dans toute la région, les projets d'IDE du Golfe distinguent en effet les pays du Machrek (Égypte et Levant), dans lesquels sont annoncés la grande majorité des projets : 69 % des projets pour 2003-2009, qui représentent 59 % des montants d'investissement pour 2003-2012¹³.

L'Égypte domine : c'est le premier pays récipiendaire des investissements des pays du Golfe dans la région, une caractéristique pérenne, avec 1,7 milliard d'euros investis en 2010-2012. Le Golfe est en deuxième position, derrière l'Europe (2,4 milliards d'euros) et devant la Russie (1,6 milliard) et l'Amérique du Nord (1,1 milliard)¹⁴. De 2003 à 2009, 158 projets golfeïques sont annoncés au pays du Nil (26 % du total des projets de la région). En Égypte, les projets d'IDE du Golfe ont pour caractéristique d'être relativement diversifiés, bien que la place des projets immobiliers y soit prépondérante. Au cours des années 2000, la Jordanie s'affirme comme le second pays récepteur d'IDE en nombre de projets (19 %) : une majorité d'IDE à dominante industrielle (industrie de consommation) et de services, ainsi que des projets immobiliers (résidentiels, commerciaux, de tourisme) ou d'infrastructures (nouvelle tranche de l'aéroport d'Amman) [Abdel Aziz, 2014]. Les destinations défrichées dès les années 1990 par les groupes arabes, notamment dans l'immobilier, telles que le Maroc (14 % des projets) et la Tunisie (7 %) sont, de ce point de vue, marginalisées, tandis que des destinations nouvelles émergent, comme la Syrie (14 % des projets) avant 2011.

Cette géographie différenciée est également celle de binômes entre un pays émetteur et pays récepteurs. L'Égypte est le premier pays receveur des IDE des Émirats (65 sur un total de 244) et de ceux de l'Arabie Saoudite (46 sur un total de 136). Le Koweït investit à parts égales (32 projets chacun) en Égypte et en Jordanie. En 2013, cet émirat est ainsi devenu le premier investisseur en Jordanie, avec des IDE qui atteignent 12 milliards de dollars. En effet, à l'inverse du Koweït,

12. Source : entretien M. Wicker, directeur général de Carrefour-MAF, 14 mars 2013, Dubaï, EAU.

13. Nous n'avons pas eu accès aux données Anima pour les montants des IDE des années 2009-2012.

14. Source : Noutary *et al.*[2012].

au marché restreint et entravé par des politiques contraignantes d'investissement, la Jordanie présente des atouts non négligeables : foncier accessible et bon marché, législations arrangeantes. Suite à d'importantes réformes, 13 secteurs sont désignés comme prioritaires en 2007 par la loi de promotion de l'investissement jordanien (Investment promotion Law). Ces secteurs (santé, éducation, transport et industrie), jugés vitaux, sont exemptés de taxes et douanes. Cependant, il est à noter que les investissements koweïtiens en Jordanie ne se font justement pas dans ces secteurs, jugés à faible rentabilité, mais plutôt dans la banque, la finance ou encore l'immobilier [Abdel Aziz, 2014], qui ne bénéficient pas des mêmes dispositifs incitatifs. Ils restent néanmoins intéressants pour les groupes koweïtiens, et la Jordanie ne met aucun obstacle à l'implantation de projets qui introduisent des liquidités sur le marché et stimulent le marché de l'emploi.

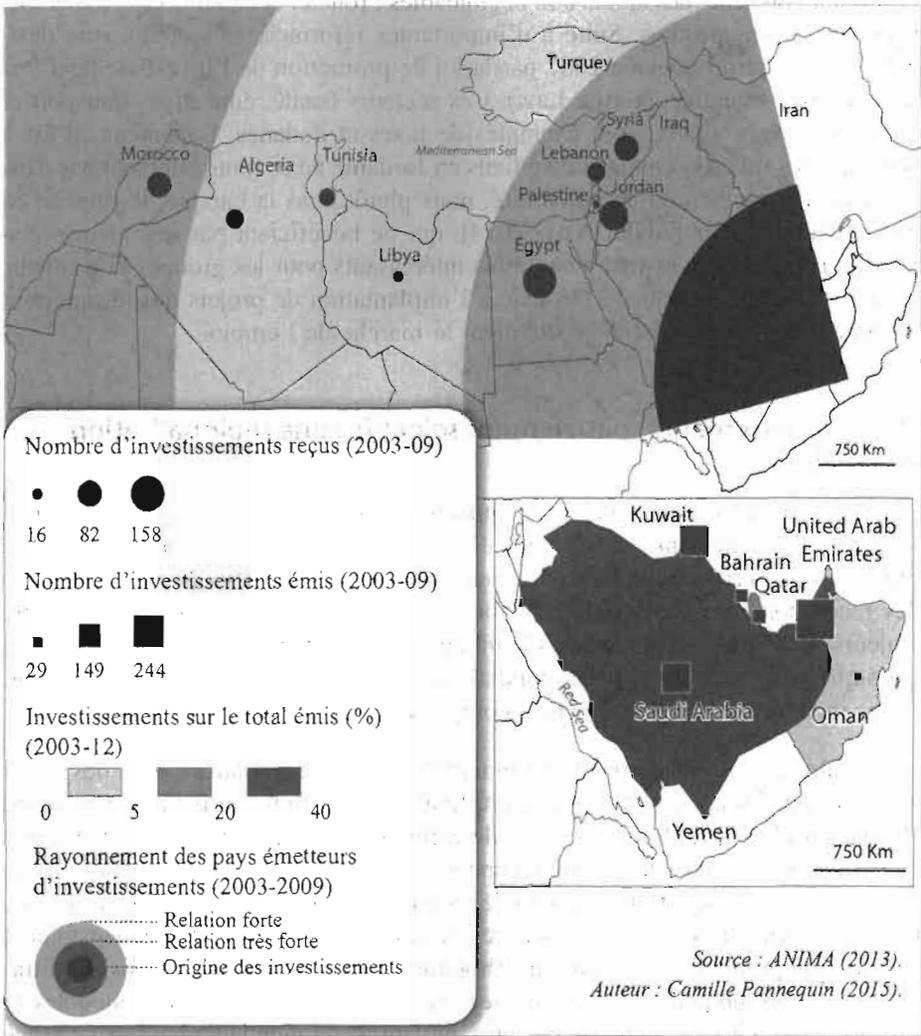
Des investissements spatialement sélectifs : une régionalisation en archipel

Les différenciations spatiales qui apparaissent sur la carte 1 montrent une sélectivité des IDE dans leurs choix de localisation, qui s'affirment aussi à des échelles plus fines. En privilégiant les zones métropolitaines et les littoraux, ils entraînent des recompositions territoriales à l'échelle locale dont les impacts peuvent être majeurs. Ils s'implantent dans des lieux qui appartiennent au répertoire désormais classique de la métropolisation mondialisée : grands projets urbains, *smart cities*, zones industrielles, zones franches, complexes touristiques, hubs aériens.

Localement, ils accompagnent l'émergence de fronts pionniers dans des zones non développées ou, au contraire, se greffent sur des structures spatiales existantes. Ils tendent alors à renforcer le poids de certains lieux éminemment stratégiques : places centrales (lieux de décision, concentration de sièges de firmes, haut niveau de services et d'innovation), espaces de production, espaces de consommation, etc. Ces lieux forment un réseau. Ils sont reliés entre eux par la circulation de capitaux (moyens de production), d'individus (hommes d'affaires, touristes, mais aussi travailleurs migrants), de biens et de services, ou encore de normes, modèles et images. En d'autres termes, les récentes évolutions du monde arabe dessinent une fragile et incomplète « économie d'archipel » telle que l'a décrit Pierre Veltz [1996] qui articule des centralités attractives entre elles, à différentes échelles. Par un effet cumulatif, ce processus accentue des inégalités sociospatiales déjà existantes. Les choix d'implantations des projets d'IDE y participent, car leur inscription spatiale se limite à quelques lieux.

De ce point de vue, les IDE des pays du Golfe n'ont pas une implantation spécifique par rapport aux autres types d'investissements étrangers directs. Ce qui les caractérise cependant, par rapport à ceux-ci, est qu'ils sont présents dans certains domaines (tableau 3) – comme celui des mégaprojets urbains par exemple, ou des grands *resorts* balnéaires, ou de certaines grandes infrastructures aux budgets imposants (par exemple, le port de Sukhna-Ain Sokhna en français – au sud

Carte 1 – Répartition des IDE du Golfe vers les pays arabes (2003-2012)



de Suez, qui appartient au groupe émirati DP World). Cette caractéristique les rend non seulement très visibles, mais leur confère aussi un impact structurant sur l'organisation spatiale locale et nationale en renforçant les logiques de métropolisation. À l'échelle régionale, elle favorise la mise en réseau de l'économie régionale et la structuration d'un archipel territorial polarisé par les pays du Golfe.

Une typologie des formes spatiales peut être établie, faisant ressortir les espaces privilégiés par les investissements directs arabes, en priorité dans les aires métropolitaines. Le cas du Caire illustre parfaitement cette concentration puisqu'en 2008, plus de 60 % des flux de capitaux en provenance des pays du Golfe y avaient été investis (soit 7 milliards d'Euros sur les 9 investis). Cette attraction

métropolitaine vaut également pour Tunis ou Alger, qui ont reçu en 2008 la moitié des flux d'IDE entrants sur le territoire national, tout comme pour la conurbation marocaine de Casablanca-Mohammedia-Rabat.

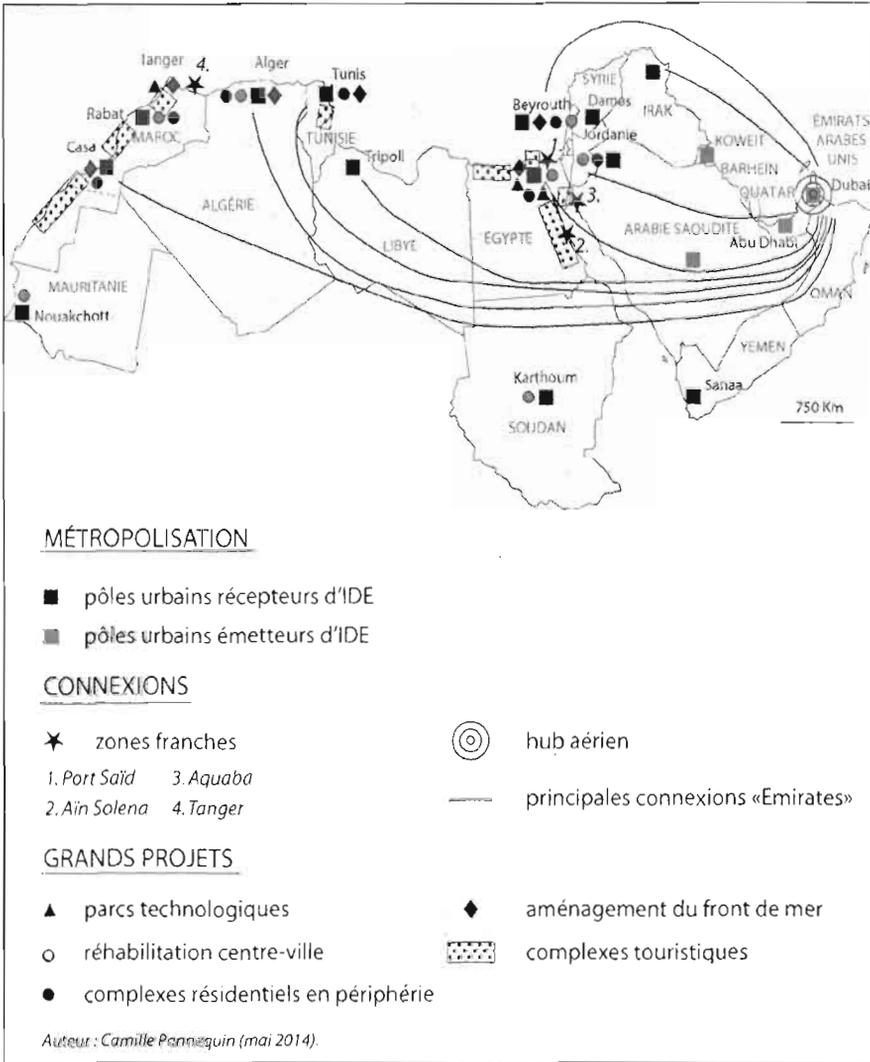
Les grands projets urbains sont nombreux à s'implanter dans les zones centrales ou péri-centrales des métropoles. Des groupes golfeques sont par exemple présents dans un certain nombre de grands projets d'aménagements des centres-villes : le projet Hay Riad à Rabat, le projet Al-Abdali à Amman, ou le nouveau quartier d'affaires ultramoderne Casa-Anfa à Casablanca. Le complexe commercial, résidentiel et d'affaires Citystars, du groupe saoudien Sharbatly a revivifié le quartier péri-central de Madinat Nasr, au nord-est du Caire. Il en va de même avec le projet de requalification du front de mer par la Marina de Casablanca [Barthel, 2008]. Cependant, la majorité des mégaprojets sont développés dans les zones périurbaines, qui offrent davantage d'opportunités foncières. C'est le cas des berges du lac de Tunis [Barthel, 2008] ou des récents aménagements de la vallée du Bouregreg à Rabat. Au Caire, la superficie de l'agglomération a triplé en vingt ans sous l'effet de la construction de compounds résidentiels et autres villes privées autour de New Cairo (est) et de Six-October (ouest).

Les parcs technologiques, technopoles et « business hub » sont d'autres formes spatiales, très circonscrites, qui essaient dans le monde arabe et viennent à leur tour renforcer les polarités métropolitaines. Des parcs sont dédiés aux activités *offshores* à Casablanca et à Rabat, et une ville de l'industrie, Automotive City, est née à Tanger. Aux portes du Caire, sur la route de Six-October, on trouve désormais un *smart village*, quartier spécialisé dans la technologie de pointe employant 35 000 personnes. Les investisseurs du Golfe n'en sont pas absents : à Amman, des Koweïtiens prévoient de développer une *smart city* dans le projet de redéveloppement du centre-ville « Al-Abdali downtown ». Les zones aéroportuaires peuvent également se révéler stratégiques : en Jordanie, Ikea a en effet fait le choix de s'installer à proximité immédiate de l'aéroport international Queen Alia d'Amman.

Enfin, les nouvelles zones industrielles constituent d'autres formes spatiales repérées dans la région et qui bénéficient de dispositifs fiscaux avantageux. C'est ainsi que les zones industrielles des villes nouvelles de Six-October ou de Dix-de-Ramadan, en marge de l'agglomération du Caire, sont devenues en l'espace de vingt ans les premières zones industrielles du pays en volume et valeur de production. Les investissements étrangers industriels se trouvent également dans les zones franches associées à des ports, sur le littoral méditerranéen (Port-Saïd en Égypte), ou les côtes de la mer Rouge (AïnSokhna en Égypte, Aqaba en Jordanie). Au Maroc, la nouvelle zone franche industrielle et plateforme logistique qui jouxte le port en eau profonde de Tanger Med, située à 14 km des côtes espagnoles [Barthel, Planel, 2010], accueille de grands groupes arabes ou européens, tel Renault-Nissan qui y produit chaque année 200 000 voitures.

Les complexes touristiques constituent d'autres formes spatiales, qui privilégient cette fois les littoraux méditerranéens, en particulier ceux à proximité des zones urbaines (littoral marocain, littoral tunisien dans la région de Tunis), et les pourtours de la mer Rouge en Égypte, et de la mer Morte en Jordanie.

Carte 2 – Des investissements arabes spatialement sélectifs



Certains espaces périphériques, voire très éloignés ou *offshore*, peuvent accueillir des plateformes, financées par des investisseurs étrangers, y compris Arabes, pour exploiter des ressources naturelles telles que le pétrole, les mines, l'or (exploitation *offshore* à Ras el-Bahr en Égypte, ou au milieu du désert à Bahariya) ou encore l'installation d'industries chimiques (Assouan).

Enfin, les connexions aériennes avec les pays du Golfe renforcent le processus de concentration territoriale de l'économie régionalisée et mondialisée et son corollaire, à savoir la mise en archipel des territoires urbains détenteurs de ressources et de richesses. Toutes les capitales du monde arabe méditerranéen sont par

exemple connectées à Dubaï par plusieurs vols directs journaliers, Dubaï dont la stratégie est de consolider sa place comme le principal hub de fret et de passagers (66 millions de passagers en 2013) entre la Méditerranée, l'Afrique et l'Asie du Sud.

L'insertion dans la globalisation apparaît donc comme un processus très sélectif, à la fois dans le temps et l'espace. Les formes spatiales que revêtent les IDE favorisent certains lieux, en délaissent d'autres, et transforment certains en de nouveaux fronts pionniers ou centralités. Dans le monde arabe, la typologie des IDE du Golfe confirme l'émergence d'une nouvelle économie en archipel où des projets qui semblent peu insérés à l'échelle locale sont pourtant articulés à d'autres par des flux économiques (de biens, de services, de capitaux, d'investissements directs) et de personnes. C'est à partir de ces lieux que repose et s'articule l'économie régionale du monde arabe.

Conclusion : une régionalisation économique partielle et discontinue

Les investisseurs du Golfe sont, à n'en plus douter, des acteurs incontournables de l'économie du monde arabe. Sans surestimer la taille de ces investissements par rapport aux flux dominants, en provenance de l'Europe (surtout pour le Maghreb) et, dans une moindre mesure, de l'Amérique du Nord, force est de noter qu'ils participent à la transformation des secteurs productifs et de services de la région, et de sa mise à niveau en termes d'infrastructures. En réponse à nos interrogations initiales, nous pouvons dire que ces investissements sont vecteurs d'une régionalisation économique polarisée par les pays du Golfe, qui est rendue possible par quatre facteurs (qui ne sont pas présentés ici selon un ordre d'importance). En premier lieu, la transformation des contextes économiques nationaux des pays récepteurs, qui ont engagé dans l'ensemble des politiques d'ouverture et de libéralisation économique favorables aux investissements étrangers, et dont l'une des conséquences a été la transformation des marchés de consommation, les rendant plus attractifs pour des investisseurs étrangers. En second lieu, le choix fait par les économies du Golfe de se diversifier et d'utiliser les investissements directs comme l'un des vecteurs de cette diversification. Troisièmement, l'utilisation du redéploiement des activités des groupes du Golfe vers les pays de la région pour les intégrer dans leur chaîne de production de valeur et de croissance. Enfin, l'appui apporté par la diplomatie régionale active des gouvernements des pays du Golfe.

Il ressort toutefois que cette intégration régionale par les investissements directs du Golfe est partielle et discontinue, asymétrique et sensible à la conjoncture. Elle associe réseaux de longue distance et formes de déconnexion territoriale de ses supports spatiaux. Il a en effet été souligné que ces IDE sont concentrés au sein de quelques lieux, et que les secteurs privilégiés sont loin de répondre nécessairement aux attentes des sociétés et aux exigences du développement des pays dans

lesquels ils s'implantent. Ils ont plutôt tendance à créer et accompagner de nouvelles demandes sociétales en lien avec les logiques de métropolisation.

Par ailleurs, si le monde arabe s'inscrit depuis bien longtemps dans la mondialisation, ne serait-ce qu'à travers sa position sur des routes stratégiques pour les transports maritimes mondiaux, ou ses ressources d'hydrocarbures et les conflits qu'ils suscitent, ces IDE définissent de nouvelles modalités d'insertion économique. Le monde arabe s'inscrit sous un nouveau jour dans la globalisation et le jeu économique mondial au travers de cette régionalisation des réseaux économiques, appuyée sur ces investissements Sud-Sud émergents.

Bibliographie

- ABAZA M. [2006], *The Changing consumer culture of modern Egypt, Cairo's urban reshaping*, Le Caire, Brill/AUCPress.
- ABDEL AZIZ M. [2014], *Rethinking FDI's and development : the case of Kuwaiti investments in Jordan*, Master 2 sciences politiques, Sciences Po Paris.
- ABDMOULAH W., LABAAS B. [2009], « Determinants of Arab intraregional foreign direct investments », *Journal of business and policy research*, n° 4, p. 138-169.
- AL-MEZAINI K. [2011], *The UAE and foreign policy : foreign aid, identities, and interests*. London, Routledge.
- AYARI C. [1991], « Les investissements de capitaux privés arabes au Maghreb et au Machreq », *Revue du monde musulman et de la Méditerranée*, n° 62, p. 136-140.
- BAABOOD A. [2009], « The growing economic presence of Gulf countries in the Mediterranean region », *Mediterranean politics/Middle East*, p. 203-209.
- BARTHEL P.-A. [2008], « Faire du "grand projet" au Maghreb. L'exemple des fronts d'eau (Casablanca et Tunis) », *Géocarrefour*, vol. 83, n° 1, p. 25-34.
- BARTHEL P.-A. [2010], « Arabmega-projects : between the Dubai effect, global crisis, social mobilization and a sustainable shift », *Built environment*, vol. 36, n° 2, p. 133-145.
- BARTHEL P.-A., PLANEL S. [2010], « Tanger-Med and Casa-Marina, prestige projects in Morocco : new capitalist frameworks and local context », *Built environment*, vol. 36, n° 2, p. 170-191.
- BARTHEL P.-A., VIGNAL L. [2014], « Arab megaprojects after the Arab Spring : business as usual or a new start ? » in STADNICKI R., VIGNAL L., BARTHEL P.-A. (dir.) « Arab cities after the "Spring" », *Built environment*, vol. 40, n° 1, p. 52-71.
- BELGUIDOUM A., PLIEZ O. [2012], « Construire une route de la soie entre l'Algérie et la Chine », in CABANEL P. (dir.), « Routes », *Diaspora, histoire et sociétés*, n° 20, p. 115-130.
- CHAPONNIÈRE J.-R. [2008], « Un demi-siècle de relations Chine-Afrique », *Afrique contemporaine*, vol. 4, n° 228, p. 35-48.
- CHAUDRY K.A. [1997], *The price of wealth : economies and institutions in the Middle East*, Ithaca (N. Y.), Cornell University Press.
- CHOPLIN A., FRANCK A. [2014], « Seeing Dubai in Khartoum and Nouakchott : "gulfication" on the margins of the Arabworld », in BROMBER K., KRAWIETZ B., WIPPEL S., *Gulf under construction, logics of urbanism in the Gulf region*, London, Ashgate, p. 271-284.

- CNUCED [2014], « Flux entrants et sortants d'investissement étranger direct, annuel, 1970-2013 », *Data center*, Genève, Conférence des nations unies sur le commerce et le développement : <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (page consultée le 11 août 2015).
- DAVIS M. [2006], *Le Stade Dubaï du capitalisme*, Paris, Les Prairies ordinaires.
- DEBOULET A., ROULLEAU-BERGER L. (dir.) [2007], *Villes internationales : entre tensions et réactions des habitants*, Paris, La Découverte.
- GRAY M. [2011], « A theory of "late rentierism" in the Arab states of the Gulf », *Centre for international and regional studies occasional paper* (CRIS), n° 7, p. 1-44.
- GRÜNTZ L. [2013], *Le Retour des citoyens. Émigration de retour du Golfe et évolutions sociales au Caire (1971-2011)*, thèse de doctorat en anthropologie, Paris, EHESS.
- HANIEH A. [2013], *Lineages of revolt : issues of contemporary capitalism in the Middle East*, Chicago (Ill.), Haymarket Books.
- HARDERS C., LEGRENZI M. [2008], *Beyond regionalism : regional cooperation, regionalism and regionalization in the Middle East*, London, Ashgate publishing.
- HARVEY D. [2001], *Spaces of capital : towards a critical geography*, London, Routledge.
- HERTOG [2010], *Princes, brokers, and bureaucrats : oil and the state in Saudi Arabia*, Ithaca, New York (N. Y.), Cornell University Press.
- HERTOG S. [2007], « The GCC and Arab economic integration : a new paradigm », *Middle East policy*, n° 14, p. 52-68.
- ILAHY N., SHENDI R. [2008], « Do the Gulf oil-producing countries influence regional growth ? The impact of financial and remittance flows », *IMF working paper*, WP/08/167 : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp08167.pdf>
- KAMRAVA M., BABAR Z. (dir.) [2012], *Migrant labour in the Persian Gulf*, New York (N. Y.), Columbia University Press.
- KENYON H. (dir.) [2013], *The 2014 preqin sovereign wealth fund review*, New York (N. Y.), Preqin and Pricewaterhouse Coopers, London : <https://www.preqin.com>
- KUNA [2012], « IKEA-Kuwait invests in new USD-55-mln store in Jordan », *Kuwait News Agency* (KUNA), June 5th : <http://www.kuna.net.kw/ArticleDetails.aspx?id=2245349&language=en>
- LAFARGUE F. [2007], « La rivalité entre la Chine et l'Inde en Afrique australe », *Afrique contemporaine*, vol. 2, n° 222, p. 167-179.
- LIPSEY E., FREDERIK S. [2011], « South-South FDI and development in East Asia », *IFN workingpaper*, n° 885, Stockholm, Research institute of industrial economics : <http://www.ifn.se/wfiles/wp/wp885.pdf>
- NOUTARY E., TABEL M., LUÇON Z., MORIN J.-F. [2013], « Les pays émergents investissent la Méditerranée. Bilan 2012 de l'attractivité des pays MED en matière d'investissement étranger », *Étude Anima investment network*, n° 65, octobre, Marseille.
- PAGES D., VIGNAL L. [1998], « Formes et espaces de la mondialisation en Égypte », in *Revue géographique de Lyon*, vol. 73, n° 3, p. 247-258.
- ROUSSEL C. [2014], « Frontières et circulations au Moyen-Orient en période de conflits. Reconfigurations entre phases d'ouverture et de fermeture », *Cahiers du Cemca*, n° 8 : http://cemca.org.mx/pdf/08_Cyril.pdf
- VELTZ P. [1996], *Mondialisation, villes et territoires : l'économie d'archipel*, Paris, PUF.

- VIGNAL L. [2007], « La “nouvelle consommation” et les transformations du paysage urbain à la lumière de l’ouverture économique : l’exemple de Damas », *Revue des mondes musulmans et de la Méditerranée*, n° 115-116 : <http://remmm.revues.org/3011>
- VIGNAL L. [2010], « The new territories of tourism in Egypt : a local-global frontier ? », *Cybergeo : European journal of geography* : <http://cybergeo.revues.org/23324>
- VIGNAL L. [2011], « Beyrouth, de la boutique au shopping mall : dynamiques métropolitaines et nouvelle géoéconomie au Moyen-Orient », in MERMIER F., PERALDI M. (dir.), *Mondes et place du marché en Méditerranée. Formes sociales et spatiales de l’échange*, Paris, La Découverte, p. 279-302.
- VIGNAL L. [2014], « Dubai on Barada ? The making of « globalised Damascus » in times of urban crisis », in BROMBER K., KRAWIETZ B., WIPPEL S., *Gulf under construction, logics of urbanism in the Gulf Region*, London, Ashgate, p. 259-270.

South Africa in African agriculture: Investment models and their dynamics towards a structured conquest

Ward Anseeuw*, Mathieu Boche**

The past few years have been characterised by a “rediscovery” of agriculture as a sector for strategic activity, particularly in Africa. Until then, agriculture had been gradually relegated in the public policy agenda, for which the myths of an essentially urban growth and provision of agricultural produce at a moderate cost contributed to chronic indifference. Likewise, private investors were discouraged by the low financial margins and the risks inherent to this activity [OECD, 2010; HLPE, 2011].

In 2008, the food price crisis led to a renewed interest in agriculture on the part of these actors. On the one hand, the national and international authorities recognised the urgency of the agricultural situation in developing countries. Although commitments have often not been met [OCDE, 2010], significant progress occurred. Since 2008, in the framework of the Maputo Agreement, eight countries are contributing at least ten per cent of their national budget to agriculture (compared with only four between 2004 and 2008); 30 countries have ratified their Comprehensive Africa Agriculture Development Programme (CAADP) national compacts; and the African Union (AU) was proactive in signing the AU Land Policy. Also, in 2009, at Aquila, US\$ 20 billion were promised by the G8 members for the fight against hunger, particularly through a focus on agricultural development [OXFAM, 2010]. On the other hand, this crisis has resulted in an awakening of the private sector. The structural evolution and projections regarding the agricultural sector (population growth, pressure on natural resources, dietary changes, and energy and environmental tendencies), coupled with the food price crisis of 2008, are questioning the myth of the permanent low cost of food commodities and are pushing investors towards agricultural activities [Anseeuw *et al.*, 2012]. Perceptions have changed: henceforth, agriculture presents interesting financial returns from an investment perspective. The financial crisis of 2009 strengthened this dynamic. Confronted with uncertainties affecting financial assets

* Ward Anseeuw, researcher, CIRAD.

** Mathieu Boche, ministère des Affaires étrangères et du Développement international.

(in particular, those of the American treasury), investors have since viewed the farming sector as a safe refuge.

Investment projects have multiplied and foreign direct investments (FDI) increased in agriculture on the African continent. UNCTAD's annual survey of investment trends reports that foreign direct investment (FDI) flows to African countries increased by 5 per cent to US\$ 50 billion in 2012 while global FDI was falling by 18 per cent [UNCTAD, 2013]. Despite the fact that agricultural FDI accounts for less than 5 per cent of overall FDI in Africa, it grew on average by 17 per cent during the 2003-2010 period, showing an upward trend [World Bank, 2011]. FDI includes foreign investment in land, agribusiness and water entitlements, and focuses on different components along the value chain, from primary production to farm inputs, and on food transformation and distributors, and investment may occur simultaneously in different components.

Besides many others, South Africa is one of the main investors in Africa, when the numbers of host countries and projects are considered [Land Matrix, 2015]. This paper will try to shed light on South Africa's agricultural and land investments in Africa. It will do so by detailing how these investments are structured, from a strategic and institutional point of view, and how they are effectively being implemented in and shaping the host countries. Beyond the project level, the paper will also show how these investments are orchestrated and how they evolve, often as a response to the difficulties and the realities on the ground.

Trying to make sense of the complexities of investors' dynamics, as well as of changing contexts and emergent processes, the paper is based on extensive empirical fieldwork. The latter allows grasping nuances by exploring the diverse nature, strategies and business and investment models implemented by investors, including their differentiated evolutionary dynamics. In order to do so, this paper draws upon similar empirical research focusing on institutional forms of organisations in agriculture in Latin America [Guibert *et al.*, 2011; Albaladejo, Arnauld de Sartre, Gasselin, 2013] and in Central Europe and Russia [Cochet, Merlet, 2011; Visser, Spoor, 2011]. To assess these forms of organisations of production, whether they are original or transformations of existing organisations implemented within new production environments, four variables were retained: the source of capital, the objectives of the farm, its production model and the internal organisation of activities, and the degree of vertical integration within the value chain [Olivier-Salvagnac, Legagneux, 2012]. Building on this approach, a typology of investment and business models has been developed. Analysing these investments, assessed in a dynamic perspective, allows one to better understand the nature and trends of South African interventions in agriculture in other countries in Africa.

Due to the sensitivity of the topic, mainly due to the lack of transparency of certain deals, the dearth of knowledge regarding these activities and the negative press that surrounds them, access to the information – particularly regarding investors and their investment models – is often complex. Two original methods and partnerships were established to overcome this difficulty. The first was

characterised by collaborative projects with the Nepad Business Foundation and the Southern African Confederation of Agricultural Unions (SACAU) – both of which represent major investors in the region such as Agri-SA and the South African Commercial Farmers' Union. It assessed strategy developments for “successful” large-scale agricultural investments in Africa. This methodology made it possible to approach investors. The second involved a long-term hosting position within strategic ministries, enabling the establishment of a more participatory and inclusive agricultural investment framework from the host country perspective. Implemented in Mozambique with the National Directorate for the Promotion of Rural Development (DNPDR),¹ this approach allowed participating in meetings with host country officials (including policy and implementation officials) involved in negotiations at all levels regarding land and agricultural investment. It also allowed organising focus groups with local community members affected by investments, and facilitated access to official data on large-scale agricultural projects and land rights applications.

The fieldwork was conducted during six visits to Zambia and the Republic of Congo between March 2012 and August 2013, as well as one year field work in Mozambique. In total, 41 projects were assessed (37 in Mozambique, 3 in Zambia, and 1 in the Republic of Congo) through the implementation of surveys including questions on access to land (process and cost), objectives of the project, organisation of the production, and costs and outputs of the project. In addition, over a hundred semi-structured interviews with key stakeholders (farmers, investors and agribusiness representatives, host country officials, local community members and experts) were realised. This paper extensively draws from the literature to complement the empirical findings of the authors. While the secondary data and key informants' interviews led to a broader understanding of the significance and macro-economic and geo-political aspects of the observed trends, the data collected on the ground allowed us to understand better investment projects setups, their objectives, strategies and concrete implementation, as well as their challenges. The data also enabled us to estimate the level of failure² of these investments and how investors cope.

The next section of the paper describes how South Africa engages in agriculture in Africa. It presents the different models according to which the country is presently conquering the agricultural sector on the African continent. The third section reflects on the trajectory and evolution of South African foreign agricultural investments, detailing their high number of failures, their need to integrate vertically and how a more organised momentum is presently taking shape. The paper concludes with a reflection about South Africa's presence in and its impact on agriculture in Africa.

1. A long-term relationship has been developed in Mozambique with the National Directorate for the Promotion of Rural Development (DNPDR), linked to the ministry of State Administration. Within the National Directorate's “Land and Natural Resources Programme”, a programme entitled PRO Parcerias aims at creating inclusive and sustainable partnerships between local communities and agricultural investors.

2. A project is considered as a “failed project” in any of the three following situations: I) the investor did not manage to obtain the right to use, control or own the land; II) the management team has abandoned the farm for more than a year; III) the investors left the project.

South Africa in African agriculture – Different investment and production models

South Africa's agrarian and corporate capital has been looking for opportunities in other African countries, particularly since 1994, the date of the first democratic elections. The end of apartheid and the subsequent liberalisation of the economy have opened up many new opportunities for the export of South African capital in agriculture and agribusiness [Bernstein, 2013]. Agriculture and agribusiness together presently contribute to exporting the South African agricultural model across the continent [Hall, 2012]. This spread has taken place through three different modalities and phases: the export of farmers, expertise and agribusiness.

The first modality is the export of farmers. For several decades, independent South African farmers have settled down in other parts of Africa. One of the most mediatised settlements was the one in the Republic of Congo in the 1990s (particularly since some of these farmers, who fled during Congo's civil war, are trying again to settle down at Dolosi, about 100 km from their first endeavour) [Hall *et al.*, 2015]. The trend has accelerated significantly over the last ten years, particularly since the surge of interest in farm land related to the food price crisis in 2008-2009 [Anseeuw *et al.*, 2012]. Although quantification estimates remain sketchy, they illustrate the same increasing trends. The Land Matrix [2015] data base includes forty-two South African large-scale land deals³ either under negotiation or concluded in nine countries, with a total area of 784,024 ha acquired in the concluded deals. According to Agri-SA (personal communication, 2013), South African farmers are currently present in 28 African countries, with up to 800 South African farmers having tried to settle in Mozambique and 300 in Zambia. These farmers have acquired (or have tried to acquire) a few hundred, or in some cases several thousand hectares in order to develop a production model based on the South African commercial farm model. Some of these farmers "lost" (*i.e.* sold at market value) their farm(s) due to South Africa's land reform programmes, while others have been progressively squeezed out of the South African market in the wake of the country's post-1994 liberalisation and of the cancellation of direct support measures to white farmers. Many of these farmers retain agricultural activities in South Africa. Thus, settling and developing agricultural activities abroad is not always a last resort; it is also a way for these farmers to benefit from cheap land and labour while expanding their activities and conquering new and less developed markets.

The second modality is the export of South Africa's agricultural expertise. In the present context of a changing agricultural sector in Africa, characterised by high competition between investors interested in farmland for large-scale farming, there is a clear premium on management skills. There is an increasing demand from investors acquiring land in Africa for the skills in farm management of South

3. A large-scale land deal entails a transfer of rights to use, control or own land through sale, lease or concession of an area of 200 hectares or more (Land Matrix, 2015).

African commercial farmers [Hall, 2012]. Agri-SA, the South African agricultural industry association, has emphasised that its members have been invited, either as farmers or as managers, by more than 42 countries in Africa (AgriSA, personal communication, 2013).

The country's corporate capital has recently started being interested in agriculture.⁴ Corporate companies have been searching for new markets and investing in other African countries for a long time, but these major South African economic actors are now expanding towards less developed agrarian economies on the continent. The South African agribusiness specialised in farm inputs (Pannar and Omnia), processing (Illovo and Tongaat-Hulett), packaging (Westfalia) and integrated service providers (Unitrans), as well as several of the now privatised former cooperatives, in particular AFGRI and Senwes, are developing and supporting activities all over southern Africa and beyond, offering their financial and technical services. Also, South Africa's major retailers and supermarkets are presently mushrooming beyond the country's borders, with the Checkers group, Woolworths and Pick'n Pay leading the race. Outside South Africa, Woolworths – South Africa's luxury retail store – currently has 46 stores in ten African countries, namely Botswana, Namibia, Lesotho, Swaziland, Ghana, Kenya, Tanzania, Uganda, Zambia and Mozambique. They are presently also opening stores in Nigeria and Angola⁵ [ICE, 2013].

These different export modalities led to the identification of six South African agricultural and land investment models. Presenting the latter seems necessary to refute the existence of "one South African model" as well as to better grasp the divergence of actors and strategies with regard to foreign agricultural and land-based investments. At the two extremes, according to the degree of integration, setups that are more traditional are found: the independent farming model and the agribusiness – estate model. In between, a number of hybrid forms are developing – mainly as an adaptation strategy to relatively new agricultural environments and market constraints. The latter are: the cooperative model, the land transformation firm model, the asset management model and, finally, the contracting model (Table 1 below). In addition, several of these models, depending on the prominence of certain intrinsic characteristics or on how they adapt and evolve, can present variants such as the associative variants of the independent model or the nucleus-estate, the "ready to operate plantation" and the "ingrower scheme" sub-models associated with contracting models.

4. Although South African corporates have been operating in Africa for decades (particularly in the mining sector), their engagement in agriculture is rather recent.

5. Also see: Jaco Maritz, "Woolworths adopts new business model for African expansion", September 13 2011, <http://www.howwemadeitinafrica.com/woolworths-adopts-new-business-model-for-african-expansion/12295/>; or The Economist's "The grocers' great trek", <http://www.economist.com/news/business/21586551-sluggish-home-market-pushing-south-africas-big-retail-chains-northward-grocers-great> (visited on 15/02/2014).

Table I – The Different Large-Scale Land Acquisition Models

	Degree of vertical integration	Type of production	Objective of the project	Source of capital
Independent farmer-entrepreneur	Agricultural production/processing	Plantation crops (horticulture, tobacco, banana)	Agricultural production	Individual financial resources
Cooperative farming	Collective agricultural production	Annual crop production and diversification (2 nd stage of the project)	Agricultural production and export of expertise	Individual financial resources and support from the Union
Land transformation firm	Land preparation	Biofuel plantation crops (jatropha)	Short-term financial benefit and appropriation of the land rent	Financial partner involved
Agrifirm and asset management company	Agricultural production/processing	Plantation crops	Agricultural production and Short-term financial benefit	Financial partner involved
Agribusiness with contract farming	Agricultural production/conditioning	Seasonal crops (soy and high quality horticulture)	Agricultural production, secured supply for retailers	Other industrial activities of the company
Agribusiness Estate	Agricultural production/processing/conditioning/distribution	Plantation crops (sugarcane, trees) or livestock farming	Export of corporate farming and value chain	Other industrial activities of the company

Source: Based on authors, 2013.

Independent Farmer-Entrepreneur model

This model is based on the establishment of large, independent family farms, mainly based on South Africa's commercial farm model. Its significance is a specificity of South African farmers, related to their geographical and historical presence.

Common characteristics of this model are: Firstly, land is acquired at the local level, often negotiated through local authorities. The areas acquired vary from a

few hundred hectares to a few thousand hectares (generally less than 2,000 ha). Secondly, these farmers develop their activities independently, bearing the production costs and risks. As such, these farmers focus mainly on basic market production, going for the more profitable market opportunities, whether they are domestic or international. In the majority of the cases, farmers tend to produce for domestic markets as, compared with foreign markets, demand is often high, prices received above international prices (since domestic prices are based on international imports for a large majority of products) and transaction costs, particularly transport, are lower. In some cases, transportation costs are too high a barrier for entry, preventing these farmers from exporting. Thirdly, the investment capital originates mainly from previous savings or their still on-going activities (mainly in South Africa). This is related to the major difficulties these farmers face in accessing financial services; high interest rates in most African countries, and the lack of track records in the countries where they are planning to develop their activities lead banks, in both their home and host countries, to be reluctant to provide working capital. Lastly, farmers generally focus on high-value-added commodities produced according to labour-intensive farming systems.

Cooperative Model

Another South African investment model observed in Africa relates to the establishment of cooperative farmers' structures facilitating the development of farming operations in the host country. This cooperative model is often based on multi-level governance structures, varying from agricultural unions, established in the country of origin and developing activities abroad, to the development of farmer cooperatives and the establishment of farmers with collective and individual operations in the host countries. Analysed examples of this model engaging South African farmers are Congo-Agriculture in the Republic of Congo and AgriSA-Moz in Mozambique, both related to the South African union of (mainly white) commercial farmers, Agri-SA.

These cooperative structures have several roles. Firstly, they represent the interests of the farmers engaged abroad. Secondly, they negotiate with national authorities on behalf of the farmers in order to obtain access to land and benefit from certain advantages (level of tax, insurance, support for infrastructure development, import/export benefits, etc.). The latter are seen in the Congo and Mozambican cases, which are embedded in bilateral investment treaties. In the case of Congo Agriculture, one of the first steps was the signature of a bilateral investment treaty between South African and the Congolese authorities in May 2010 [Hall, 2012]. Also, cooperative structures contribute to the establishment and support of the productive base (cooperative setup, *i.e.* screen farmers, coordinate farmers, secure funding, empower members technically and institutionally, etc.). For example, the financial resources come from a loan made available by Afgri, a South African former cooperative now acting as a financial intermediary. This is made possible by the loan being taken collectively by the cooperative structure, backed by the

mother union and internationally. The initial loan is used exclusively for cooperative elements, such as overall infrastructural development and common farming activities. Secondly, the cooperative structure facilitates contractual arrangements for the off-take of the production, through its government contacts, the identification of off-takers, and through its negotiation power with the third parties and the creation of a collective brand for commercialisation [Favrot, 2012].

On average, the total area concerned depends on the number of farmers involved, but generally covers several tens of thousands of hectares (10,000 ha-80,000 ha). Part of the farm and its activities are managed in common, while others are implemented on an individual basis.

Land Transformation Firm

This model has the objective to make available a ready-to-start large farm operating in food or biofuel production on the international market in approximately three years (hence, the 1,000 day model). This model is one of the responses to the overall commercial pressure on land dynamics, in particular related to the *jatropha* promotion measures implemented in several African countries since 2004 [Schut, Slingerland, Locke, 2010]. The rationale of this hybrid model is thus based on an anticipation of a future demand for land for food and biofuel production and on the significant increase of land value at the time the farm is ready to produce (and can be sold to an agribusiness company or an investment fund) – hence the categorisation of this model as “land speculation”.⁶

In this model, South African participants merely act as an intermediary. On the one hand, a developer, *i.e.* often a South African consultant/entrepreneur locally integrated but with strong foreign business linkages, secures large-scale land rights. On the other hand, a “financer”, generally a foreign agribusiness (usually listed on a stock exchange market), investment funds or private equity investors, provide the financial resource (without directly engaging in the operations). The developer is either in charge of all the activities (in order to reduce risk) or, as is often the case, subcontracts parts of the activities to service providers.

The Inhassane plantation and project C3 in the Inhambane Province in Mozambique,⁷ for example, developed by a well-integrated South-African developer, was sold according to this framework to Italian investors.

6. This model is similar to those found in South America (mainly Argentina) [Rabobank, 2011]. Rabobank's Industry Note describes this as a “land transformation model” and emphasises that, “although they grow crops and own a feedlot and slaughterhouse, their main focus is on land transformation, developing farmland with productive potential and selectively selling those properties where values appreciation has been realised” [Rabobank, 2011, p. 3]. This shows that the “1,000 day model” is not new in the economic literature, though its implementation in Southern Africa is.

7. For more information regarding these projects, see: landmatrix.org.

Agrifirm and Asset Management Companies model

This model is characterised by the use of an asset management company as a link between financial and business corporates willing to invest in agriculture.

Here again the South Africans play an intermediary role, as many asset management companies are South African, are based in South Africa, or are managed by South Africans. This is directly related to their African base, as well as their (recognised) expertise in developing agriculture on the African continent. It is also explained by South Africa's more advanced and stable financial system: While the production is delocalised (Mozambique, Zambia, etc.), investment funds, and more particularly the asset management companies, tend to reduce investment risk by being based in more stable and well-established countries, such as South Africa. Based and managed from South Africa, the asset management company takes the lead in defining and establishing the project (although the effective implementation can still be outsourced). The financiers, on the other hand, are (South African and/or global) investment funds willing to invest in agriculture. Several types of investors, presently negotiating their engagement or already actively involved, through South African asset managers, were identified, including: endowment funds (Emvest in Mozambique); corporates (Tata Investment Corporation), listed funds (Trading Emission PLC, Zeder-Chayton in Zambia), private equity funds (BSX) and development finance institutions (Phatisa with funders such the French Co-operation and the African development bank in Ghana...). As financial institutions, they do not directly engage in the agricultural activities.

Focusing on financial indicators (mainly high- and short-term returns on investment), these financial corporates prefer large-scale commercial and mechanised agricultural projects, covering between 5,000 and 10,000 ha without outgrower schemes. In addition, they generally use advanced risk management strategies and focus mainly on more lucrative markets (often South African or export), although – due to often-higher output prices in the host country – many asset management companies are increasingly focusing on local markets. As such, while Emvest initially produced primarily for its home base and retail hub in Midrand (South Africa), it is now developing its activities around retail opportunities with locally based supermarkets.

Agribusiness With Contracting Model

The main characteristic of this model is its structuration around contractual arrangements for production. This model can exist in its most simplified format, such as contract farming, or as more complex institutional arrangements, such as the nucleus – estate models centred on agribusiness, which are partly integrating primary production activities and partly procuring through contractual arrangements with local (or foreign) farmers (for example: South African Breweries-Miller in Tanzania, “ready to operate plantation” sub-model – production contract under which the agribusiness develops all the activities in exchange for access to

land – Colin, 2013), or even as an ingrower sub-model (consisting of independent farmers or agribusiness that acquire land for their own production and providing – unused – portions of land to selected local farmers or employees to cultivate). Every sub-model has its own organisational characteristics, depending on the terms of the contract. However, they all imply some common aspects.

The main aim of the agribusiness entering primary production is to secure a supply of production at a lower and more stable price (compared with the prices on the present global markets), often in order to sustain the significant investments in (processing) facilities in which they are engaged.⁸ Their strategy is then based on a trade-off between their own production (which implies production risks), contractual arrangements with local farmers (with a certain level of transaction costs), and procurement on the spot market (characterised by quantity and price fluctuations).

Here, the role of South Africans is two-fold. In many cases, it consists of South African agribusiness or corporates⁹ expanding or diversifying their markets and establishing elsewhere on the continent to increase production and to ascertain local presence. However, many of the contract farmers in these cases are South African independent farmers.

Agribusiness Estate

The agribusiness estate model is characterised by the full vertical integration of the different segments of an agricultural value-chain, mainly through foreign – in this case South African – multinationals or foreign stock markets listed enterprises.

The South African case relates to large private agribusiness expanding their markets and portfolios, in comparison with the foreign parastatal companies aiming at securing access to agricultural commodities for food security in the country of origin [Cotula, 2012] or the former colonial structures that are being revitalised by the host government by recalling and redeveloping old and faded ties (the case, for example, of Portuguese sugarcane plantations and mills in Mozambique). These very large projects (often more than 10,000 ha) often rely on irrigated crops, are highly mechanised and involve capital-intensive business models.

This investment pattern of agribusiness arises within a recent tendency of certain transformation industries to integrate primary production. According to Vermeulen and Cotula [2010], this situation can be explained by a reversal of the

8. This is the case for the sugar industry, for example, where the mills have to turn a certain number of hours a day in order to be economically viable.

9. Interesting to note is the engagement, directly or indirectly (for example, financing of such models) of non-agricultural businesses on the basis of similar models in agriculture (for example, besides supermarkets, breweries such as SAB-Miller in Tanzania, mining, marketing and transport companies have been engaging in primary agricultural production).

risk/profit relationship within the production chain: whereas primary production until now constituted the main risk factor, with profits returning particularly to downstream actors, increasing agricultural prices now tend to invert the relationship. Such processes have been accelerating since the world food price crisis, the reduction of world food stocks, and the increase of basic food commodity prices and volatility in 2008–2009, and have occurred mainly as a result of the aim to reduce costs and secure procurement.

This is the strategy for certain fruit and vegetable transforming enterprises, and integrated beef and other meat producers, but more particularly for crops which necessitate direct and investment-intensive transformation, as is the case for sugarcane production, for example. South African companies, such as Illovo, Tongaat-Hulett and TSB, are very well established in the Southern African region and beyond.

The trajectory of South Africa's foreign agricultural investments – A difficult start seemingly gaining structured momentum

Despite the differences highlighted above, the models converge in their trends: a high investment failure rate, a tendency to increase value-chain integration and a more structured momentum developing presently.

A large majority of investments are failing. The rush back home

It is now well known that a high proportion of South Africa's agricultural and land investments reported and announced are never implemented. Many deals were mere announcements (often too quickly highlighted in the press as effective land deals), and other investors expressed interest or even started the process to get access to land, but abandoned the project along the way [Anseeuw *et al.*, 2012; Land Matrix, 2015].¹⁰ But even among the projects that did manage to kick-start, obtained formal land rights and started establishing their project, there is a high level of failure¹¹. For example, an analysis of the agricultural projects approved between 2007 and 2012 in four Mozambican provinces (Sofala, Manica, Zambezia and Nampula), of which the large majority are South African, details the failure of 63% of the projects [Boche, 2014] This level of failure is particularly high for the projects dedicated to biofuel production (77%) and for the independent farmer model, as a large number, actually a large majority, of the latter [Land Matrix, 2015], failed even before effectively starting to produce [Boche, Anseeuw, 2013]. Similar observations illustrate the high number of agricultural investment failures in other African countries.

10. The Land Matrix monitors deals since 2000, representing a time frame allowing for a dynamic analysis.

11. Besides in-depth calculations by the authors of the (often negative) net added-value and internal rates of return of these investments [Boche, 2014], a project is considered a "failed project" in three situations: see note 2 in p. 51.

Several reasons explain this high rate of failures [Boche, Anseeuw, 2013]. First, there are the high settling and transaction costs required to establish a business in Africa. Not only are the “doing business” environments rather lowly rated for most African countries, settling into an environment where basic infrastructure is lacking leads to huge and often underestimated costs. What are often public goods (such as roads, electricity, etc.) are, in these situations, entirely left to the initiative and the cost of the investors. The second reason is the technicality of the projects. Most of the investors – including the South African ones who claim to know how to farm in Africa – underestimate the technical and managerial difficulties related to the implementation of large-scale agriculture in often-difficult ecological, bureaucratic, political and socio-economic environments. The case of the South African farmers in Congo illustrates the latter. Affected by several overlooked technical issues such as tropical maize pests, their productivity remains far below expectations, leading to difficulties in honouring loans and contractual arrangements and to a quasi-collapse of the Congo-Agriculture endeavour. Third, the lack of financial resources and services leads the projects into a “cash trap”. The financial services used by these projects come from more established economies, such as South Africa or other developed countries. Local financial services are very expensive and often not adapted to investors, especially in agriculture, settling in foreign countries with less developed agrarian economies. Fourth, there is a lack of well-developed local markets to buy inputs and commercialise production. Exports markets are often difficult to reach, transport costs are high, and norms and non-tariff barriers frequently impact on the individual farmers who can only deliver relatively low volume and irregular production (particularly in the early phase). The example of the import ban into South Africa of bananas and other fruits produced by South African farmers in Mozambique, attributed to fruit fly related pests, is an illustration of the latter.

The high failure rate depicts a “not-so-rosy” story with regard to agricultural and land investments in Africa [Boche, Anseeuw, 2013]. These failure rates are not specific to South Africans, but the way they deal with them is unique. Whereas failing foreign investors usually tend to abandon their investment, return home or invest somewhere else, the South African investors are there to stay. They present their investments in terms of pan-African solidarity and an attempt to develop their own continent and transfer skills [Hall, Anseeuw, Paradza, 2015]. Many South African farmers, particularly independent farmers, are known for their resilience, while others try to change their investment model. This leads the investors to rapidly change their strategies, and makes the typology presented above dynamic.

Changing Strategies and Vertical Coordination

After the peak of the initial land rush in 2008-2009, during which many initiatives failed, changes in strategies have occurred. Their proximity, physical presence on the ground, and knowledge of the African continent (although they tend

to overestimate it) give South Africans an advantage over other foreign investors, such as those from China, South Korea, Britain, and the US.

Unlike those who rush home, many of the struggling independent South African farmers abroad tend to convert and offer their expertise. They are being attracted as farm managers, consultants/intermediaries, or fund managers by other investors, often international investors, such as investment funds or asset management companies seeking South African agricultural expertise.

Moreover, South African investors presently adapt their investment models. Several tendencies can be observed. Many independent farmers form associations, generally between themselves, but also with local farmers. These associations allow them to engage in collective action, to benefit from economies of scale, and to reduce transaction costs. They also endeavour to set up the new farm structure abroad as an auxiliary farming activity, as an extension of their farming activities in South Africa. This setup allows the newly settled entity in the host country to benefit from continuous financial support (avoiding the dependence on host country loans or alleviating the financial pressure related to the long – often unproductive and thus costly – settlement period), and from technological and stock transfers, developed market channels, etc. Others will implement activities according to a more cooperative model, allowing them to benefit from bilateral agreements and more organised structures (as detailed in the typology) [Boche, Anseeuw, 2013].

Other models, especially the South African asset management and contracting companies, tend to have a higher degree of coordination and vertical integration. This is the case of Emvest, for example: initially only engaged in primary production abroad but endeavouring to secure its own market linkages, it is taking charge of the fresh products sections of the newly planned (South African) SPAR supermarket in Beira (Mozambique). These asset management companies, particularly those who are not able to vertically integrate on their own, are now looking for business corporates with experience in agribusiness value chains – sugarcane multinational companies, fertiliser producers or food and oil processors – to finance their projects, as well as to overcome certain of their obstacles such as market access.

South African investments therefore lead to an increased tendency towards increased coordination and vertical integration. Not only is there an increasing degree of integration from the first independent farmer model towards the last agribusiness estate model, but the tendency is also observable within each model. This integration process encompasses the farm itself, but also often integrates parts or even the entire chain of agriculture-related activities.

The approach is not new. South Africans are drawing here from the experience of several agricultural export sub-sectors such as coffee and cotton, particularly in Latin America (Argentina and Brazil), which are already structured according to this model [Rabobank, 2011] and from other foreign investors operating in

global, integrated and often closed value-chains and enclaves [Ferguson, 2005]. Although the South Africans tend to distinguish themselves by their more-anchored strategies, the failures, (market) imperfections, and obstacles on the ground push them to converge toward more global practices and trends of vertical integration [Reardon *et al.*, 2009].

Structural Momentum, Organised by and From South Africa

While South African investors adapt their investment models and strategies according to local conditions, the export of South African farmers, expertise and agribusiness are on track to better complement each other. These dynamics and their complementarities presently structure a broader wave of a more organised expansion of South Africa's capital into Africa's agrarian economy. A coordinated momentum seems to have gained speed in the last two or three years. Several elements explain and illustrate this.

Firstly, based on their experiences in Congo, Agri-Sa is organising the sector, and more particularly South African farmers abroad, in order to expand their activities. It does so by accessing land and negotiating favourable conditions with the host countries' governments, as well as facilitating access to finance, support services and contracts by, beside other strategies, partnering with agribusiness [Hall, 2012; Boche, Anseeuw, 2013]. For instance, Agri-SA has not only formalised agreements with AFGRI in support of their activities in Africa; they have also formed a recognised structure in Mozambique, AgriSaMoz, and are engaging in similar initiatives in Zambia and Ethiopia, among others, organising the sector and their activities. Agri-Sa, with the aim of generalising more coordinated activities at the African level, has recently established its Agri AllAfrica platform.¹²

Secondly, this momentum is reinforced through the involvement of South African or South African-based financial capital, looking to conquer new markets and develop their activities in gradually more deregulated and liberalised economies. This momentum has certainly accelerated during the last decade through the expansion of the country's financial capital [Bernstein, 2013]. In agriculture, this is mainly illustrated by the three South African commercial banks (Standard, ABSA and Standard Chartered) that support the expansion of South African farmers through the continent [Hall, 2012]. It is also illustrated by the export of financial capital through institutional investors or financial actors, such as asset management companies. While based in South Africa (although they may depend on international funds), the large majority of these companies are developing projects in (southern) Africa and are trying to expand their activities on the continent. Emvest is one of the most telling examples of this phenomenon. At first, the fund acquired land in several African countries and started to raise financial capital in South Africa and abroad to develop farming activities, with the aim to supply their retail facility in South Africa. Then, they started to develop retail

12. <http://www.agriallafrica.com/>

opportunities with supermarkets based in the country where they invest. In this context, they are in charge of the implementation of the Pick'n Pay network in Mozambique and are trying to implement contract schemes with fruit and vegetable local producers.

Thirdly, information platforms are getting organised in order to promote and facilitate the conquest of the continent, in the name of the necessary economic expansion and economies of scale in an increasingly competitive world. *Agri4Africa*¹³ and *How we made it in Africa*,¹⁴ both established in 2010, are opening up "Africa's agribusinesses information highways", aiming at South African as well as foreign investors with an interest in agriculture on the continent.

Lastly, the South African Government is also active, promoting the export of its actors, markets and models. The national government has engaged in the negotiation and establishment of several bilateral investment treaties (BITs). In the last three years, BITs were signed with Angola, Cameroon, DRC, Gabon, Guinea, Ethiopia, Madagascar, Mauritania, Namibia, Sudan, Tanzania, Zambia and Zimbabwe. Representing "Agreement[s] on Promotion and Reciprocal Protection of Investment", they often associate memoranda of understanding on "Co-operation in the Field of Agriculture" [Hall, 2011]. In addition, as part of South Africa's financial liberalisation and deregulation of cross-border capital flows in the framework of the financialisation process of its economy, the South African Government promotes capital flight legislation to promote international capital flows in and out of its economy. Provincial governments are also part of it, as illustrated by the drafting of an "International Relations and Africa" strategy by the International Relations Directorate in the Department of the Premier of the Western Cape Province. This document "provides the analysis and framework for ensuring a coherent and meaningful approach in the Western Cape's bilateral relations on the continent and build on the solid foundation already in place".¹⁵ This was clearly emphasised during Africa Day, a platform organised by the Western Cape Government, which gathered various government departments, investors, businesses and service providers, promoting and "driving to create opportunities for growth and jobs by positioning the region to benefit from the untapped trade and economic potential available in the rest of sub-Saharan" Africa.¹⁶

South Africans thus play an active role in organising African countries' agricultural sectors. They also act as intermediaries for global investors, who see South Africa as a stepping-stone, or South Africans as facilitators [Anseeuw, Ducastel, Gabas, 2011]. Through these evolutions and initiatives, a "pioneer" front of isolated farm initiatives is evolving towards a more organised agricultural front – an evolution that is needed for the South Africans, in particular the

13. <http://www.agri4africa.com>

14. <http://www.howwemadeitinafrica.com>

15. <http://www.info.gov.za/speech/DynamicAction?pageid=461&tid=107678>

16. <http://www.info.gov.za/speech/DynamicAction?pageid=461&tid=107678>

more independent ones, to overcome the difficulties of investing in agriculture in Africa.

Conclusion: Towards a South African initiated agrarian transformation in Africa?

Although South Africans have been engaging in various sectors in Africa for many years, particularly since 1994, the date of the first democratic elections and the subsequent liberalisation of its economy, the country's agrarian and corporate capital has also been looking for opportunities in agriculture in other African countries. This has accelerated during the last decade through the expansion of its financial counterpart (although the latter is often globalised, it has a base in South Africa) and, in agriculture, through the rise in interest in farmland and farming following the food price crisis of 2008-2009.

South African farmers and investors, through the export of farmers, expertise and agribusiness, have developed different production and investment models to implement in agriculture across the continent. A single South African model does not exist. However, the large number of independent farmers trying to settle in other African countries is specific to South Africa. Although rapidly increasing quantitatively, this conquest has remained a "pioneer" front of isolated agricultural investment initiatives, whether independent or agribusiness-led. As with the majority of the foreign land deals, these initiatives encountered significant obstacles, leading to high failure rates.

A significant evolution has recently been taking place. On the one hand, the obstacles and difficulties on the ground are pushing the South Africans towards verticalisation and corporisation strategies, comparable to Latin America or to strategies of other large foreign investors on the continent. The independent farmers come together, sometimes with local emerging commercial initiatives, merge with or transform into more agribusiness-led initiatives. On the other hand, a more organised agricultural front is developing, implying the organisation of the host countries' agricultural sectors by the South African farmers and investors, supported through South African or South African-based corporate and financial capital and South Africa's government engagement.

These recent changes tend to indicate that the South African presence in African agricultural will be enduring. Whether this will have an effective impact on broad-based agrarian change in Africa remains unclear. Increasingly based on corporate structures, the processes also tend to be based on oligopolistic and enclaved entities, promoting large-scale commercial farming with potentially marginal and even exclusionary impacts on local production models and development. Even if the South African investors, as seen in this paper, tend to be more locally anchored and open to specific associations, including with local farmers; the model they promote – as has been seen in their own South Africa – has never been broad-based, or inclusive.

Bibliography

- ALBALADEJO C., ARNAULD DE SARTRE X., GASSELIN P. [2013], "Agriculture entrepreneuriale et destruction du travail dans la pampa argentine", *Études rurales*, n° 190, p. 177-192.
- ANSEEUW W., BOCHE M., BREU T., GIGER M., LAY J., MESSERLI P., NOLTE K. [2012], *Transnational land deals for agriculture in the global south. Analytical report based on the Land Matrix Database*, Bern/Montpellier/Hamburg, CDE/CIRAD/GIGA.
- ANSEEUW W., DUCASTEL A., GABAS J.-J. [2011], "The end of the African peasant? From investment funds and finance value chains to peasant related questions", *International Conference on Global Land Grabbing* organised by the Land Deals Politics Initiative (LDPI), 6-8 April, Brighton, UK.
- BERNSTEIN H. [2013]. "Commercial Agriculture in South Africa since 1994: 'Natural, Simply Capitalism'", *Journal of agrarian change*, vol. 13, n° 1, p. 23-46.
- BOCHE M., ANSEEUW W. [2013], "Unraveling Land Grabbing: Different models of large-scale land acquisition in Southern Africa", *LDPI working paper*, n° 46, Cape Town, Land Deal Politics Initiative.
- BOCHE M. [2014], *Contrôle du foncier, agricultures d'entreprise et restructurations agraires : une perspective critique des investissements fonciers à grande échelle. Le cas de la partie centrale du Mozambique* thèse de doctorat, université Paris-Sud.
- COCHET H., MERLET M. [2011], "Land grabbing and share of the value added in agricultural processes. A new look at the distribution of land revenues", *International academic conference Global land Grabbing*, 6-8 April, Brighton, UK.
- COTULA L. [2012], "The international political economy of the global land rush: A critical appraisal of trends, scale, geography and drivers", *The Journal of peasant studies*, vol. 39, n° 3-4, p. 649-680.
- FAVROT M. [2012], *L'Investissement de fermiers sud-africains dans l'agriculture congolaise : accaparement foncier ou opportunité ?*, Paris, mémoire de Master, AgroParistech.
- FERGUSON J. [2005], "Seeing Like an Oil Company: Space, Security, and Global Capital in Neoliberal Africa", *American anthropologist*, vol. 107, n° 3, p. 377-382.
- GUIBERT M., SILI M., ARBELETCHÉ P., PINEIRO D., GROSSO S. [2011], « Les nouvelles formes d'agriculture entrepreneuriale en Argentine et en Uruguay », *Économie et société*, vol. 45, n° 10, p. 1807-1825.
- HALL R. [2011], "Land grabbing in Southern Africa: the many faces of the investor rush", *Review of African political economy*, vol. 38, n° 128, p. 193-214.
- HALL R. [2012], "The next Great Trek? South African commercial farmers move north", *The Journal of peasant studies*, vol. 39, n° 3-4, p. 823-843.
- HALL R., ANSEEUW W., PARADZA G. [2015], "South African Commercial Farmers in the Congo", in HALL R., SCOONES I., TSİKATA D. (dir.), *Africa's Land Rush*, London, James Currey, p. 162-180.
- THE HIGH LEVEL PANEL OF EXPERTS (HLPE) [2011], *Land tenure and international investment in agriculture*, Rome, Committee on world food security, Rome, 56 p.
- ICE [2013], *Overview of the South African retail market*, Johannesburg, ICE.
- Land Matrix [2015], www.landmatrix.org (page consultée le 2 juin 2015).
- OCDE [2010], *Afrique : priorité à l'agriculture*, Paris, OCDE, www.oecd.org/agriculture (page consultée le 15 mars 2015).

- OLIVIER-SALVAGNAC V., LEGAGNEUX B. [2012], « L'agriculture de firme : un fait émergent dans le contexte agricole français ? », *Études rurales*, vol. 190, n° 2, p. 77-97.
- OXFAM [2010], « D'un G8 à l'autre : suivi des engagements de l'Aquila sur la sécurité alimentaire », note d'information, 24 juin, Paris, OXFAM-France.
- RABOBANK [2011], "New models of farming in argentina", *Rabobank Industry Note*, Amsterdam, Rabobank.
- REARDON T., BARRETT C.B., BERDEGUÉ J.A., SWINNEN J.F.M. [2009], "Agrifood industry transformation and small farmers in developing countries", *World development*, vol. 37, n° 11, p. 1717-1727.
- SCHUT M., SLINGERLAND M., LOCKE A. [2010], "Biofuel developments in Mozambique. Update and analysis of policy, potential and reality", *Energy policy*, vol. 38, n° 9, p. 5151-5165.
- UNCTAD [2013], *World investment report – Global value chains: investment and trade for development*, New York (N. Y.), UNCTAD.
- VERMEULEN S., COTULA L. [2010], *Making the most of agricultural investment: a survey of business models that provide opportunities for smallholders*, London/Rome/Bern: IIED/FAO/IFAD/SDC.
- VISSER O., SPOOR M. [2011], "Land grabbing in post-Soviet Eurasia: the world's largest agricultural land reserves at stake", *The Journal of peasant studies*, vol 38, n° 2, p. 299-323.
- WORLD BANK [2011], "Regional Annex: Sub-Saharan Africa", in WORLD BANK, *Global economic prospects: Navigating strong currents*, Washington D.C. (Wash.), The World Bank, p. 115-127. Sub-Saharan Africa: <http://siteresources.worldbank.org/INTGEP/Resources/3353151294842452675/AFRAnnex.pdf> (page consultée le 10 décembre 2014).

L'agriculture uruguayenne face aux investisseurs sud-américains

*Alejandro Saravia**, *Martine Guibert***, *Pedro Arbeletche****,
*Maëlle Gédouin*****, *Luc Capdevila******, *Hermes Morales******,
*Jean-François Tourrand******

En Uruguay, pays qui s'est construit autour des élevages bovin et ovin à partir du XVII^e siècle, la surface agricole totale de 16 millions d'hectares était consacrée en grande partie à cette activité extensive. Or, à la fin XX^e siècle et surtout au début du XXI^e siècle, le pays a connu un développement accéléré des productions végétales, directement lié à l'installation d'acteurs étrangers. Depuis plusieurs décennies, les riziculteurs brésiliens du Rio Grande do Sul mettent en valeur les terres de l'Est et le mouvement tend à s'amplifier. Depuis les années 1990, des plantations sylvicoles (eucalyptus et pins) ont été déployées sur plus d'un million d'hectares ; elles sont la propriété de quelques grands groupes d'origine nord-européenne (Finlande), états-unienne, chilienne. Plus récemment, au cours de la décennie 2000, le modèle argentin de production de soja s'est implanté dans l'Ouest du pays ; en 2014, il occupe 1,3 million d'hectares. D'ici 2020, la cellulose pourrait devenir le premier produit exporté, devançant la viande bovine qui représentait 70 % des exportations en valeur au début des années 2000 et qui a été dépassée pendant un an par le soja.

Alors que les investissements dans le secteur agricole et agro-industriel uruguayen étaient d'origine européenne et étatsunienne, ils sont, au début des années 2000, le fait d'acteurs argentins et brésiliens, et secondairement chiliens. La situation de l'Uruguay est commune à l'ensemble des pays de la région, avec des variantes liées aux contextes macro-économiques et aux réglementations nationales (fiscales, environnementales). Cependant, en raison de la taille réduite de son agriculture, les impacts sont amplifiés : dès lors, que devient le producteur

* Vétérinaire, Instituto Plan Agropecuario (IPA), Uruguay.

** Géographe, UMR CNRS 5193 LISST/Dynamiques rurales, université Toulouse – Jean Jaurès.

*** Ingénieur agronome, facultad d'agronomie, université de la République (UDELAR), Uruguay.

**** Agro-économiste, doctorante, AgroParisTech.

***** Historien, université de Rennes 2.

***** Ingénieur agronome, Instituto Plan Agropecuario (IPA), Uruguay.

***** Vétérinaire, Cirad-Green&MAAF, France.

gaucho de la Pampa uruguayenne avec son troupeau de bovins et d'ovins, sa petite production de céréales pour sa consommation, l'alimentation d'appoint de ses animaux et la vente des excédents ? Qu'en est-il des bosquets pour la production de bois (construction, outillage, cuisine et chauffage) ? Quelles transformations affectent la société rurale dans ses fonctionnements et dans son maintien ?

Les projets de recherche PIC (1 et 2), MOUVE (ANR/Systerra) et ANR/Agri-firme ont permis la réalisation de travaux de terrain en Uruguay entre 2011 et 2013, avec plusieurs dizaines d'entretiens formels et informels effectués. En croisant ces matériaux avec le suivi de la réalité agricole et rurale, et avec des données secondaires, nous privilégions une approche qualitative, l'accès à des informations quantitatives demandant un approfondissement qui n'a pas encore été mené à bien. À ce stade, nous pouvons rendre compte des facteurs d'installation en Uruguay d'acteurs sud-américains de *l'agrobusiness* et des impacts sur l'agriculture et les sociétés locales.

Nous rappelons tout d'abord les faits marquants de l'intégration historique de l'Uruguay agricole dans la globalisation, en mettant en exergue l'originalité des dernières années, liée aux investissements sud-américains. Nous exposons ensuite les modalités d'implantation des entreprises venues des pays voisins et leur participation aux mutations de l'agriculture uruguayenne. Nous donnons des éléments qualitatifs sur leurs identités et leurs caractéristiques. Nous discutons enfin les conséquences pour les espaces ruraux.

L'Uruguay, le petit pays sud-américain entré précocement dans la globalisation

Au XIX^e siècle, l'Uruguay est connu pour ses exportations de cuirs et de peaux, surtout vers l'Europe. Il est aussi le principal fournisseur de viande séchée destinée à la main-d'œuvre des pays cotonniers et sucriers (États-Unis, Brésil, Caraïbe) [Litre, 2010 ; Moraes, 2008 ; Morales *et al.*, 2011]. Un saut est franchi avec le partenariat anglais (capitiaux)/allemand (technique) qui permet le développement, à partir de 1865, à Fray Bentos (ville sur le fleuve Uruguay), de l'abattoir frigorifique Liebig's Extract of Meat Company (LEMCO), en lieu et place du *saladero* (abattoir traditionnel produisant de la viande, éventuellement salée), afin de produire à grande échelle de l'extrait de viande (bouillon cube Oxo), puis du *corned-beef*. Penser un bien agro-industriel à partir d'une production locale pour le commercialiser à l'échelle globale est, à cette époque, le grand défi. L'Uruguay s'affirme alors sur le marché mondial aux côtés du voisin argentin.

Lors de la Première Guerre mondiale, le besoin en aliments et en vêtements de l'Europe est un facteur de croissance des exportations et de reconnaissance internationale. Si le *corned-beef* est le produit phare, des mégisseries européennes fonctionnent déjà avec la laine et les peaux sud-américaines. Mais la crise des années 1930 est rude pour l'Argentine et l'Uruguay, devenus entre-temps de grands producteurs de blé et d'autres grains.

Les soubresauts de l'économie mondiale, les périodes fastes, plutôt de courte durée, étant suivies par des crises plus ou moins longues, affectent l'Uruguay [Morales, 2007 ; Barrán, Nahum, 1967-1977 ; Finch, 1980 ; Garavaglia, 2000]. Cette alternance s'inscrit dans la durée historique et est un élément-clé de compréhension des stratégies d'adaptation du monde rural, issu, comme le reste de la population uruguayenne, de la colonisation européenne. La période actuelle débutant dans les années 2000 jusqu'au début des années 2010, favorable, est atypique, car longue. Depuis 2008, le prix de la viande de bœuf est en effet élevé, même s'il fluctue. La situation est similaire pour les autres produits agricoles, la demande internationale étant dynamique. Dans des entretiens menés en 2011, encore année de croissance économique, plusieurs acteurs locaux s'inquiétaient de la longueur de cette période bénéfique. Si les jeunes l'apprécient, les plus âgés attendent presque la crise, comme pour se rassurer sur la pérennité des cycles.

En ce qui concerne la présence d'acteurs étrangers, dans les années 1950, la modernisation de l'agriculture en Uruguay et l'adoption de nouveaux systèmes de production découlent des recommandations d'une mission de la FAO [BIRF-FAO, 1951]. L'Uruguay se tourne alors vers la Nouvelle-Zélande. Localisé sous les mêmes latitudes que l'Uruguay, ce pays a des cheptels bovin et ovin comparables. Cependant, l'écosystème naturel de la Nouvelle-Zélande n'est pas la savane, mais la forêt. Ce pays est moins proche de l'Uruguay que de l'Amazonie orientale brésilienne, où a eu lieu, avec un demi-siècle d'écart, un processus comparable de remplacement de la forêt par des pâturages. Des pâturages sont donc implantés à la place des parcours naturels dans la Pampa uruguayenne (aujourd'hui dénommée officiellement *Campos* [Batello *et al.*, 2011] et sous-entendu, *naturales*). Le résultat attendu est l'augmentation de la productivité du cheptel en lien avec l'amélioration de son alimentation. C'était compter sans les sécheresses, fréquentes en été comme en hiver, et faire fi des savoirs locaux. De fait, les premiers directeurs du *Plan agropecuario*, l'agence uruguayenne en charge de la modernisation¹ (sa mission encore en 2016), étaient des techniciens néo-zélandais ou australiens ne parlant pas castillan. Or, les éleveurs uruguayens, notamment dans le Nord et l'Ouest du pays, disposaient déjà de systèmes de naissage, reélevage et embouche herbagère adaptés aux *Campos* [Morales, 2007]. La soif de modernité venant de l'étranger a ignoré le potentiel de mise en valeur des savoirs locaux et des écosystèmes naturels.

Le dernier tiers du xx^e siècle est marqué en Amérique du Sud par une succession de graves crises politiques, économiques et sociales, avec une période très critique au tournant du millénaire. L'Uruguay est frappé lui aussi, après avoir vécu à la fin des années 1980 les crises de la laine et la dollarisation de l'économie, le tout dans un contexte de post-dictature (fin en 1985). Entre autres conséquences, de nombreux petits producteurs ont été quasiment expulsés de leurs terres, la conversion en dollar de leur dette et la chute des prix agricoles rendant insurmontable un endettement pourtant lié aux investissements réalisés avec l'aval de la profession et l'appui des banques.

1. L'*Instituto Plan Agropecuario* a pris le relais en 1996.

Ce bref aperçu historique rappelle l'omniprésence de la globalisation dans le monde rural uruguayen, avec l'inscription précoce de ses productions agricoles dans les marchés internationaux et l'alternance entre des crises longues et sévères, et des périodes courtes et propices.

L'intérêt actuel des investisseurs du Sud et leur rôle dans le boom de l'agriculture uruguayenne

Deux facteurs ont un rôle majeur dans le boom actuel des productions végétales et animales en Uruguay : la forte demande internationale en *commodities* et l'intérêt pour l'agriculture de la part d'investisseurs étrangers, sud-américains notamment. Les flux accrus sur le marché mondial résultent en grande partie de l'émergence des marchés asiatiques (Chine). Les pays exportateurs offrent des biens agricoles standardisés dont l'utilisation aval est diverse : biens agricoles bruts, aliments, fibres, biocarburants. Ces *flex crops* sont prisées par les acteurs agro-industriels globalisés, qui orientent en amont les méthodes de la production agricole en proposant intrants, semences et innovations technologiques, et qui contrôlent en aval les *process* agroalimentaires.

Dans ce contexte, les investissements réalisés par des acteurs argentins et brésiliens ont été le fer-de-lance d'une modernisation et d'une intensification accrue de la production uruguayenne. Tandis que les entreprises agricoles argentines ont bouleversé les modes de production en grandes cultures, les entreprises agro-industrielles brésiliennes ont redéfini la gouvernance des filières viande et riz, et les entreprises chiliennes, aux côtés des entreprises étatsuniennes et européennes, ont organisé la filière eucalyptus. Or, l'arrivée de ces investisseurs est à mettre en relation avec les conditions forgées par les autorités uruguayennes.

Un contexte national favorable aux investissements

Dans les années 2000, l'Uruguay devient très attractif pour les investissements directs étrangers (IDE), dont le stock passe de plus de 1,4 milliard de dollars en 2002 à plus de 17,5 en 2012. Les flux d'IDE atteignent 416 millions de dollars en 2003, se replient en 2004, puis entament une progression fulgurante : près de 1,5 milliard en 2006, plus de 2,6 en 2012, et près de 2,8 en 2013 [Uruguay XXI, 2014]. La situation est inédite. En plus du secteur de la construction, une grande partie de ces investissements étrangers concerne le secteur primaire, avec la reprise d'exploitations agricoles et la construction ou la modernisation d'unités agro-industrielles, provoquant une hausse de la production et de la productivité. Par exemple, la construction de l'usine de fabrication de cellulose de Botnia, devenue UPM et qui est une entreprise sylvicole à capitaux finlandais, a coûté, entre 2005 et 2006, 1,2 milliard de dollars.

Quant aux pays d'origine des IDE, en 2012, l'Argentine est en tête avec 36,5 % du total (secteurs immobilier et agriculture), loin devant le Brésil (8,5 % dans les secteurs de l'agro-industrie, de la chimie et des plastiques), l'Espagne (5,3 % dans

les domaines des infrastructures, des banques et des services) et les États-Unis (4,7 % dans les services et l'industrie). Le Chili, avec 0,7 % des IDE, vise les secteurs du commerce de détail et des loisirs [Uruguay XXI, 2014], sachant qu'il a déjà investi les années antérieures, dans des plantations d'eucalyptus.

Des conditions favorables dotent l'Uruguay d'atouts importants. La Loi des investissements n° 16906 de 1998 constitue un cadre solide : elle déclare d'intérêt national la promotion et la protection des initiatives locales et étrangères. Les investissements étrangers peuvent être réalisés dans toutes les activités et dans les mêmes conditions que celles dont bénéficient les investissements locaux. Le traitement fiscal, en particulier, est similaire et parfois même plus favorable. C'est le cas des zones franches dans les ports (et dans la ville de Montevideo), qui bénéficient d'une exonération fiscale intégrale.

D'autres éléments plaident en faveur de l'Uruguay, à commencer par la localisation géographique stratégique du pays au cœur de la zone Mercosur², le bon développement relatif de ses infrastructures de transport et de télécommunications, et le niveau d'éducation de sa population. Sa stabilité économique est renforcée par des coûts salariaux compétitifs et la disponibilité d'une main-d'œuvre apte à être formée si nécessaire. L'État fait donc le pari du développement des IDE pour qu'ils entraînent l'économie et l'insèrent dans la globalisation. Les politiques publiques créent ainsi « un climat d'affaires » lié au processus d'ouverture, de dérégulation et d'investissements transnationaux.

Dans le secteur agricole, les bonnes conditions sanitaires tant en production végétale qu'animale, l'autorisation des organismes génétiquement modifiés (soja) et les subventions à l'achat de plants d'eucalyptus sont autant de critères qui engendrent des changements structurels voulus par l'État, mais difficilement réversibles en cas de réorientation de cette politique. L'afflux de ces investissements directs étrangers permet d'améliorer la valorisation de ressources sous-utilisées comme des sols fertiles, des infrastructures portuaires, des unités de stockage, etc. Les ressources humaines disponibles (agronomes, techniciens) sont embauchées dans les entreprises. Enfin, la pression fiscale ne représente qu'entre 6 % et 8 % du chiffre d'affaires des entreprises agricoles [Tambler, 2014], un taux intéressant pour les acteurs argentins soumis à une taxation plus élevée dans leur pays.

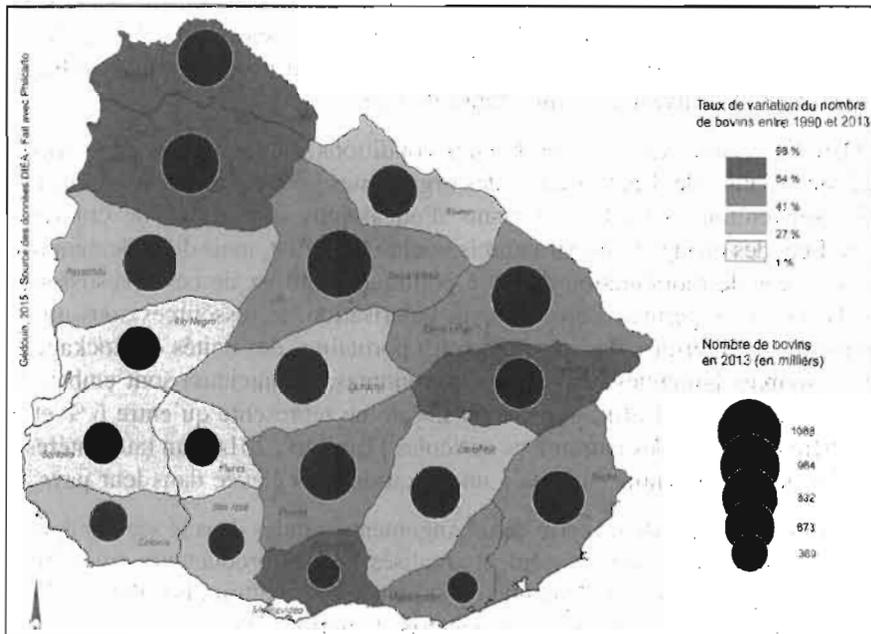
Dès lors, ce contexte favorise des changements rapides dans le secteur agricole, en lien étroit avec les investissements réalisés par les producteurs argentins, les entreprises sylvicoles et la demande en animaux des abattoirs brésiliens. L'intensification de la production agricole caractérise la période [Errea *et al.*, 2011 ; Ernst, Siri-Prieto, 2012 ; Vassallo, 2012].

2. Marché commun du Sud, entre l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay entré en vigueur fin 1994, et étendu par la suite au Chili et à la Bolivie (1996), au Pérou (2003), à la Colombie et à l'Équateur (2004), et au Venezuela (2012).

*La production uruguayenne de viande de bœuf :
abattoirs-conditionneurs brésiliens et remontée de filière*

La demande mondiale est dynamique pour les produits des filières animales (viande, lait) auxquels accèdent les nouvelles classes moyennes éprises de consommation. Peu de pays au monde ont été capables de développer significativement en peu de temps leur production de viande de bœuf. Le Brésil l'a fait, d'une part, pour la viande de bœuf en transformant en pâturage d'immenses étendues en Amazonie et dans les Cerrados, et, d'autre part, en développant la production intégrée de viandes de volaille et de porcs à partir du maïs et du soja, récoltés dans le pays. Il est devenu en quelques années le premier exportateur mondial de viande (rouge et blanche). D'autres pays ont, comme lui, augmenté la productivité par hectare et/ou par animal : l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Uruguay. En Uruguay, durant les dernières décennies, l'élevage ovin a cédé la place à l'élevage bovin et les pâturages implantés se sont généralisés. Répoussés par les productions végétales, les troupeaux sont désormais plus nombreux au Nord du pays (Départements d'Artigas et de Salto) et à l'Ouest (Cerro Largo et Treinta y Tres) (carte 1).

Carte 1 – Nombre de bovins (2013) et variation par département (1990-2013)



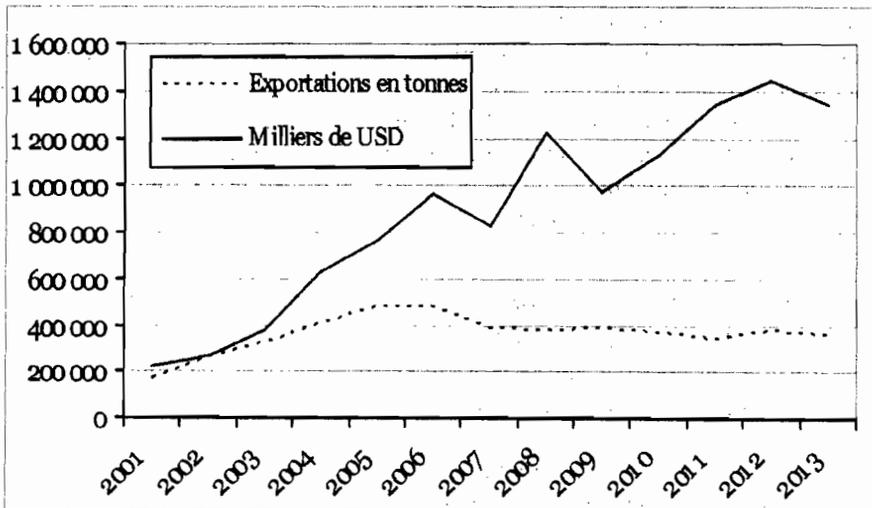
Le nombre total de bovins a crû de 10 à 12 millions de têtes entre 2002 et 2010. Il se maintient à ce niveau malgré le déstockage important en lien avec des prix en forte hausse (figure 1) : plus de 4 044 dollars la tonne en 2014 contre 2 300 en 2005, avec un pic à plus de 4 864 en 2011 [Institut Plan Agropecuario (IPA) sur la base de données de l'Institut National des viandes (INAC), 2014].

Ces dernières années, des *feed lots*, unités d'engraissement de plusieurs centaines de jeunes bovins à quelques dizaines de milliers [Saravia *et al.*, 2014], sont installés dans les exploitations. La fabrication d'aliments composés favorise la valorisation des grains produits sur la ferme. Certains producteurs, également, misent à nouveau sur l'embouche herbagère.

Alors que les éleveurs ont modernisé la conduite des troupeaux, avec plus ou moins de réussite et de conviction, la présence croissante d'IDE est flagrante côté transformation, soit en aval de la filière. L'acquisition d'abattoirs-conditionneurs (frigorifiques) a été le fait d'entreprises d'origine brésilienne, surtout en 2006 et 2007 [Bittencourt *et al.*, 2009 ; Bittencourt, Carracelas, Reig, 2011]. Elle concerne les unités les plus modernes, certaines étant déjà tournées vers des niches de marché (produits carnés élaborés). Sur les trente-quatre frigorifiques existants en Uruguay, dix concentrent à eux seuls 62 % de l'abattage et 82 % des exportations. Sept sont Brésiliens avec trois d'entre eux, Marfrig, JBS (numéro un mondial) et Minerva Foods, qui contrôlent 40 % de l'activité et 50 % des ventes uruguayennes de viande de bœuf. Récemment des restructurations importantes ont eu lieu : cession du département viande de bœuf de Brasil Foods, entrée d'intérêts chinois dans la composition du capital de Minerva Foods [El Observador, 2012, 2013]. Ultime nouveauté en Uruguay de ces années 2010 : l'industrie frigorifique intègre la production primaire à travers l'installation et le contrôle de *feed lots*.

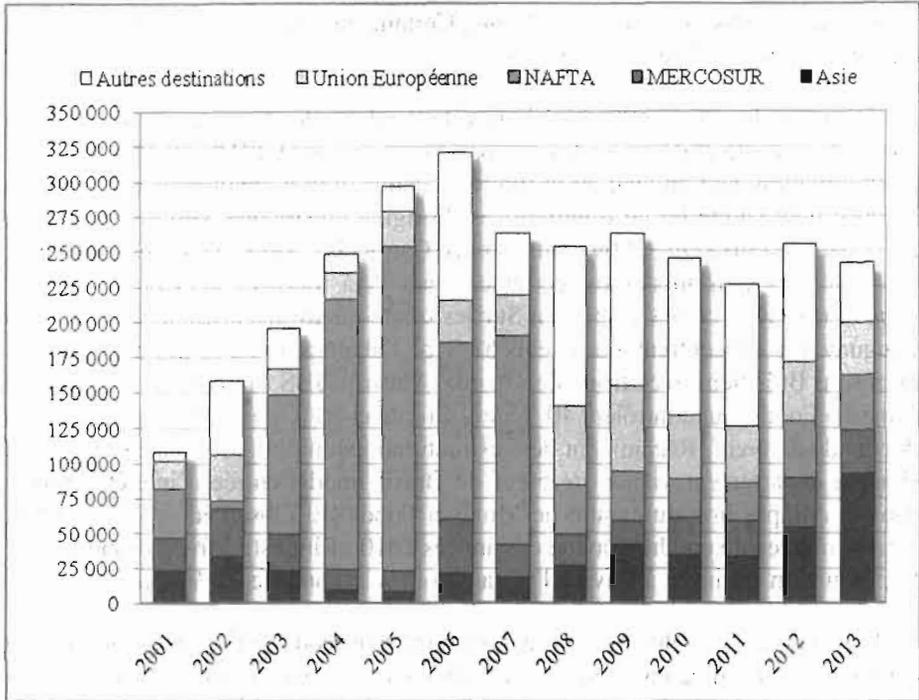
Deux tiers de la production de viande de bœuf sont écoulés à l'export, le tiers restant étant donc consommé en interne. Les figures 1 et 2 montrent les évolutions de ces exportations et leurs destinations. Le changement est net depuis le début de la décennie 2000 : le marché nord-américain s'estompe au profit des marchés asiatiques.

Figure 1 – Évolution des exportations de viande de bœuf de l'Uruguay entre 2001 et 2013



Source : ministère de l'Agriculture et de l'Élevage uruguayen – Direction des statistiques (MGAP-DIEA).

Figure 2 – Évolution par destination entre 2001 et 2013 des exportations de viande de bœuf de l'Uruguay (en tonnes)



Source : ministère de l'Agriculture et de l'Élevage uruguayen – Direction des statistiques (MGAP-DIEA).

Une précision d'ordre socioculturel peut être apportée : le développement de l'agriculture brésilienne et de l'élevage [Buainain *et al.*, 2014] sur les terres amazoniennes et des Cerrados, est animé par des producteurs du Rio Grande do Sul, appelés eux aussi Gauchos, qui ont migré et ont prospéré. Il est fréquent qu'un Gauchó, descendant ou assimilé, soit à la tête des grands groupes brésiliens précédemment cités [Tourrand *et al.*, 2013]. Autrement dit, la réputation de l'élevage gauchó uruguayen a attiré l'agro-industriel gauchó brésilien, d'autant plus qu'il existe une forte complémentarité entre le Sud du Brésil et l'Uruguay en termes de type et de qualité de la viande.

Les grandes cultures : « los argentinos » et la production de soja

À partir de la fin des années 1990 se sont multipliées en Argentine des formes associatives de production appelées *pool de siembra* (pool de semis) à la durée variable, parfois le temps d'une ou deux campagnes agricoles (sachant qu'elles avaient déjà commencé dans les années 1980, voire 1970). D'abord organisés entre voisins, les *pools* consistent à réunir du foncier et du capital, à sous-traiter les travaux (semis direct-pulvérisation-récolte), le tout sur les conseils d'un ingénieur agronome et grâce à une gestion de l'ensemble garantie par des contrats ou des

formes juridiques élaborées (fidéicomis). La grande diversité de la taille (quelques centaines d'hectares à plusieurs dizaines de milliers), de la composition (entre personnes connues ou *pools* d'actionnaires extra-agricoles et étrangers), des formes de sous-traitance et des types de contrat oblige à distinguer les *pools* en fonction de leurs objectifs, de leur évolution et de leur taille économique [Bisang, Anlló, Campi, 2010]. Les plus grands, dits méga-entreprises, opèrent sur les marchés financiers internationaux et captent des fonds d'investissement, des fonds de pension ou des capitaux en mal de placement depuis la crise financière de 2007-2008. Ils sont attirés par le secteur agricole, du fait des retours élevés et rapides sur investissement (les acteurs rencontrés en 2013 parlent de 12 à 15 % par an).

Sur un plan productif, le développement des activités agricoles par ces associations d'acteurs repose sur des itinéraires techniques simplifiés. Le semis direct (ou zéro labour) est privilégié, le maintien des restes d'une récolte favorisant l'activité biologique, limitant l'érosion éolienne et celle liée à la battance des pluies. Il est combiné avec l'emploi de semences génétiquement modifiées. Le coût en machinisme est réduit, le labour ayant toujours été assimilé à une forte consommation d'énergie. En revanche, il est nécessaire de contrôler les adventices grâce à des herbicides sélectifs à l'action prolongée dans le sol. En raison de son rapport coût de production/valorisation commerciale, le soja est la culture privilégiée.

Parmi les acteurs argentins qui franchissent la frontière, surtout à partir du début des années 2000 [Arbeletche, Carballo, 2010 ; Guibert *et al.*, 2011], figurent des méga-entreprises locataires de plusieurs dizaines de milliers d'hectares, ou parfois propriétaires d'une partie des terres, travaillées dans plusieurs pays de l'Amérique du Sud, et fonctionnant en réseau, c'est-à-dire selon un système horizontal d'acteurs associés dans la gestion optimisée des actifs [Arbeletche, Coppola, Paladino, 2012 ; Arbeletche, Gutierrez, 2010 ; Guibert, 2013 ; Clasadonte *et al.*, 2013 ; Requier-Desjardins, Guibert, Bühler, 2014]. Depuis peu, beaucoup de ces « *argentinos* » se sont retirés suite à des difficultés de retour sur investissement (méconnaissance des conditions locales, mise en culture de terres peu aptes, changement dans la stratégie financière de la part des actionnaires, etc.). Parmi les plus emblématiques, El Tejar a été repris en 2014 par UAG [El Espectador, 2014] tandis qu'un Uruguayen contrôle, depuis mi-2015, 100 % des actions d'ADP (Agronegocios del Plata), filiale de la méga-entreprise Los Grobo [El Observador, 2015]. Il resterait, entre autres, l'entreprise MSU et des producteurs argentins qui se sont installés sur quelques centaines ou milliers d'hectares, originaires souvent de la région de Córdoba.

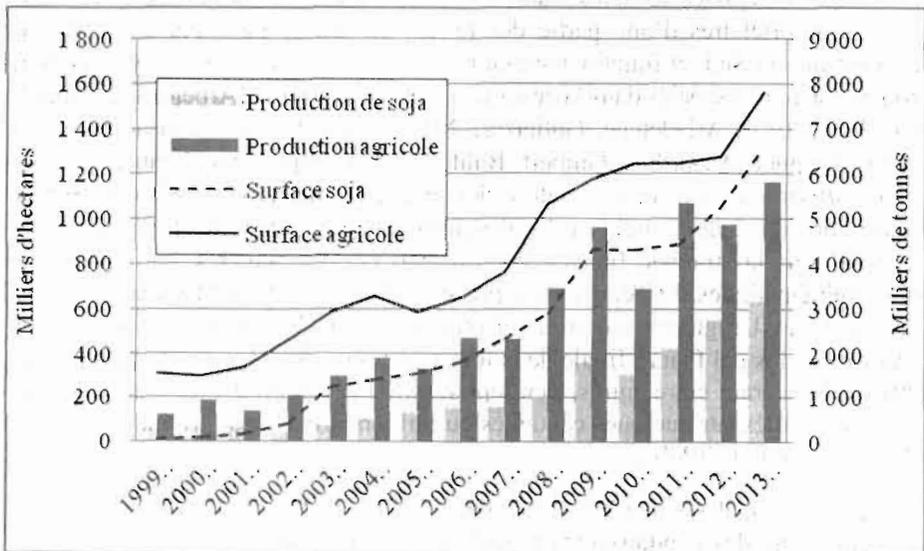
Par ailleurs, des superficies sont entre les mains de sociétés transnationales dont l'origine des capitaux est étatsunienne ou internationale. Certaines (Agroterra, Noble Grain, Louis Dreyfus Commodities, Cargill, Glencore, Cereol, etc.) fournissent au producteur les intrants nécessaires et peuvent déléguer les travaux agricoles. En revanche, elles se chargent de la commercialisation. D'autres (Kilafen, Adecoagro SA, Garmet du Groupe Perez Companc, etc.) possèdent les

terres et font produire. Quelques-unes, dont les capitaux sont européens, investissent dans de grandes exploitations et les modernisent, à des fins productives (par exemple, Ingleby Farms&Forests) ou spéculatives (Campos orientales de Pergam Finance).

Enfin, des entreprises uruguayennes fonctionnent avec des fonds d'investissement étrangers (exemple d'UAG). D'autres comme FADISOL, Barraca Erro SA (toutes deux ayant démarré avec des activités de commercialisation de produits agricoles) et des coopératives (Copagran, Calmer et Unión Rural de Flores, principalement) peuvent gérer de grandes superficies selon des modèles similaires à celui du *pool*. D'anciens métayers (Kent, Charbonnier, Campanella, Wornicov, etc.), après un temps de crise, produisent sur des terres en location (jusqu'à 20 000 hectares pour certains d'entre eux) et qu'ils travaillent avec le matériel de l'entreprise de services agricoles qu'ils ont créée.

Finalement, du fait du rôle de « *los argentinos* » dans l'intensification et la spécialisation productive, et de l'évolution des entreprises uruguayennes, 5,8 millions de tonnes de grains ont été obtenues en 2013-2014 sur près de 1,6 million d'hectares (figure 3). Le soja arrive en tête avec plus de 3 MT et 1,3 Mha, le blé ensuite, et le maïs enfin. Dix ans plus tôt, 377 000 tonnes de soja avaient été obtenues sur 247 000 hectares.

Figure 3 – Évolution de la production et de la surface semée de soja et de la production et de la surface agricole totale en Uruguay (2000-2014)

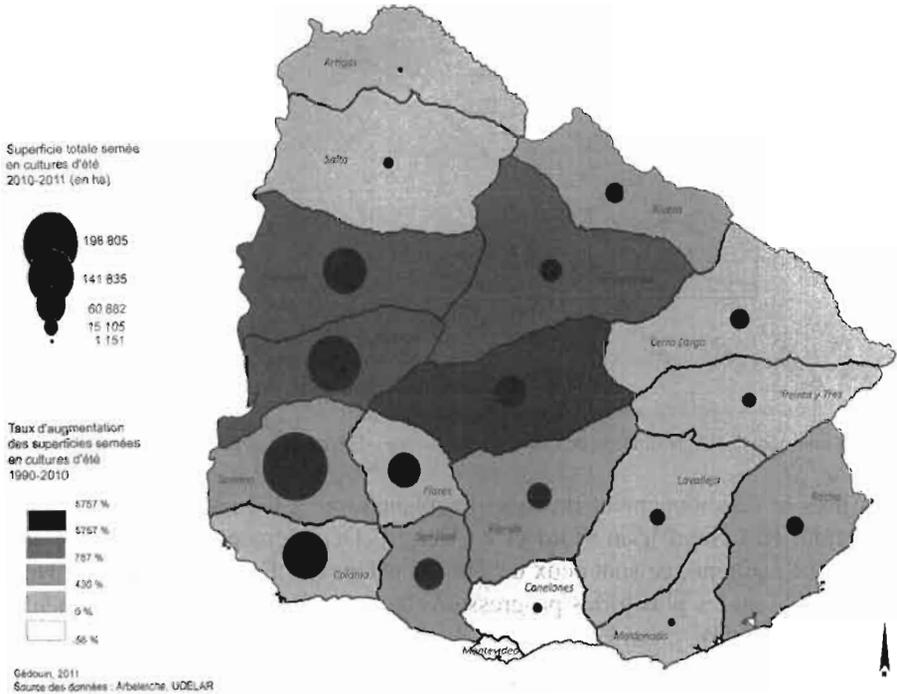


Source : ministère de l'Agriculture et de l'Élevage uruguayen – Direction des statistiques (MGAP-DIEA).

L'augmentation des surfaces semées dans les départements de l'Ouest et du Centre (Paysandú, Río Negro, Soriano, Tacuarembó, Durazno) s'est faite au

détriment de l'élevage, avec l'incorporation de terres parfois peu aptes pour l'agriculture (carte 2).

Carte 2 – Superficies semées en cultures d'été (soja, sorgho, maïs, tournesol) en 2010-11 et taux d'augmentation par département entre 1990 et 2010



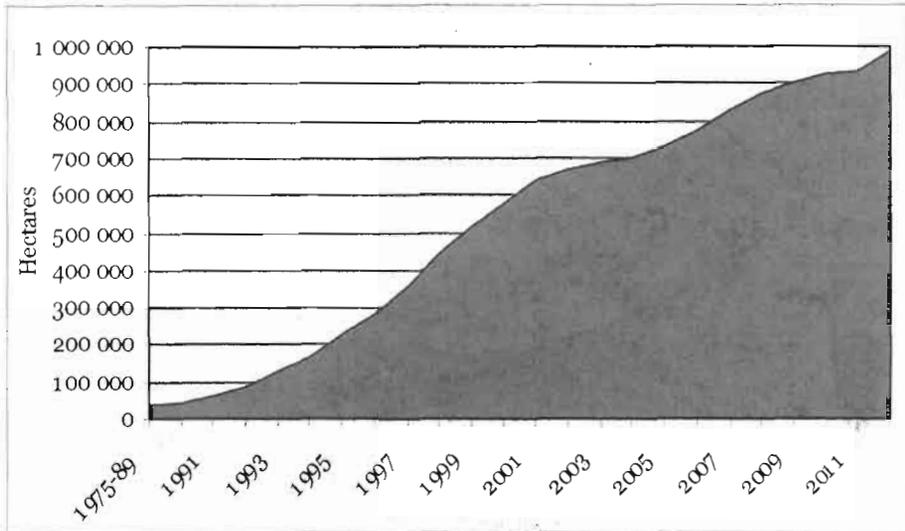
Source : carte élaborée par les auteurs.

Filière bois et cellulose : contrôle des plantations et de l'industrie de transformation principalement par des capitaux finlandais et chiliens

Au début des années 1990, une décennie avant le boom du soja, des acteurs industriels étrangers ont lancé la filière bois en Uruguay. Ils ont acheté des terres à de petits producteurs en difficulté (crises successives des années 1980 et 90), ce qui leur a permis de les vendre et de solder leurs dettes. La conséquence est leur départ pour des centres urbains, perçus comme des lieux de vie meilleurs, surtout pour les exploitants âgés, proches de la retraite. Depuis la moitié des années 2000, une autre modalité s'est imposée, appelée « producteurs associés » : des contrats de long terme (quelques dizaines d'années) peuvent lier entreprises et exploitants, ceux-ci restant propriétaires de leurs terres et étant engagés dans la production d'eucalyptus.

En 2012, les plantations d'eucalyptus et de pins atteignent 1 million d'hectares (figure 4).

Figure 4 – Évolution de la surface cumulée en plantations sylvicoles en Uruguay, 1975-2012



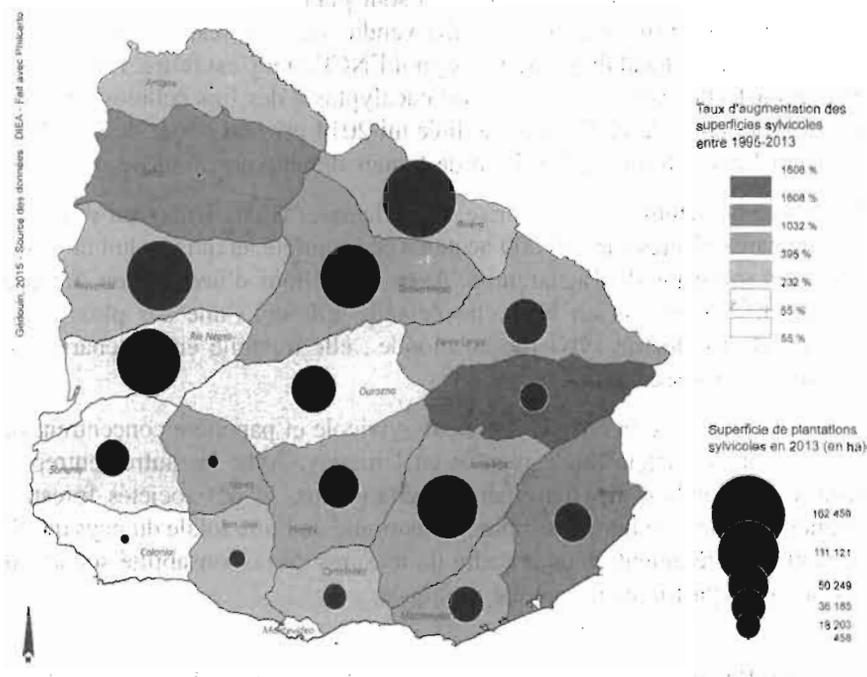
Source : ministère de l'Agriculture et de l'Élevage uruguayen – Direction générale des forêts (MGAP-DGF).

Après le développement précoce des plantations à l'Ouest (Départements de Paysandú, Río Negro), au Nord et au Centre (Départements de Rivera, Tacuarembó et Lavalaja), ce sont ceux de Treinta y Tres (à l'Est) et de Salto (au Nord) qui connaissent les plus fortes progressions dans les années 2000, au détriment de l'élevage (carte 3).

La finalité des plantations sylvicoles a évolué au cours du temps (figure 5). Si, au départ, elles étaient destinées surtout à la fabrication de chips, la cellulose en vue de la pâte à papier a pris le relais [Gautreau, 2014]. Le débouché énergétique sous forme de production d'électricité grâce à des chaudières est plus récent. Il prend son essor avec la volonté de valoriser les déchets d'une exploitation sylvicole devenue massive (branches, produits des coupes d'éclaircies, chutes de bois et sciure des scieries). Le « bois de feu » correspond à de vieilles plantations des années 1970 qui alimentent certaines industries locales et qui sont rarement possédées par des groupes transnationaux.

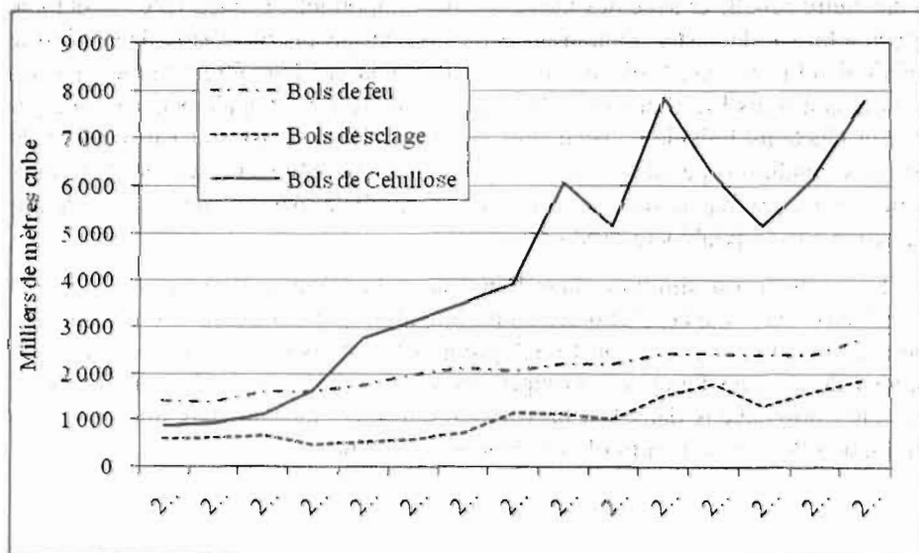
Quant aux acteurs étrangers, leur présence est écrasante. Trois groupes se partagent la quasi-totalité des plantations. Le premier d'origine finlandaise, UPM Forestal oriental (ex-Botnia), contrôle 135 000 hectares plantés sur les 225 000 hectares qu'il possède à l'Ouest du pays. Il produit chaque année 1,3 million de tonnes de pâte de cellulose dans le complexe industriel d'UPM situé à Fray Bentos, sur le fleuve Uruguay, et inauguré en novembre 2007. Forestal Oriental dirige les différentes étapes de l'activité sylvicole (plantation, récolte, transport).

Carte 3 – Superficies plantées en 2013 en eucalyptus et en pins, et taux d'augmentation par département entre 1995 et 2013



Source : carte élaborée par les auteurs.

Figure 5 – Évolution de la superficie sylvole en fonction du produit final (2000-2014)



Source : ministère de l'Agriculture et de l'Élevage uruguayen – Direction des statistiques (MGAP-DIEA).

Le deuxième groupe est Montes del Plata qui résulte d'une joint-venture entre Arauco (Chili) et Stora Enso (Suède-Finlande). Il possède 130 000 hectares et en loue plus de 6 000 hectares. 90 à 100 000 sont plantés en eucalyptus, 33 000 en pin. Le groupe a repris en 2009 les actifs vendus par Eufores, qui rassemblait le patrimoine agricole local du groupe espagnol ENCE, qui s'est retiré. Eufores avait orienté ses activités vers la production d'eucalyptus à des fins cellulosiques et de bois scié de qualité. Avec l'usine habilitée mi-2014 près du bourg de Conchillas, Montes del Plata fabrique 1,3 million de tonnes de pâte de cellulose par an.

Le troisième acteur est l'entreprise Weyerhaeuser (États-Unis) qui dispose de 55 000 hectares plantés sur 140 000 hectares en propriété, et qui produit du contre-plaqué dans son usine de Tacuarembó. Avec 14 millions d'hectares en Amérique du Nord, en Australie et en Nouvelle-Zélande, elle est l'une des plus grandes entreprises de l'industrie sylvicole au monde ; elle travaille en partenariat avec des fonds d'investissement.

Ces trois géants de la chaîne de valeur sylvicole et papetière concentrent près de 40 % de la superficie totale plantée en Uruguay. Avec les autres entreprises partenaires de fonds d'investissement internationaux, et des sociétés forestières chiliennes comme Cambiun, c'est plus de la moitié de l'aire totale du pays qu'elles contrôlent. Dernièrement, dans le cadre de mesures de responsabilité sociale, des essais de sylvo-pastoralisme ont été pratiqués.

La territorialisation en Uruguay de ces acteurs argentins et brésiliens, et dans une moindre mesure, chiliens, européens ou étatsuniens, a changé le secteur agricole. Le soja développé par les entreprises d'origine argentine s'est imposé au point que certains producteurs locaux, par hybridation, en ont adopté le modèle, à une autre échelle et avec des moyens moins importants. L'eucalyptus se déploie quant à lui sur de vastes plantations gérées par les géants mondiaux de l'industrie sylvicole et papetière. L'élevage bovin, enfin, voit la filière être remontée par les puissants acteurs brésiliens de l'abattage. La filière riz est également investie par des producteurs brésiliens, beaucoup venant de l'État voisin du Rio Grande do Sul aux conditions pédologiques et climatiques semblables. Le secteur de la malterie, enfin, est passé sous le contrôle de la filiale AmBev du groupe belgo-brésilien InBev [Gabinete productivo, 2013].

Le contexte est similaire dans l'ensemble du Cône sud où ces acteurs sont nombreux, avec une échelle d'action parfois régionale : entreprises de production de soja d'origine argentine au Brésil, groupes forestiers chiliens, producteurs brésiliens de soja au Paraguay, groupes sucriers spécialistes des zones tropicales, éleveurs uruguayens dans le Chaco en Argentine et au Paraguay qui représente une nouvelle frontière agricole en Amérique du Sud).

Des conséquences multiples

Avec la présence de ces acteurs étrangers dans l'agriculture de leur pays, les producteurs uruguayens ont un autre rapport au foncier, l'envolée de sa valeur perturbant les schémas productifs classiques et altérant sa fonction patrimoniale. Les modes de production sont bouleversés, tendus vers l'intensification, et la fonction productive des ressources locales est renforcée. Les profils sociaux évoluent, les postes de travail offerts par les entreprises étrangères poussant à de nouvelles aspirations professionnelles. Par ailleurs, l'agriculture uruguayenne est davantage reliée à celle des pays voisins.

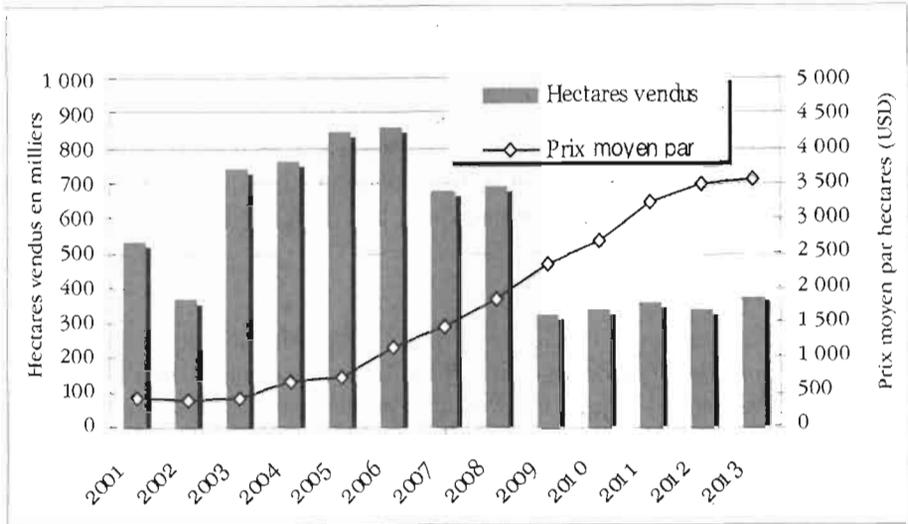
Envolée des prix de la terre

La forte pression sur le foncier favorise une augmentation de sa valeur. Côté location, le *pool de siembra* argentin a proposé rapidement un loyer une fois à une fois et demi plus élevé que le revenu net produit par l'exploitation directe de la terre (cf. les entretiens réalisés). Par ailleurs, si la location de terre existait déjà, avec souvent des accords tacites entre locataire et propriétaire pour plusieurs années, la relation est maintenant plus formelle avec des contrats signés, et ce pour une durée moins longue qu'auparavant. Beaucoup d'exploitants se sont ainsi laissés tenter et ont loué une partie de leurs terres par contrat, pour une à quelques années. Cela a été en particulier le cas de propriétaires âgés, sans perspective de retraite décente, souvent sans enfant prêt à reprendre l'exploitation, et de jeunes pluriactifs voyant dans la location un moyen de valoriser leur terre.

Côté achat de terres, le nombre de transactions a été élevé en 2001-2002, au moment de la crise financière (figure 6). Certains ont vendu des hectares pour avoir des liquidités, d'autres en ont acheté pour placer leur épargne qui se dévalorisait. Au début, le prix moyen par hectare est resté stable, vraisemblablement en raison de l'équilibre entre l'offre et la demande de terres. Il a ensuite rapidement augmenté, soutenu par la demande de nombreux petits investisseurs revenant à des stratégies traditionnelles d'achat. De plus, l'arrivée des *pools de siembra* argentins offrant un excellent prix à la location a participé à la hausse du prix des terres les plus fertiles, de 500 dollars l'hectare en moyenne en 2008 à 3 500-4 000 dollars en 2013 (voir beaucoup plus pour certaines parcelles ou exploitations).

Ces niveaux, inédits pour les producteurs *gauchos* uruguayens, accroissent la valeur de leur bien foncier bien plus que ce que sa valorisation productive pourrait procurer. Beaucoup ont ainsi pu survivre, certains étant moins précarisés et étant de potentiels rentiers. En même temps, des exploitations sont vendues par les plus fragiles ou par ceux qui sont tentés par une vie en ville, *a priori* plus facile. Au-delà des acheteurs étrangers, des Uruguayens contribuent aussi à l'animation du marché foncier national [Piñeiro, 2012], qui entre dans le cadre d'une dynamique qui touche l'ensemble de l'Amérique latine [Borras *et al.*, 2012].

Figure 6 – Superficie foncière vendue par an entre 2000 et 2013 et prix moyen par hectare en dollars



Source : ministère de l'Agriculture et de l'Élevage uruguayen – Direction des statistiques (MGAP-DIEA).

En combinaison avec d'autres facteurs comme l'endettement ou la fragilité de la structure productive, l'un des résultats de cette cession accélérée de terres à des acteurs uruguayens ou étrangers est la disparition de 12 000 exploitations agricoles entre 2000 et 2010 (une baisse d'environ 20 %), en général des petits et moyens producteurs (ministère de l'Agriculture et de l'Élevage uruguayen – MGAP).

La concentration foncière se manifeste en particulier dans la filière sylvicole, du fait de l'achat de terres dès les années 1990 par les trois géants du secteur. De plus, comme en Argentine, dans le cas des grains, plusieurs exploitations agricoles peuvent être travaillées par une seule entreprise. Elle prend en charge les décisions relatives à la production, le propriétaire des terres étant peu impliqué et comptant sur la rente négociée avant récolte. Il y a dans ce cas un processus de concentration productive.

Délégation des activités et approche entrepreneuriale et technique du métier

La sous-traitance des travaux agricoles s'est généralisée sur la base de relations contractuelles formalisées entre le producteur et les acteurs qui assurent, du fait de la possession des machines, le semis, les traitements phytosanitaires ou la moisson. Il y a déverticalisation des liens entre l'entreprise agricole et ses associés, l'engagement par contrat organisant des relations plus réticulaires que hiérarchiques.

Par ailleurs, l'homogénéisation et la standardisation des étapes des processus de production sont accompagnées par une grande spécialisation de chacune d'entre elles. Le recours à des moyens technologiques tendant à augmenter la productivité,

à limiter les coûts de transaction et à assurer la qualité industrielle des productions est plus fréquent. De même, l'utilisation plus systématique d'intrants et d'innovations va de pair avec la complexification de la gestion de l'ensemble des activités, de la production à la commercialisation. Cela suppose des compétences accrues, une division du travail et un redimensionnement de l'échelle des opérations, ainsi que des innovations organisationnelles pour limiter les coûts d'administration.

Implications sociales

En plus du départ des agriculteurs les plus faibles, l'avancée de l'*agrobusiness* globalisé modifie le marché du travail. Si les ouvriers agricoles moins préparés n'ont d'autre recours que l'exode rural, les autres accèdent à des emplois caractérisés par leur stabilité, leur caractère professionnel et des salaires considérés comme raisonnables à corrects. Ingénieurs agronomes, conseillers techniques, chauffeurs spécialisés, fournisseurs d'intrants, etc. : autant d'activités valorisées permettant de faire reconnaître des compétences et des expériences accumulées de la formation universitaire (agronomie, administration, etc.) aux différents postes occupés. Ces jeunes professionnels établis dans les bourgs, dotés de *pick-up* et des outils de la communication mobile, revendiquent un mode de vie urbain et gèrent des trajectoires professionnelles plus ouvertes sur le monde. La consolidation de cette strate sociale en milieu rural, plus précisément, dans les bourgs et petites villes, s'inscrit dans l'évolution de la population dans son ensemble. L'Uruguay présente depuis longtemps des indicateurs sociaux parmi les plus hauts en Amérique du Sud. Les réformes du Code du travail et l'effort éducatif des gouvernements de gauche à partir de 2005 ont été décisifs pour créer une aspiration à une amélioration des conditions de vie. Les professionnels de l'agriculture entrepreneuriale désirent donc des cadres de vie modernes et, souvent, la petite ville n'offre pas les services espérés, notamment pour le conjoint et le reste de sa famille. Les mobilités sont alors fréquentes entre l'espace agricole de travail et l'espace urbain de vie (ville moyenne à grande).

Relations avec l'Argentine et le Brésil

De tout temps, la marge de manœuvre de l'Uruguay face à ses deux grands voisins a été source de friction. Preuve en est le conflit avec l'Argentine à propos de l'installation des usines de pâte à cellulose sur le Rio Uruguay, ou l'impossibilité pour l'Uruguay de créer des liens commerciaux avec l'Alena ou l'Union européenne sans avoir l'approbation de ses voisins. Or, en s'agrégeant à la dépendance du tourisme uruguayen vis-à-vis de ses voisins, la présence des entreprises argentines et brésiliennes dans les secteurs agricole et agro-industriel, complique la possibilité pour l'Uruguay d'exercer une politique commerciale indépendante. Les interrelations accentuées par la globalisation se manifestent ici de manière presque caricaturale : des entreprises des pays voisins utilisent les ressources naturelles de l'Uruguay pour fournir des marchés extracontinentaux. Par ailleurs, les

acteurs du secteur agricole soulignent les impacts de leur présence en termes d'incitation à la modernisation et à l'intensification des processus productifs.

Conclusion

Depuis deux décennies, l'Uruguay accueille des cultures, telles que le soja et l'eucalyptus, impulsées par des acteurs étrangers (Sud-Américains et autres). Elles ont transformé l'agriculture, les espaces ruraux et l'économie nationale dans son ensemble par la dynamique suscitée, l'offre d'emplois qualifiés, la diffusion d'innovations organisationnelles et productives, et la rapide augmentation des exportations de *commodities*. Le gouvernement uruguayen et les entreprises étrangères défendent le caractère vertueux des mutations du monde rural, des modes de production en agriculture et dans l'élevage, et la contribution du secteur à l'équilibre de la balance commerciale. La diversification des productions destinées à l'exportation, avec la filière sylvicole, est censée rendre l'économie moins vulnérable aux fluctuations des *commodities*. L'amélioration de la qualité de la viande permettrait d'atteindre des marchés de niche moins susceptibles d'effondrement. La « mise à niveau » en termes de productivité (des ressources, des structures, etc.) est telle qu'elle rend plus résilients les systèmes, censés pouvoir s'adapter à un panorama international mouvant. Mais ces constats en apparence positifs cachent une réalité complexe. Des transformations profondes bousculent sur un pas de temps court (quelques années) le rapport à la terre et au métier d'éleveur qui fonde l'identité des producteurs uruguayens et de la société *gaucha*. Se pencher sur les effets d'hybridation chez les producteurs qui ne sont pas soumis à l'influence des groupes étrangers est une piste à suivre.

Si ces entreprises établies en Uruguay revendiquent leur origine sud-américaine, ce critère d'appartenance à la région joue à la marge, les impératifs économiques dépassant vite les anecdotes identitaires ou footballistiques. Bien plus significatif est le déplacement du centre de gravité de la gouvernance globale du monde vers l'Asie, avec la prise de participation d'acteurs financiers chinois, par exemple. Les pays pré-émergents du Sud-Est asiatique et du Moyen-Orient imposent progressivement leurs propres normes, comme l'ont fait la Chine et le Brésil au tournant du siècle dernier. Au même titre que l'automobile, l'informatique, les loisirs, etc., *l'agrobusiness* globalisé est inscrit dans cette dynamique, comme le montrent les filières viandes et soja, ou l'industrie papetière, qui sont en plein développement en Uruguay.

Bibliographie

- ARBELETCHÉ P., CARBALLO C. [2010], « La expansión agrícola en Uruguay. Algunas de sus principales consecuencias », *Revista de desarrollo rural y cooperativismo agrario*, n° 12, p. 7-19.

- ARBELETCHÉ P., COPPOLA M., PALADINO C. [2012], « Análisis del agro-negocio como forma de gestión empresarial en América del Sur : el caso uruguayo », *Agrociencia*, n° 2, p. 110-119.
- ARBELETCHÉ P., GUTIERREZ G. [2010], « Crecimiento de la agricultura en Uruguay. Exclusión social o integración económica en redes », *Revista pampa*, n° 6, p. 113-138.
- BARRÁN J.-P., NAHUM B. [1967-1977], *Historia rural del Uruguay moderno*, Montevideo, Banda oriental.
- BATELLO C., BERRETTA E.J., HODGSON J., KOTHMANN M., LI X., MCÍVOR J., MILNE J., MORRIS C., PEETERS A., SANDERSON M., THE FORAGE AND GRAZING TERMINOLOGY COMMITTEE [2011], « An international terminology for grazing lands and grazing animals », *Grass and forage science*, vol. 66, n° 1, p. 2-28.
- BIRF-FAO [1951], *Recomendaciones para el desarrollo agrícola del Uruguay : informe de la misión técnica* auspiciada por el Banco internacional de reconstrucción y fomento y la FAO a petición del gobierno de la República oriental de Uruguay, Montevideo, Imprenta nacional.
- BISANG R., ANLÓ G., CAMPI M. [2010], « Organización del agro. La transición de un modelo de integración vertical a las redes de producción agrícola », in RECA L.G., LEMA D., FOOD C., *El crecimiento de la agricultura argentina. Medio siglo de logros y desafíos*, Buenos Aires, FAUBA, p. 231-254.
- BITTENCOURT G., CARRACELAS G., REIG N. [2011], « Determinantes y efectos de la inversión extranjera directa en la industria frigorífica uruguayo », *Documento de trabajo*, n° 29, Departamento de economía, Facultad de ciencias económicas y de administración, UdelAR.
- BITTENCOURT G., CARRACELAS G., DONESCHI A., REIG N. [2009], « Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en Uruguay », *Documento de Trabajo*, n° 27, Departamento de economía, Facultad de ciencias económicas y de administración, UdelAR.
- BORRAS JR S.M., KAY C., GÓMEZ S., WILKINSON J. [2012], « Land grabbing and global capitalist accumulation : key features in Latin America », *Canadian journal of development studies*, vol. 33, n° 4, p. 402-416.
- BUAINAIN A.M., ALVES E., SILVEIRA J.M., NAVARRO Z. [2014], *O mundo rural no Brasil do século 21. A formação de um novo padrão agrário e agrícola*, Brasília D.F., Embrapa, Brasil.
- CLASADONTE L., DE VRIES E., TRIENEKENS J., ARBALETCHÉ P., TOURRAND J.-F. [2013], « Network companies : a new phenomenon in South American farming », *British food journal*, vol. 115, n° 6, p. 850-864.
- EL ESPECTADOR [2014], « El Tejar : aun quedan definir algunos detalles de acuerdo », *El espectador*, 26 février : <http://www.espectador.com/economia/285627/el-tejar-aun-quedan-definir-algunos-detalles-de-acuerdo> (page consultée le 11 avril 2015).
- EL OBSERVADOR [2012], « Ofensiva financiera de los frigoríficos », *El observador*, 16 février : <http://www.elobservador.com.uy/ofensiva-financiera-los-frigorificos-n218944> (page consultée le 11 avril 2015).
- EL OBSERVADOR [2013], « Brasileira Minerva anuncia más adquisiciones en Uruguay », *El observador*, 5 novembre 2013 : <http://www.elobservador.com.uy/brasileira-minerva-anuncia-mas-adquisiciones-uruguay-n264365> (page consultée le 11 avril 2015).
- EL OBSERVADOR [2015], « Marcos Guigou y socios compraron participación de los Grobo en ADP », *El observador*, 31 juillet 2015 : <http://www.elobservador.com.uy/marcos-guigou-y-socios-compraron-participacion-los-grobo-adp-n665215> (page consulté le 30 septembre 2015).

- ERNST O., SIRI-PRIETO G. [2012], *La Agricultura en Uruguay : su trayectoria y consecuencias*, II Simposio Nacional de Agricultura, Montevideo, Uruguay, p. 149-163.
- ERREA E., PEYROU J., SECCO J., SOUTO G. [2011], *Transformaciones en el agro uruguayo. Nuevas instituciones y modelos de organización empresarial*, Montevideo, Universidad Católica del Uruguay.
- FINCH H. [1980], *Historia económica del Uruguay contemporáneo 1870-2000*, Montevideo, Banda oriental.
- GABINETE PRODUCTIVO [2013], « Inversiones de Brasil en Uruguay », Montevideo, República Oriental del Uruguay : http://gp.gub.uy/sites/default/files/documentos/inversiones_brasilenas_en_uruguay_1.pdf (page consultée le 11 avril 2015).
- GARAVAGLIA J. C. [2000], *Les Hommes de la Pampa. Une histoire agraire de la campagne de Buenos Aires, 1700-1830*, Paris, Maison des sciences de l'homme.
- GAUTREAU P. [2014], *Forestación, territorio y ambiente : 25 años de silvicultura transnacional en Uruguay, Brasil y Argentina*, Montevideo, Trilce.
- GUIBERT M. [2013], « Les formes associatives de production agricole en Argentine et en Uruguay : entre territoire et réseau ? », *Études rurales*, n° 191, p. 77-90.
- GUIBERT M., GROSSO S., ARBELETCHÉ P., BELLINI M.-E. [2011], « De Argentina a Uruguay : espacios y actores en una nueva lógica de producción agrícola », *Pampa*, suplemento especial temático, n° 7, p. 13-38.
- LITRE G. [2010], *Os gaúchos e a globalização : vulnerabilidade e adaptação da pecuária familiar no pampa do Uruguai, Argentina e Brasil*, Tese de doutorado, Centro do desenvolvimento sustentável, universidade de Brasília- IHEAL/CREDAL, Paris III, Sorbonne-nouvelle.
- MORAES M.I. [2008], *La Pradera perdida. Historia y economía del agro uruguayo : una visión de largo plazo, 1760-1970*, Montevideo, Linardi y Risso.
- MORALES H. [2007], *Évaluation des conséquences de décisions stratégiques en élevage à l'herbe en Uruguay. Une approche par les systèmes multi-agents (SMA)*, thèse de doctorat, ABIES/ AgroParisTech, Paris, France.
- MORALES H., HOMEM V., CHAMPREDONDE M., TOURRAND J.-F. [2011], « South American Livestock Farming Expansion. The long Way to Sustainability », in KAMMILI T., HUBERT B., TOURRAND J.-F. (dir.), *A paradigm shift in livestock management : from resource sufficiency to functional integrity*, Proceedings of a workshop at the XXI Grassland/VIII Rangeland International Congress, June 29th - July 5th 2008, Hohhot, China, Lirac, France, Cardère, p. 73-85.
- PIÑEIRO D. [2012], « Land Grabbing : concentration and "foreignisation" of land in Uruguay », *Canadian journal of development studies*, vol. 33, n° 4, p. 471-489.
- REQUIER-DESJARDINS D., GUIBERT M., BÜHLER E. A. [2014], « La diversité des formes d'agricultures d'entreprise au prisme des réalités latino-américaines », *Économie rurale*, n° 344, p. 45-60.
- SARAVIA A., MORALES H., GÉDOUIN M., TOURRAND J.-F. [2014], « Escenarios futuros para la ganadería y sus motores de cambio : desde la visión de los actores », *II Congreso de Ciencias Sociales Agrarias "Enfoques y Alternativas para el Desarrollo Rural"*, Facultad de Agronomía, Universidad de la República, 6 al 8 de agosto de 2014, Salto, Uruguay.
- TAMBLER A. [2014], « Recaudación y presión fiscal en el agro », in Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, Anuario 2014 OPYPA, Montevideo, Uruguay, La Imprenta, p. 309-315.

- TOURRAND J.-F., VAZ V., VEIGA J.-B., QUANZ D., POCCARD-CHAPUIS R. [2013], « Pionniers d'Amazonie : une vision particulière de l'incertitude », in ANCEY V., AVELANGE I., DEDIEU B. (dir.), *Agir en situation d'incertitude*, Paris, QUAE, p. 213-228.
- URUGUAY XXI [2014], *Inversión extranjera directa en Uruguay*, Montevideo : www.uruguayyxxi.gub.uy (page consultée le 11 avril 2015).
- VASSALLO M. (dir.) [2012], *Dinámica y competencia intrasectorial en el agro. Uruguay 2000-2020. La visión de los actores*, Montevideo, Uruguay, Ediciones Universitarias.

Webgraphie

- INSTITUT NATIONAL DES VIANDES (INAC), www.inac.gub.uy (page consultée le 4 avril 2015).
- MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ÉLEVAGE URUGUAYEN – DIRECTION DES STATISTIQUES AGRICOLES (MGAP – DIEA), www.mgap.gub.uy/portal/page.aspx?2,diea,diea-principal, O, es, 0 (page consultée le 4 avril 2015).
- MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ÉLEVAGE – DIRECTION GÉNÉRALE DES FORÊTS (MGAP – Dirección General Forestal) : <http://www.mgap.gub.uy/portal/page.aspx?2,dgf,dgf-principal>, O, es, 0 (page consultée le 4 avril 2015).

Les interventions chinoises en Côte d'Ivoire : aide, investissements et migrants-investisseurs

Xavier Aurégan*

Avec les échanges commerciaux, les relations économiques de la Chine avec l'Afrique sont le plus souvent appréhendées à partir de deux types de flux : l'aide et l'investissement. La combinaison toujours très politique des trois catégories de relations économiques – échanges commerciaux, aide et investissement – varie suivant les pays et détermine en grande partie leurs effets potentiels et réels sur le développement des pays d'accueil. Nous nous proposons ici de contribuer au débat en cours dans les sciences du développement [Hugon, 2011] et les recherches spécialisées¹ à partir de l'étude d'un pays, la Côte d'Ivoire. L'approche se fonde sur des informations et données essentiellement empiriques, collectées par l'auteur dans le cadre de quatre études de terrain effectuées entre 2009 et 2014². Couvrant trois décennies de relations économiques sino-ivoiriennes, depuis la reconnaissance diplomatique bilatérale de 1983 jusqu'au 1^{er} décembre 2014, elle privilégie l'analyse sur le temps long.

Avant de qualifier puis d'évaluer les différentes formes d'interventions chinoises en Côte d'Ivoire, il faut dans un premier temps identifier et dissocier les flux d'aide, les flux d'investissements, et les interventions d'acteurs économiques d'origine chinoise qui ont choisi la Côte d'Ivoire comme pays d'accueil. Ces trois formes de présence économique de la Chine couvrent une grande part de ce que l'on regroupe dans l'expression globale et imprécise de « Chine en Afrique », de relations « sino-africaines », ou parfois de « Chinafrique ». La deuxième partie de l'article se penche sur les investissements d'origine publique et l'aide chinoise, et la troisième analyse les investissements chinois « par le bas », autrement dit les créations de sociétés par des ressortissants chinois établis à Abidjan. La capitale économique ivoirienne accueille effectivement la très grande majorité des *Huá-qíáo* (华侨)³, et par conséquent, des sociétés ivoiriennes à capitaux chinois.

* Docteur en géographie-géopolitique, Institut français de géopolitique, université Paris 8.

1. Voir le site Internet Chine-Afrique de Thierry Pairault : <http://www.pairault.fr/sinaf/>

2. Dans le cadre de la thèse intitulée « Géopolitique de la Chine en Côte d'Ivoire : la puissance chinoise à l'école ivoirienne et africaine », soutenue en mars 2014 à l'Institut français de géopolitique, université Paris 8.

3. Terme polysémique désignant les Chinois d'outre-mer (migrants temporaires ou non).

Les formes de la présence économique chinoise : pluralité d'acteurs et poids de l'État dans le dispositif relationnel

Nous considérons l'ensemble des flux financiers entrant dans le cadre de l'aide publique au développement (APD) chinoise comme relevant de l'aide et de la coopération, bien que la Chine ne mentionne pratiquement jamais le terme d'aide dans ses communiqués, et encore moins celui d'APD. La Chine met en exergue les leviers publics qu'elle active sans différencier les informations et données financières qui relèvent ou non de l'APD. L'investissement chinois est une catégorie tout aussi difficile à circonscrire, en particulier dans le cadre de la relation avec l'Afrique. Pour la suite de l'analyse, nous retenons les définitions du Comité d'aide au développement de l'Organisation de coopération et de développement économiques. L'APD – bien que celle émanant de Chine ne propose pas toujours l'élément de libéralité requis –, l'aide au secteur public, l'aide humanitaire, les autres apports du secteur public, l'approche programme ou encore la coopération technique forment ce que l'on nommera dans la suite de cet article indifféremment aide ou coopération chinoise.

Inclus dans l'aide, les prêts chinois sont attribués à travers les accords de coopération économique bilatéraux. De fait, à notre connaissance, la Chine n'accorde que des prêts souverains. Ces derniers sont garantis par l'État et, dans une moindre mesure, par les provinces. Surtout, ils le sont *via* le principal acteur en la matière, la banque d'État, The Export-import Bank of China, plus fréquemment nommée Exim Bank. Créée en 1994, elle forme la pierre angulaire de la réforme chinoise visant à modifier les modalités de l'aide accordée par le pays à l'outremer. Ses principales missions sont liées au soutien financier des entreprises opérant et investissant à l'étranger, à l'appui aux importations et aux exportations de marchandises, et à la promotion des relations économiques internationales. Placée sous l'autorité du Conseil d'État et de ce fait, du Premier ministre, la Banque soutient les politiques de développement à travers plusieurs lignes de crédit. Avec la China development bank et l'Agricultural development bank of China, l'Exim Bank fait partie des trois *policy banks* créées en 1994. Elles contribuent à la dématérialisation des actifs publics et au stock d'IDE chinois.

D'autres institutions et acteurs chinois jouent un rôle primordial ou secondaire dans l'aide accordée par la Chine au sud du Sahara. Il s'agit notamment du ministère des Affaires étrangères (MAE), du ministère des Finances (Mof), et du ministère du Commerce (Mofcom) avec ses organes que sont le Bureau exécutif de la coopération économique internationale (BECEI), le Centre international pour les échanges économiques et techniques (CIEET), et le Centre de formation. En outre, la Société chinoise d'assurance-crédit à l'exportation (Sinosure), le Fonds de développement Chine-Afrique (CADF), le Conseil d'Affaires Sino-Africain, et l'Association du peuple chinois pour l'amitié avec l'étranger participent à différentes formes d'aides et d'investissements chinois en Afrique.

En ce qui concerne les investissements chinois, dont seulement 4 % sont dirigés vers le continent africain entre 2003 et 2013⁴, nous retenons ici les investissements directs étrangers sortants (IDES), qui proviennent de Chine et sont orientés vers la Côte d'Ivoire, à l'instar de Xavier Richet [2012, p. 5] et de Thierry Pairault [2010]. Ces flux concernent les entreprises chinoises, que le siège social soit situé en Chine continentale ou à Hong Kong, et quelles que soient les formes d'investissement⁵. Il est nécessaire ici de distinguer plusieurs types d'investissements, bien que cela puisse poser des problèmes de mesure liés à la volonté, occidentale notamment, de définir les investissements directs chinois à partir des définitions de l'OCDE.

On se penchera dans un premier temps sur les investissements des entreprises publiques et des 112 plus grands groupes chinois ou entreprises d'État (EE) [Sasac, 2014], qui sont les « pilier[s] de l'activité économique et financière en Chine [...] ». Ces entreprises évoluent dans tous les secteurs d'activités et sont supervisées institutionnellement par la State-owned assets supervision and administration commission (Sasac), qui dépend elle-même du Conseil d'État dirigé par le Premier ministre, Li Keqiang. La Sasac nomme les dirigeants de ces grands groupes, veille à leur gestion financière ainsi qu'au respect des règles et normes politiques et administratives. » [Julienne, Puig, 2013, p. 1] On distinguera ensuite les principaux types d'investissements réalisés par les 3 853 entreprises chinoises à capitaux publics autorisées à opérer à l'étranger depuis le lancement de la politique de *Going out* (走出去). Ces acteurs peuvent autant être impliqués dans des investissements directs internationaux tels que définis par l'OCDE que dans des investissements de portefeuille. On isolera enfin les investissements des entreprises provinciales, qui ont « leurs stratégies propres » [Kernen, 2014, p. 10], avec différents « processus d'internationalisation », qu'ils soient liés aux entreprises sous tutelle centrale (ETC) ou locale (ETL), soit municipale ou provinciale. Nous incluons également dans l'analyse les coentreprises sino-ivoiriennes, qui sont une forme d'investissement public. En revanche, ne sont pas intégrés les appels d'offres remportés par des entreprises chinoises, qu'elles soient centrales ou non, ainsi que les prestations de service et le commerce bilatéral intimement liés aux investissements publics et privés.

D'une manière générale, les économistes⁶ spécialisés dans la décomposition des investissements et des aides chinoises soulignent la multiplicité des modalités et la pluralité des acteurs intervenant dans ce complexe rapport sino-africain. Grands-messes sino-africaines et copier-coller des réunions de la Conférence internationale de Tokyo sur le développement de l'Afrique ou des sommets France-Afrique, les

4. Pendant la même période, 85 % des investissements directs chinois sont orientés soit vers Hong Kong, soit... vers la Chine continentale. En dépit de leur faiblesse relative, les investissements directs chinois demeurent en pourcentage plus importants en Afrique qu'en Europe et en Amérique du Nord (respectivement 3,5 et 2,1). Le stock d'investissements directs chinois en Afrique jusqu'en 2009 représente 20 % des investissements vers les « destinations non paradisiaques » [Pairault, 2010, p. 16].

5. Voir la définition des différents types d'investissement de l'OCDE [2008].

6. Parmi lesquels Thierry Pairault, Jean-Raphaël Chaponnière et Jean-Jacques Gabas en France, Deborah Braütigam, et Robert I. Rotberg pour les anglophones.

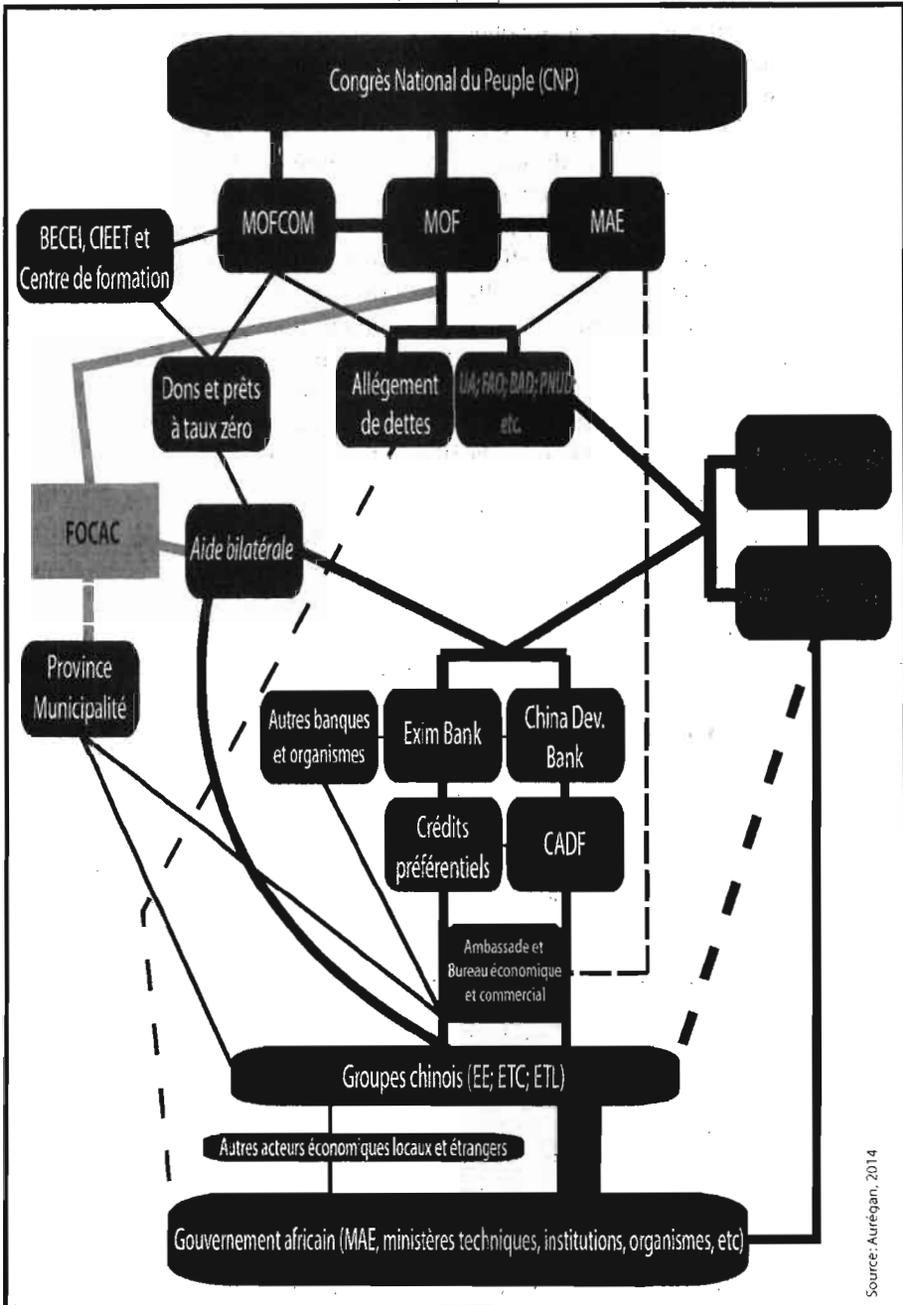
forums de coopération Chine-Afrique (Focac) ont plusieurs vocations. S'ils permettent de revaloriser la diplomatie chinoise, d'offrir une vitrine à la solidarité Sud-Sud célébrée par Pékin, leur intérêt essentiel demeure la synthèse des annonces qui, en dehors de ces rassemblements trisannuels, se perdent dans les communiqués officiels et les articles des presses chinoise et africaine. De 2000 à 2015, six sommets, se déroulant alternativement en Chine (Beijing) ou en Afrique (Addis-Abeba, Charm el-Cheikh et Afrique du Sud en 2015), ont acté une certaine désidéologisation de l'État chinois. Les 44 États africains dont les représentants ont visité Beijing lors du premier sommet en 2000 ont profité de lignes de crédits dits préférentiels, d'annulations de dettes, de la mise en place d'une coopération environnementale, judiciaire, en matière de paix et de sécurité, et du programme « Talents africains », qui doit former 30 000 Africains. L'évolution des conférences et des rapports sino-africains traduit une forme d'ajustement de la Chine aux contraintes internationales et, *a minima*, aux attentes africaines. Certains programmes en rendent compte avec une ouverture à des domaines très précis, comme la recherche, la langue chinoise, le volontariat ou encore l'art. Ils peuvent être reliés à la Déclaration du millénaire de l'ONU et à ses huit objectifs.

Couvrant les trois dimensions politique, culturelle (*soft power*) et économique de la diplomatie chinoise, ces programmes de coopération se sont progressivement spécialisés sur des secteurs d'intervention conformes aux accords bilatéraux chiffrés à partir de 2006. Par la suite, en 2009, 2012 et 2015, la Chine a limité le chiffrage tout en augmentant les moyens accordés. Du Congrès national du peuple à l'ambassade locale, l'architecture et l'organisation de l'aide restent très verticales et sous contrôle de l'État (figure 1). Par conséquent les États occidentaux qui sont membres du Comité d'aide au développement de l'OCDE (CAD), continuent de faire pression sur le gouvernement chinois, notamment en termes de transparence et de déliement de l'aide.

L'aide étrangère chinoise (Livre blanc de 2011) se décompose aujourd'hui en actions dites désintéressées (dons et autres) pour moitié, et en prêts avec intérêts. Ces derniers ne se distinguent guère des crédits octroyés par les autres bailleurs de fonds internationaux. Nos recherches montrent qu'ils sont à 67 % (61 % selon la Chine ⁷) orientés vers les infrastructures. Assortis d'un taux de 2 à 3 %, ils courent sur 20 à 40 ans, dont 5 à 10 années de différé. Entre 1949 et 2009, la Chine a par ailleurs annulé 312 dettes pour un montant total de 190 milliards de yuans sur le continent africain, qui représenterait à lui seul 82 % des remises de dette de la Chine à travers le monde. L'Afrique fait enfin figure de partenaire privilégié, accaparant en 2009 plus de 45 % du total de l'aide internationale de la Chine (Asie 32,8 %, Amérique latine et Caraïbe 12 et 7 %). Globalement et depuis la création de la République populaire de Chine, la Chine a financé 884 projets, envoyé environ 17 000 assistants médicaux et médecins, et plus de 300 volontaires. Elle a également accueilli plus de 25 000 Africains venus se former sur le territoire chinois.

7. Source : Livre blanc de 2011 [Information office of the state council, 2011].

Figure 1 – Du CNP à l’Afrique : l’architecture de l’aide chinoise



Les moyens de la coopération chinoise sont massifs (réserve d'environ 3 000 milliards de dollars en 2016) et peuvent, à ce titre, être comparés à ceux des États-Unis au sortir de la Seconde Guerre mondiale. À l'instar des autres bailleurs de la région [Pairault, 2014, p. 280], la Chine accorde une aide sans conditionnalité institutionnelle ou politique et indifférente à la nature des régimes politiques bénéficiaires, mais liée [Askouri, 2011 ; Niquet, 2006 ; Mosher, 2006 ; Beuret, Michel, 2008]. La réalisation d'infrastructures par ses entreprises, qui s'inscrit en complément de l'aide occidentale, lui donne accès aux ressources naturelles. D'autres travaux soulignent à l'inverse les aspects positifs d'une aide renouant, en Afrique, avec l'investissement infrastructurel, complémentaire des aides occidentales [Hugon 2011, p. 59]. Les critiques portant sur le modèle mis en œuvre par la Chine – ressources naturelles contre réalisation d'infrastructures par des entreprises chinoises, sur le modèle angolais – semblent fondées, car la renonciation à l'aide liée ne semble pas à l'ordre du jour. Ce faisant, la Chine ne fait que reproduire pour partie les actions et les comportements d'autres partenaires du continent, historiques ceux-là [Pairault, 2014, p. 280].

Bien que les entreprises d'État ayant une représentation officielle en Côte d'Ivoire soient rares, les investissements chinois se répartissent entre investissements publics – émanant d'une des 112 entreprises d'État ou plus généralement de SOE (State-Owned Companies, détenues par le gouvernement central, provincial ou municipal) – et privés. Ces derniers proviennent de ressortissants chinois qui ont migré en Côte d'Ivoire, à Abidjan principalement, et y ont créé des sociétés de droit ivoirien avec des capitaux pour partie d'origine chinoise. Si la nationalité est le facteur prépondérant et premier de notre méthodologie, d'autres éléments peuvent parfois être intégrés afin d'évaluer le nombre, la nature ou le capital social de ces sociétés à responsabilité limitée ou anonymes « chinoises » enregistrées au Registre de commerce et de crédit mobilier ivoirien (RCCM). Cette forme d'investissement par le bas, privée et donc indépendante du gouvernement chinois, est l'autre facette de ce qu'il est courant de nommer la « Chine-Afrique ».

L'aide publique et les investissements directs

Si l'on cumule les flux d'aide et d'investissements publics des entreprises d'État et des entreprises sous tutelle (centrale ou locale), le montant total des opérations chinoises réalisées en Côte d'Ivoire entre 1983 et 2014 est de 4,2 milliards d'euros (tableau 1). L'aide ne représente qu'un peu plus de 8 % de ce montant, alors que les investissements en représentent près de 92 %. Ce chiffre intègre les projets réalisés, en cours et signés, mais aussi ceux qui n'ont pas encore atteint la phase de réalisation. L'aide publique représente 79 des 109 projets, soit 72 % du total. Si les projets d'investissement sont peu nombreux, ils engagent individuellement et collectivement des sommes substantielles. L'aide chinoise est ainsi plus intéressée qu'altruiste et portée par la solidarité Sud-Sud, ce qui reflète les conflits entre les deux ministères du Commerce et des Affaires étrangères.

Tableau 1 – Répartition des investissements et de la coopération sino-ivoirienne (1983-2014)

Nature	Projets		Montant		Projet représentatif
	Nombre	%	€	%	
Dons	46	42,0	115 863 320	2,7	Don à la CEI en 2010 Palais de la culture 18 millions € (2007)
Prêts sans intérêts	31	28,0	209 246 069	5	
Remises de dette	2	2,0	26 352 159	0,6	
Total de l'aide	79	72,0	351 461 548	8,3	
Investissements publics	30	28,0	3 862 386 569	91,7	Autoroute Abidjan-Bassam
Total	109	100,0	4 213 848 117	100,0	

Source : Aurégan, 2014.

Prenons trois exemples. Les dons, nombreux mais aux montants limités, sont très spécialisés et généralement orientés vers le développement rural, tout en répondant aux considérants géopolitiques de la Chine. Le premier exemple est la remise par l'ambassade de Chine de 266 785 € à la Commission électorale indépendante (CEI) chargée d'organiser les élections présidentielles d'octobre-novembre 2010 soit quelques semaines avant le premier tour opposant Laurent Gbagbo et Alassane Ouattara, le 4 septembre 2010. En pratique, ce n'est pas un chèque que la partie chinoise a transmis, mais du matériel : 200 tricycles à moteur, 150 motocycles, 4 téléphones et 1 000 lampes solaires. Cet équipement a par la suite été adressé aux 20 000 bureaux de vote ivoiriens [Aurégan, 2014, p. 476].

Le second exemple est constitué par l'annonce, en 1999 par l'ambassade de Chine, de l'édification du Palais de la culture, situé sur les bords de la lagune Ebrié à Treichville (Abidjan). La principale infrastructure culturelle ivoirienne a bénéficié de prêts – sans intérêts – de près de 40 millions €. Directement attribués par le Congrès national du peuple et adressés au ministère des Affaires étrangères ivoirien, ces prêts n'ont transité par aucune des Policy Banks chinoises. L'Ambassade et le Bureau économique chinois aiment à rappeler ce symbole de l'amitié sino-ivoirienne, vitrine à taille réduite de la Chine populaire. Une entreprise chinoise, provinciale, a remporté l'appel d'offres restreint⁸ et construit entre 1996 et

8. En général, la Chine lie son aide ou obtient des contrats pour ses entreprises d'État par quatre principales procédures : l'appel d'offres ouvert, restreint, le contrat de gré à gré ou la lettre de commande valant marché. Les trois derniers sont particulièrement usités.

1999 ce « joyau [ou] enfant de la coopération sino-ivoirienne », selon son directeur, Dodo Koné⁹. La Gansu Overseas Engineering Corporation (GOVEC), filiale de Gansu Construction & Investment (Holdings) Group Corporation (GCIGC), est, selon le Mofcom [2014], l'une des 3 853 entreprises qualifiées pour opérer outre-mer en 2015. D'un montant total de 39 millions d'euros, les trois prêts qui ont financé l'édifice n'ont pas été les derniers. Le Palais, saccagé durant la crise postélectorale de 2010-2011, a en effet reçu une nouvelle aide de l'ambassade chinoise de 22 millions d'euros. C'est le premier projet d'envergure nationale bâti par la République populaire de Chine en Côte d'Ivoire. La stratégie chinoise de soutien au régime rentier ivoirien était évidente avant même les « révélations » de Wikileaks. Citant Ma Fulin, premier conseiller de l'ambassade en poste à partir de juin 2006, le lanceur d'alerte indique que la stratégie chinoise dans les États subsahariens se décline par une suite de projets d'appui aux gouvernements en place : « construire un grand projet et une série de plus petits » [Wikileaks, 2008]. De fait, quel État africain ne dispose pas d'un stade, d'un palais, d'un musée ou de toute autre infrastructure ou bâtiment financé et construit par la Chine ?

Troisième et dernier exemple, l'autoroute Abidjan-Bassam (tronçon de l'axe Abidjan-Accra et corridor Abidjan-Lagos) est l'une des plus récentes réalisations chinoises en Côte d'Ivoire. Cet axe routier était à l'origine un projet Build Operate Transfer (BOT) financé par plusieurs bailleurs de fonds et attribué à la filiale du Groupe Bouygues, Colas [Aurégan, 2014, p. 152]. Ce projet rentable – de 11 000 à 13 000 véhicules l'empruntent chaque jour et le péage attribué pour la durée de la concession doit rembourser l'investissement initial – a été réexaminé lors d'une visite en Chine, en octobre 2009, du Premier ministre Guillaume Soro. Intéressé par le projet, le gouvernement chinois a alors proposé un taux préférentiel garanti par l'Exim Bank. L'offre chinoise, inférieure à celle proposée par les bailleurs de fonds, s'est ainsi substituée au BOT du groupe Bouygues. Selon M. Kouassi¹⁰, du département des Infrastructures et du transport au Bureau national d'études techniques et de développement (BNETD), le montant du projet a toutefois été revu à la hausse après d'âpres négociations sino-ivoiriennes sur la qualité des matériaux employés. La China Machinery Engineering Corporation, filiale de la Sinomach, entreprise d'État, chargée des travaux de l'autoroute, aurait ainsi été « surprise par les volontés ivoiriennes ». Selon Nani Coulibaly, directeur de l'entretien routier à l'Agence nationale de gestion des routes, le fait « que les politiques aient signé ne veut pas dire que nous acceptons ces modèles de normes [et les modalités] ». Il estime « que l'on n'a pas donné assez d'autorité [au BNETD superviseur ivoirien] ou que la structure de contrôle n'ait pas été faite correctement ». En définitive, l'autoroute a fait l'objet d'un prêt préférentiel paraphé à Abidjan, le 3 octobre 2011, selon lequel les 80 millions € nécessaires à sa réalisation sont remboursables sur deux décennies, avec un différé de sept années et

9. Entretien avec le directeur du Palais de la Culture, le 21 octobre 2011.

10. Entretiens réalisés le 30 novembre 2014 (M. Kouassi) et le 19 octobre 2011 (N. Coulibaly) à Abidjan.

à un taux de 2 %. Le projet est intégré dans le Plan 2011-2015 du programme présidentiel développé par Alassane Ouattara, qui prévoit la création de 200 km par an et du développement des voies est-ouest avec interconnexions régionales à Bouaké.

En Côte d'Ivoire comme dans la majorité des États africains, notamment ceux qui n'exportent pas significativement de matières premières vers la Chine, les investissements publics sont majoritairement dirigés vers les infrastructures (tableau 2). Avec 30 opérations recensées, les ministères de l'Économie et des Finances, et du Commerce arrivent en tête des interventions publiques chinoises en Côte d'Ivoire. Toutefois, ces opérations comprennent des accords économiques, des dons, et des prêts dont les objets n'ont pas été précisés. C'est notamment le cas durant la décennie 2000-2010, lorsque Laurent Gbagbo est au pouvoir, en tant que président, puis à partir de 2005 comme chef d'État renouvelé chaque année par l'ONU.

Sur le territoire ivoirien, pour l'État chinois et les entreprises d'État qui ont remporté les appels d'offres restreints, cooptés parfois par des contrats de gré à gré, le retour sur investissement est compris entre 60 % et 90 % du montant accordé par l'Exim Bank. Ceci concerne l'ensemble des acteurs intégrés à chaque étape du projet, en amont comme en aval, de la banque émettrice jusqu'au maître d'œuvre. Les capacités de négociation restent un facteur prépondérant et déterminant de ce retour sur investissement, la Côte d'Ivoire et son BNETD n'étant pas les moins dépourvus en la matière. Par ailleurs, si la très grande majorité des contrats remportés par des entreprises chinoises entre 1994 et 2012¹¹ l'est par appels d'offres ouverts, ils concernent presque toujours des entreprises publiques liées à l'État central ou aux provinces et aux municipalités¹². Les divers statuts des acteurs économiques chinois peuvent prêter à confusion. Faut-il par exemple considérer la COVEC comme agissant totalement ou en partie pour le gouvernement chinois, ou uniquement pour son propre compte ? Seule une étude approfondie permettrait de distinguer les principaux actionnaires et leurs stratégies. En tout état de cause, la filiale de la China Railway Engineering n'est ni une coentreprise ni une entreprise totalement étrangère. Combien de sociétés hongkongaises offshore – ne payant pas d'impôts si leurs activités sont totalement orientées vers l'étranger – trompent-elles ainsi la vigilance des chercheurs et des observateurs qui s'intéressent aux flux d'investissement en Afrique comme sur les autres continents ?

11. 40 contrats, pour près de 37 millions d'euros, ont effectivement été remportés par la COVEC, la CGC ou la CNCTPC.

12. La COVEC, la China Geo-Engineering Corporation International Ltd (CGC) et la China Road and Bridge Corporation (CRBC) ont, à elles trois, remporté 34 des 40 contrats obtenus, pour un montant global de 37 millions d'euros. La COVEC est une filiale de la China Railway Engineering Corporation Group Ltd, ex-entreprise du gouvernement central devenue société anonyme par actions en 2007 ; la CGC est une entreprise publique ; la CRBC est également une entreprise d'État, filiale du géant China Communications Construction Company Ltd), classée au numéro 81 par la Sasac fin 2014.

Tableau 2 – Répartition ministérielle de l'aide et des investissements publics chinois en Côte d'Ivoire (1983-2014)

Domaine	Répartition (%)	Coût (€)	Nombre d'opérations
Sport et loisirs	0,001	63 031	3
Développement	0,021	897 925	3
Santé	0,030	1 246 006	6
Culture	0,109	4 581 473	17
Processus électoral	0,427	18 008 037	7
Défense	0,636	26 816 333	3
Agriculture	1,063	44 777 780	10
Commerce-Économie	5,858	246 834 587	30
Éducation	7,236	304 916 326	4
Télécommunications	17,289	728 524 342	6
Infrastructures	67,330	2 837 182 277	20
Total – 11 domaines	100,000	4 213 848 117	109

Source : Aurégan, 2014.

En 2015, l'aide chinoise en Côte d'Ivoire concerne relativement peu les infrastructures et les projets mobilisant des sommes importantes, l'essentiel des flux étant constitué par des investissements *via* l'Exim Bank. L'agriculture (mission d'assistance technique agricole chinoise à Guiguidou près de Divo), le processus électoral, la Défense, l'éducation et la recherche (bourses, matériels et financement d'un centre de recherche agronomique), ou la santé (centre de recherche antipaludique, don de médicaments) sont privilégiés (tableau 2). Portion congrue de la relation sino-ivoirienne, l'aide au développement est pourtant systématiquement mise en avant dans les communiqués diplomatiques, qui rappellent que la Chine est bien le plus grand pays en développement et l'Afrique, le continent qui recèle le plus de pays en développement. Ce faisant, ils réactivent le symbole d'une solidarité tiers-mondiste. Avec 891 millions d'euros entre 1995 et 2010 [Aurégan, 2014], l'APD et les investissements chinois agrégés se placent devant le Canada ou l'Allemagne (342 et 439 millions d'euros d'aide publique). Néanmoins, avec 4,2 milliards d'euros, la France devance amplement la Chine, d'autant que le président Ouattara, avec son programme « Vivre ensemble » et son projet de faire de la Côte d'Ivoire une puissance émergente en 2020, attire les bailleurs dits traditionnels, dont la France en premier lieu. Fin 2014, dans le cadre du Contrat de désendettement et de développement (C2D), François Hollande annonçait une aide d'un milliard d'euros après la première tranche de 630 millions accordée pour la période 2012-2015.

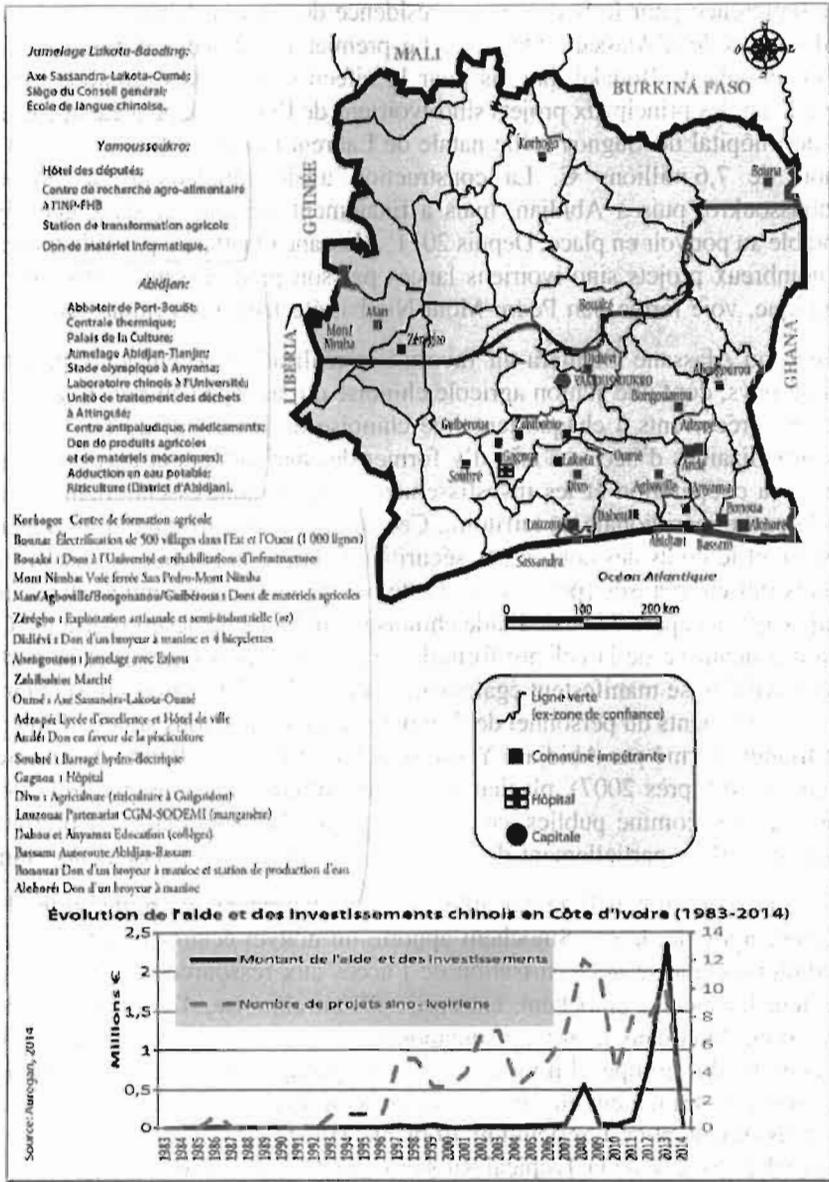
La stratégie ivoirienne post-2011 et une croissance économique frôlant les deux chiffres rendent la situation économique très différente de celle de la période du gouvernement Gbagbo, entre 2000 et 2010. Si la géographie de l'aide et des investissements n'évolue pas fondamentalement, toujours située au sud du territoire

(carte 1) et de l'ancienne zone de confiance (2003-2007) qui séparait les Forces armées nationales des ex-Forces républicaines de Côte d'Ivoire, on constate une nette préférence pour le Sud sous la présidence de Laurent Gbagbo, puis pour le Nord sous celle d'Alassane Ouattara. Le premier n'a jamais permis à la Chine d'aller au-delà de Bouaké, hormis pour la réfection de routes (contrats évoqués *infra*). L'un des principaux projets sino-ivoiriens de l'ère Gbagbo a été la construction de l'hôpital de Gagnoa (ville natale de Laurent Gbagbo), financé par un don chinois de 7,6 millions €. La construction avait initialement été prévue à Yamoussoukro, puis à Abidjan, mais a finalement été réalisée dans une région favorable au pouvoir en place. Depuis 2011, Alassane Ouattara a par ailleurs profité des nombreux projets sino-ivoiriens lancés par son prédécesseur : autoroute, cité olympique, voie ferrée San Pedro-Mont Nimba, électrification rurale, etc.

Bien qu'Alassane Ouattara ait favorisé la réalisation de plusieurs projets au nord du pays, dont une station agricole chinoise qui achoppe en raison de conflits fonciers – récurrents à chaque tentative chinoise de louer, sur 20 ou 30 années, plusieurs dizaines d'hectares afin d'y former des agriculteurs et agronomes ivoiriens –, la coopération et les investissements chinois sont essentiellement situés dans la partie méridionale du territoire. Ceci suggère une difficulté d'implantation au Nord, et le poids des contraintes sécuritaires durant la période où ces investissements ont été réalisés (post-2002). Cette polarisation est essentiellement due à Abidjan, qui accapare 77 % de l'aide chinoise. Abidjan et le désert ivoirien ? Cette version africanisée de la célèbre formule de Jean-François Gravier et ce particularisme ivoirien se manifestent également à travers les visites officielles chinoises et les déplacements du personnel de l'ambassade de Chine, tous situés à l'intérieur d'un triangle formé par Abidjan, Yamoussoukro et Gagnoa. Pourtant, au nord de la ligne verte (après 2007), plusieurs contrats ont été remportés par des groupes chinois, privés comme publics, ce qui montre que la géographie des prestations de service diffère partiellement de celle de l'aide et des investissements chinois.

Le Sud ivoirien bénéficie par ailleurs d'investissements de portefeuille. Dans le secteur agricole, le cas Sinochem apporte un nouvel éclairage sur la stratégie économique chinoise de sécurisation de l'accès aux ressources du sous-sol dans le secteur hévécicole. Sinochem, entreprise d'État chinoise, 42^e de la liste Sasac, a investi en 2008 dans le groupe singapourien GMG Global Ltd, acquérant 51 % des actions du groupe. En juillet 2011, le groupe GMG acquiert 60 % de l'Ivoirienne de traitement du caoutchouc, puis en février 2012, 35 % de la Société d'investissement pour l'agriculture tropicale (Belge), alors qu'il détenait déjà, depuis 1995, 51,2 % de la Tropical Rubber Côte d'Ivoire. Sinochem, par un investissement ciblé, contrôle alors indirectement 20 % du marché de l'hévéa ivoirien, dont la production s'étend sur 42 000 hectares, dont 12 000 industriels. L'hévéa, amené à ravir la place du café dans l'historique binôme café-cacao, ne représente que 2,2 % des exportations ivoiriennes vers la Chine. Cette « niche agricole » fait partie des secteurs dans lesquels investit le secteur public chinois, le privé étant quant à lui présent dans des activités telles que la pêche, le bois, la santé, le commerce, l'import-export ou le bâtiment.

Encadré 1 – Aides et investissements publics chinois en Côte d’Ivoire (1983-2014)



Les ressortissants chinois à Abidjan, ces migrants-investisseurs

En Afrique, la singularité de la présence chinoise tient à la pluralité d'intervenants et d'opérateurs. De l'ambassadeur jusqu'au commerçant originaire du Henan, province rurale enclavée du centre-est de la Chine connue pour ses villages

exportateurs de main-d'œuvre tournante, le faisceau d'acteurs est riche. Depuis l'indépendance ivoirienne de 1960, les régimes d'incitation ont toujours fait la part belle aux investisseurs étrangers. Ceux qui sont en vigueur depuis 2012 et ont été redéfinis par Alassane Ouattara à la suite du conflit postélectoral de novembre 2010 à avril 2011 ne dérogent pas à la règle. Ils accordent des avantages selon trois zones (A, B, et C). La première zone concerne Abidjan (Anyama, Bingerville et Songon). Le régime d'incitation prévoit l'« exonération (pour cinq années, majorées des délais de réalisation du programme d'investissement) de l'impôt sur le bénéfice industriel et commercial ou de l'impôt sur le bénéfice non commercial ou de l'impôt sur le bénéfice agricole », en sus de l'« exonération de la contribution des patentes et licences » [Présidence de la République, 2012, p. 11]. Cette version actualisée du Code des investissements amplifie la stratégie d'attraction du pays. De nouveaux avantages sont accordés aux entreprises en comparaison du Code des investissements de 1995, qui instituait deux zones, la zone 1 abidjanaise ne proposant une exonération totale que pour les trois premières années, puis de 50 % pour la quatrième, et de 25 % pour la cinquième et dernière année [Assemblée nationale, 1995].

En Côte d'Ivoire, les sociétés de droit ivoirien créées par ces migrants-investisseurs l'ont principalement été à partir de 2007, année des accords politiques de Ouagadougou. Elles ne comprennent d'ailleurs pas la trentaine de commerces chinois implantés à Adjamé, où se développe, à partir de 2007 également, un *Chinamarket*. Contrairement à ce qui se passe dans d'autres capitales ouest-africaines, les secteurs d'investissements sont plus nombreux et surtout plus techniques, puisque les télécommunications, la finance, la publicité ou le tourisme figurent parmi les nouvelles niches économiques investies par ces *Huáqiáo*. Toutefois, la majorité d'entre eux a créé des sociétés de droit ivoirien avec des objets sociaux comparables à ceux des sociétés créées par les ressortissants chinois du Sénégal, du Mali, ou de Mauritanie. Il s'agit de l'import-export et du commerce, du bâtiment, de l'agriculture ou de l'industrie. La compilation des informations disponibles et les observations de terrain permettent de dénombrer 92 sociétés ivoiriennes à capitaux chinois. Selon les statistiques obtenues lors d'un terrain en Côte d'Ivoire fin 2011, pour la période 2005-2011, le Centre ivoirien de promotion des investissements (CEPICI) estime à 25 millions d'euros le montant des investissements chinois, publics et privés, ce qui est très éloigné de nos propres estimations, soit 3,05 millions d'euros d'investissements privés et 3,8 milliards d'euros d'investissements publics [Aurégan, 2014].

La grande majorité des sociétés de droit ivoirien (88 sociétés sur 92) est établie à Abidjan, plus précisément dans la commune de Cocody (43) au nord-est de la ville (carte 2). Vaste commune accueillant les ambassades, les classes moyennes et aisées, les résidences ministérielles et présidentielle, Cocody se subdivise en plusieurs quartiers et secteurs qui évoquent autant le miracle économique ivoirien (Tour Ivoire, BNETD), son rôle universitaire et scientifique de premier plan en Afrique de l'Ouest francophone avec l'université

Houphouët-Boigny et les centres de recherche français (IRD et Cirad), que ses relations privilégiées avec le continent européen. Cocody héberge ainsi les sièges sociaux de grandes filiales occidentales, l'AFD et son homologue allemand GIZ, la représentation de la Banque mondiale, la majorité des centres commerciaux, le centre culturel étasunien ou l'hôtel du Golf, qui a servi de camp retranché à Alassane Ouattara en 2010-2011.

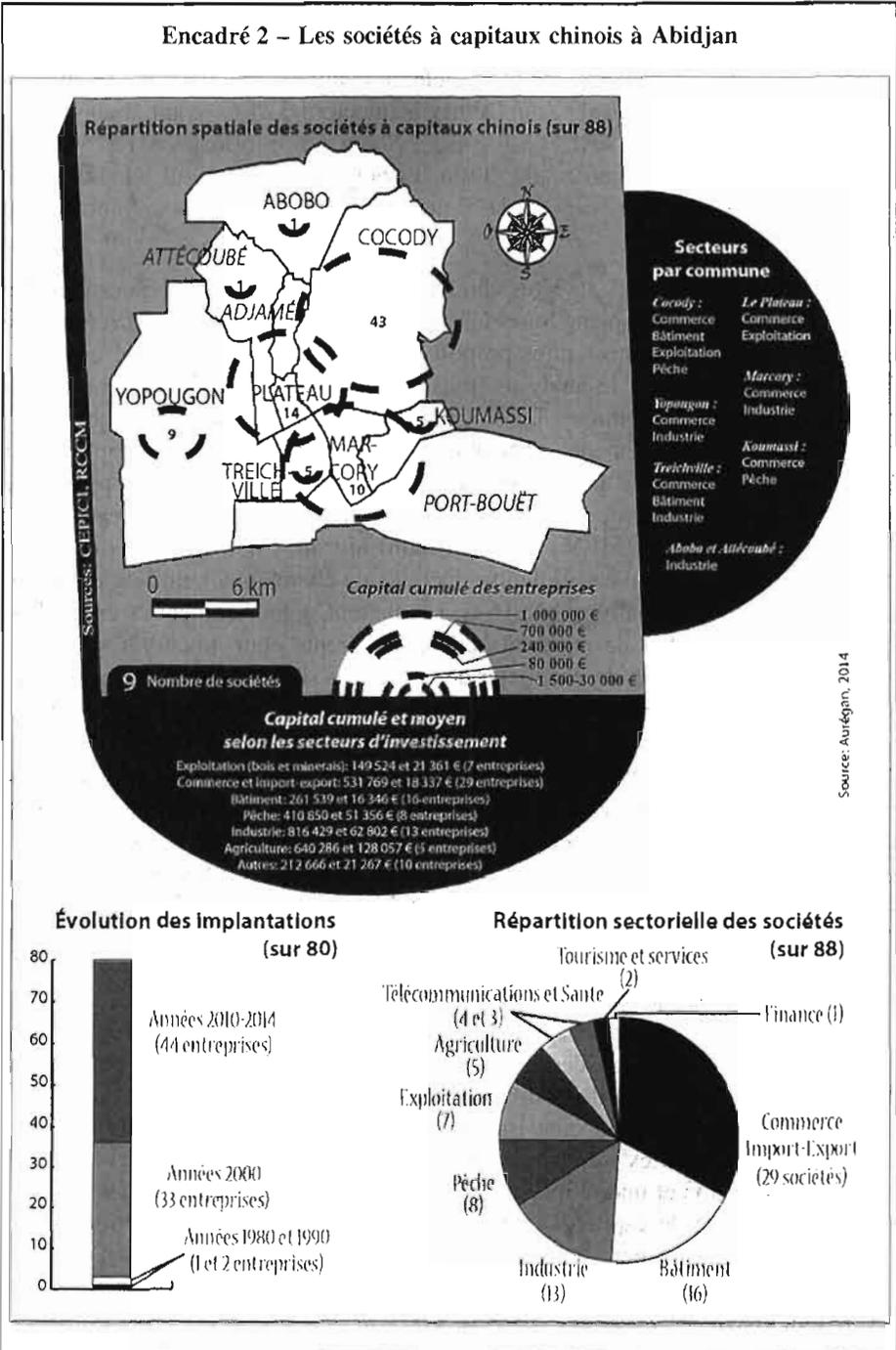
La moitié des sièges sociaux des sociétés à capitaux chinois y est implantée, ainsi que 80 % des ressortissants chinois [Aurégan, 2013]. La fermeture de certains axes sécurisés, la présence de l'ambassade et du Bureau économique et social, l'autoroute et les boulevards permettant de rejoindre l'ensemble des communes abidjanaises sont autant d'avantages mis en avant par les ressortissants interrogés. Fort logiquement, la majorité des cliniques, des restaurants et des supermarchés chinois y est également installée. Comme dans les autres communes, les sociétés chinoises opèrent dans les secteurs de la santé, du bâtiment, de la pêche ou du commerce. Compte tenu des investissements qu'elle implique, l'industrie arrive en tête, suivie de l'exploitation des ressources halieutiques – secteur où les conflits sont nombreux –, de l'agriculture et de la double activité commerce/import-export. Puisque 88 sociétés à capitaux chinois sur 92 sont implantées à Abidjan, le stock d'investissements représente 99 % du total : 3,023 millions € ont été investis à Abidjan sur 3,05 millions € au total en Côte d'Ivoire. Ces investissements privés s'inscrivent donc pleinement dans cette polarisation du sud du territoire ivoirien et renforcent l'extrême concentration géographique de l'aide et de l'investissement public.

À Abidjan, les 88 sociétés à capitaux chinois ont principalement été enregistrées après 2007 (APO) et à la suite du conflit postélectoral de 2010-2011. En 2012, un pic apparaît avec 15 créations d'entreprises, contre 10 en moyenne pour les autres années. Ces sociétés sont enregistrées sous la forme de sociétés – ou sociétés unipersonnelles – à responsabilité limitée (SARL et SARLU), plus rarement sous d'autres statuts comme celui de société anonyme (SA). De fait, 69 sociétés ont un statut de SARL ou de SARLU et 10 sont des SA. Le capital social moyen de ces sociétés est de 34 000 €, mais ce chiffre reflète imparfaitement l'investissement réalisé puisque la moitié n'a investi que le minimum requis, 1 524 euros. Parmi les plus importants investissements figure Huawei, société privée à capital fermé, qui dispose sur Le plateau, centre économique et financier ivoirien, d'un siège à vocation sous-régionale. Outre les télécommunications, l'agriculture (matériel et hévéa), l'industrie vestimentaire (chaussures et textile), les compléments alimentaires et la pêche figurent parmi les secteurs investis. Créée avant 2006 sans qu'il soit possible de préciser quand exactement, Pêche et froid Côte d'Ivoire (PFCI) est une société anonyme au capital supérieur à un million d'euros, dont les gérants et administrateurs sont désormais d'origine libanaise, bien que les investisseurs soient Chinois. C'est un cas unique à notre connaissance. On retrouve l'équivalent de cette société à Dakar, où opèrent Sénégal Pêche et Sénégal Armement, deux sociétés de droit sénégalais dont les capitaux étaient à l'origine à 49 % chinois et le sont

désormais totalement. À Nouadhibou, environ 200 ressortissants chinois exercent dans ce secteur. Autre exemple d'investissement à Abidjan, celui de Lulu Fishery, qui est la plus ancienne société à capitaux chinois puisqu'elle fut créée en 2005. Cette année, Zou Delina a injecté 1 524 € avant d'augmenter le capital social de sa SARLU à 4 573 €. Selon les informations récoltées en 2011 lors d'entretiens informels, Lulu Fishery comptait neuf chalutiers et constituait près de la moitié de la flotte ivoirienne à capitaux chinois (une vingtaine de navires).

En Côte d'Ivoire, deux sociétés chinoises se partagent le marché des compléments alimentaires : Luo Yang Sunsi Group et Tasly. Implantées dans la commune de Cocody (Deux-plateaux), elles proposent un bilan de santé général qui coûte 7 € et se décompose en 18 analyses (plus une analyse censée dépister un cancer de la prostate chez l'homme). Le slogan : « Soyez le bienvenu dans le monde merveilleux des compléments alimentaires chinois et du MLM », employé par Luo Yang Sunsi exprime autant, pour un client/adhérent chevronné, la possibilité de s'enrichir à court terme que le réseau de vente utilisé par ces entreprises : le Multi Level Marketing (MLM) ou vente multi niveau. Chez Tasly, les commerciaux proposent aux nouveaux clients/adhérents un abonnement, une carte d'adhésion, et un kit d'information pour 16 €. L'adhérent, « médicaments » en poches, doit ensuite démarcher de nouveaux clients/adhérents pour améliorer son statut « étoile », qui lui permet de bénéficier de réductions substantielles et progressives sur une vaste gamme de produits (dont les prix vont de 1,25 € à 500 €). Ce système pyramidal fonctionnant sur des relations parrain-filleul s'est développé si rapidement que le groupe privé Tasly Holding Group, par exemple, possède une trentaine de filiales en Côte d'Ivoire, des représentations au Bénin, au Cameroun et à Brazzaville. Fondée en mai 1994 dans la municipalité autonome de Tianjin – jumelée à Abidjan –, Tasly s'est installée dans la capitale économique ivoirienne en 2007. Selon son directeur général Xu Tom [Aurégan, 2014, p. 142], cette entreprise regroupe 5 000 distributeurs sur le territoire ivoirien. Son concurrent, le Groupe Luo Yang Sunsi, a également ouvert début 2007. M. Hithmou, responsable dont nous n'avons pas précisément défini le poste lors de l'entretien en 2011, estime à plusieurs milliers le nombre d'adhérents – c'est-à-dire de démarcheurs ou distributeurs, à l'image des parrains de la célèbre société Tupperware. Luo Yang Sunsi emploie plus de douze personnes, parmi lesquels des médecins initialement formés à la médecine traditionnelle chinoise pour travailler dans les Centres hospitaliers. Les « démarcheurs » suivent une formation et perçoivent une commission de 3 € et une remise de 25 % sur les achats effectués par les clients/patients. Dérisoire, le capital social de 1 524 € pourrait induire en erreur sur la taille de l'entreprise, mais le chiffre d'affaires que l'on peut supposer élevé de ces entreprises s'appuie sur le faible coût des ressources humaines (recrutement, formation, etc.)

Encadré 2 – Les sociétés à capitaux chinois à Abidjan



Ces quelques exemples mettent en lumière la variété des investissements privés chinois effectués par des migrants-investisseurs qui forment une partie importante de la présence chinoise en Afrique. Ces acteurs du quotidien, les plus visibles et les plus accessibles, tendent à évincer les représentations plus officielles du ministère des Affaires étrangères ou de l'ambassade, atténuant l'idée de relations économiques sous contrôle exclusif d'intérêts gouvernementaux.

Conclusion

Régulièrement critiqués pour leur opacité et leur manque de conformité aux standards occidentaux, l'aide chinoise et les investissements d'État forment un *package* désormais mieux connu où se croisent dons, prêts sans intérêt et prêts avec intérêts. Bien plus que les deux premiers, ce sont les investissements garantis par des banques centrales qui sont au centre de la transformation de la politique extérieure chinoise à partir de 1993-1994, lorsque Pékin devient importatrice de pétrole et réorganise les schèmes de son aide à travers l'Exim Bank of China. Depuis, forte de ses réserves de change, elle n'a eu de cesse d'annoncer le financement de centaines de projets à l'outre-mer. Ses entreprises sous tutelle centrale ou locale trouvent, en Afrique précisément, le moyen d'acquérir de l'expérience et de se confronter à l'ouverture prônée au sommet de l'État et, par extension, à la sortie des capitaux publics chinois.

En juin 2013, la ministre ivoirienne de l'Économie et des Finances, Mme Nialé Kaba, déclarait par exemple : « Je crois que les prêts de l'Exim Bank sont des prêts qui peuvent financer certains secteurs de manière pertinente, et c'est une bonne occasion pour la Côte d'Ivoire de réaliser les investissements structurels nécessaires pour une croissance durable [...] Les taux sont bas, l'échéancier est long et nous disposons de délais de grâce de sept à neuf ans. Ce qui permet de faire les investissements et d'attendre un peu que cet investissement porte ses fruits avant de commencer à rembourser. » [Afriqinfos, 2013] Identique, sur le fond, aux déclarations de Laurent Gbagbo durant la décennie 2000-2010, la position de la ministre est surtout en phase avec les communiqués officiels de responsables politiques et économiques africains, du Caire à Luanda et de Dakar à Djibouti. Le président Ouattara ne disait pas autre chose lors de la Conférence ministérielle du Forum de coopération sino-africain de juillet 2012 : « Nous avons de grandes ambitions pour notre pays et notre continent. Et nous souhaitons que la Chine joue un rôle important dans la réalisation de ces ambitions » [News.abidjan.net, 2012].

Partiellement indépendante des changements politiques internes à la Côte d'Ivoire et des régimes en place, c'est d'une conjonction d'intérêts économiques, de points de vue chinois et d'attentes locales que les relations sino-ivoiriennes tirent leur force.

Bibliographie

- AFRIQUINFOS.NET [2013], « La Côte d'Ivoire fait des avances à la Chine », publié le 28 juin 2013 : <http://www.afriquinfos.com/articles/2013/6/28/cote-divoire-fait-avances-chine-224766.asp> (page consultée le 15 août 2015).
- ASKOURI A. [2011], « Investissements chinois en Afrique : les ingrédients d'une stratégie de déstabilisation », *Alternatives Sud*, volume XVIII – 2011/2, p. 133-143. : <http://www.cetri.be/IMG/pdf/06-2.pdf> (page consultée le 21 août 2015).
- ASSEMBLÉE NATIONALE [1995], *Loi n° 95-620 du 3 août 1995 portant sur le Code des investissements*, Abidjan : http://www.droit-afrique.com/images/textes/Cote_Ivoire/RCI%20-%20Decret%20appli%20code%20investissements.pdf (page consultée le 21 juin 2014).
- AURÉGAN X. [2013], « La Chine, d'un État honni à incontournable en Côte d'Ivoire », *Croisements*, n° 3, p. 86-111.
- AURÉGAN X. [2013], « Représentations, "intégrations" et organisations : les enjeux des dynamiques migratoires chinoises à Abidjan (Côte d'Ivoire) », *Monde chinois*, n° 33, p. 55-66.
- AURÉGAN X. [2014], *Géopolitique de la Chine en Côte d'Ivoire, la puissance chinoise à l'école ivoirienne et africaine*, thèse de géographie-géopolitique, université Paris 8-Institut français de géopolitique, mars 2014 : <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01190744> (page consultée le 4 septembre 2015).
- AZOULAY G. [2011], « Les nouvelles formes de l'aide publique au développement et l'éventuel "retour de l'État" dans les pays d'Afrique subsaharienne », *Mondes en développement*, n° 153, p. 57-70.
- BERTHÉLEMY J.-C. [2009], « Impact of China's engagement on the sectorial allocation of resources and aid effectiveness in Africa », in « Fostering development in an era of financial and economic crises », *African economic conference 2009* : <http://www.uneca.org/sites/default/files/uploadeddocuments/AEC/2009/aec2009backgroundpaper.pdf> (page consultée le 27 août 2015).
- BEURET M., MICHEL S. [2008], « La Chine a-t-elle un plan en Afrique ? », *Afrique contemporaine*, n° 228, p. 49-68.
- CHAPONNIÈRE J.-R. [2008], « L'aide chinoise à l'Afrique : origines, modalités et enjeux », *L'Économie politique*, n° 38, p. 7-28.
- CHAPONNIÈRE J.-R. [2012], « China in Africa : the aid trade investment nexus », in « Issues on development aid : an European perspective », *Korea Institute of Economic Policy*, Seoul, http://crbc.ehess.fr/docannexe/file/1050/brics_25_mars_2013_jrc_kiep_china_africa_aid_investment_trade_nexus_2013.pdf (page consultée le 20 mai 2014).
- CHEVALLIER A. [2012], « La présence chinoise en Afrique », *La lettre du CEP II*, n° 328 : <http://www.cepii.fr/CEPII/fr/publications/lettre/abstract.asp?NoDoc=5072> (page consultée le 27 août 2015).
- Cnuced [2015], *Centre de données*, Genève, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement : http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=fr (page consultée le 27 août 2015).
- DOWNES E.S. [2011], « China Development Bank's oil loans, pursuing policy and profit », *China economic quarterly*, December 9, p. 43-47.
- GABAS J.-J., CHAPONNIÈRE J.-R. [2012], *Le Temps de la Chine en Afrique – Enjeux et réalités au sud du Sahara*, Paris, Karthala.

- GOLDSTEIN A., PINAUD N., REISEN H., CHEN X. [2006], *The Rise of China and India : What's in it for Africa ?*, Paris, OCDE.
- HÉRICOURT J., PONCET S. [2007], « FDI and credit constraints : firm level evidence in China », *Economic Systems*, vol. 33, n° 1, p. 1-21 : <http://dx.doi.org/10.1016/j.ecosys.2008.07.001> (page consultée le 25 août 2015).
- HUCHET J.-F., RICHET X. [2005], *Gouvernance, coopération et stratégie des firmes chinoises*, Paris, L'Harmattan.
- HUCHET J.-F., RUET J. [2008], « Les multinationales chinoises et indiennes à la conquête du monde », in Jaffrelot C., *L'Enjeu mondial. Les pays émergents*, Paris, Presses de Sciences Po, p. 209-220.
- HUGON P. [2008], « La Chine en Afrique, néocolonialisme ou opportunités pour le développement ? », *Revue internationale et stratégique*, n° 72, p. 219-230.
- HUGON P. [2011], « L'Économie politique tricontinentale : le cas des relations de l'Afrique avec la Chine et l'Inde », *Tiers monde*, n° 208, p. 45-63.
- INFORMATION OFFICE OF THE STATE COUNCIL [2011], *China's Foreign Aid*, April, Beijing, PRC : http://english1.english.gov.cn/official/2011-04/21/content_1849913.htm (page consultée le 25 août 2015).
- JULIENNE M., PUIG E. [2013], « Les réformes des entreprises d'État en Chine : point de situation sur les évolutions du secteur de la défense », note observatoire Chine 2012/2013, Paris, Asia Centre : http://www.centreasia.eu/sites/default/files/publications_pdf/note_les_reformes_des_entreprises_detat_en_chine.pdf (page consultée le 25 août 2015).
- KERNEN A. [2014], « L'Afrique face à la puissance économique de la Chine », *Politique africaine*, n° 134, p. 5-19.
- KOFFIE-BIKPO C. [2010], « La pêche maritime en Côte d'Ivoire face à la piraterie halieutique », *Les Cahiers d'outre-mer*, n° 251, p. 321-346.
- MOFCOM, [2014], « List of China's Qualified Overseas Contractors », Beijing, PRC : http://wszw.hzs.mofcom.gov.cn/fecp/zsma/corp/corp_ml_list_en.jsp?selmanage=&corp_name=http://wszw.hzs.mofcom.gov.cn/fecp/zsma/corp/corp_ml_list_en.jsp?selmanage=&corp_name= (page consultée le 21 novembre 2014).
- MOSHER S.W. [2006], « Les Chinois veulent-ils le monde ? », *Outre-terre*, n° 15, p. 73-88.
- NEWS.ABJDJAN.NET [2012], « Le chef de l'État, SEM Alassan Ouattara en visite officielle en Chine, prendra part au 5^e Sommet Chine-Afrique », Publié le 17 juillet 2012 : <http://news.abidjan.net/h/437422.html> (page consultée le 15 août 2015).
- NIQUET V. [2006], « La stratégie africaine de la Chine », *Politique étrangère*, n° 2006/2, p. 361-374.
- OCDE [2008], *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux*, Quatrième édition, Paris, Organisation de coopération et de développement économiques.
- OCDE [2008], *OECD Investment policy reviews – China 2008 : encouraging responsible business conduct*, Paris, Organisation de coopération et de développement économiques, p. 143-246 : <http://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/oecdinvestment-policyreviews-china2008encouragingresponsiblebusinessconduct.htm> (page consultée le 25 août 2015).
- PAIRAULT T. [2010], « Le rôle des investissements directs étrangers entrants et sortants en Chine : une appréciation », *Région et développement*, n° 311, p. 119-142. : <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00982768/document> (page consultée le 25 août 2015).

- PAIRAULT T. [2014], « Chinese direct investment in Africa. A State strategy ? ». *Région et Développement*, n° 37, p. 259-284. : <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00981417/document> (page consultée le 23 mai 2015).
- PAIRAULT T. [2012], « Sur l'investissement chinois en Afrique », *Chine-Afrique* : <http://www.pairault.fr/sinaf/index.php/l-investissement-chinois-en-afrique> (page consultée le 23 mai 2015).
- POZZAR M.-H. [2009], « L'aide chinoise à l'Afrique : la difficulté à penser la notion d'aide chinoise au développement », Chaire C.-A. Poissant de recherche sur la gouvernance et l'aide au développement, Montréal, université du Québec à Montréal (UQAM) – collaboration spéciale, 46 p. : http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/L_aide_chinoise_a_l_Afrique.pdf (page consultée le 25 août 2015).
- PRÉSIDENTE DE LA RÉPUBLIQUE [2012], *Ordonnance n° 2012-487 du 07 juin 2012 portant code des investissements*, Abidjan, Présidence de la République de Côte d'Ivoire : <http://www.cepici.gouv.ci/web/docs/code-des-investissements.pdf> (page consultée le 2 septembre 2015).
- RICHEL X. [2013], « Internationalisation des firmes chinoises : croissance, motivations, stratégies », Séminaire BRICs, UP3 université Sorbonne nouvelle, mars 2013 : <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00796197> (page consultée le 25 août 2015).
- SASAC [2014], *Liste des entreprises centrales*, publié le 9 février 2015, Beijing, PRC, Sasac : <http://www.sasac.gov.cn/n1180/n1226/n2425/> (page en consultée le 9 mai 2015).
- Wikileaks [2008], *Chinese views on Cote d'Ivoire*, publiée le 28 février 2008 : https://www.wikileaks.org/plusd/cables/08ABIDJAN133_a.html (page consultée le 8 mai 2013).

Coopération et investissement brésiliens au Mozambique : une complémentarité contestée

Isabela Nogueira, Ossi Ollinaho***

Les investissements étrangers et l'architecture de l'aide au développement se sont rapidement transformés ces dernières années en Afrique, contribuant à des changements majeurs dans des pays dépendants de l'aide tels que le Mozambique. En raison de l'extraordinaire expansion des exploitations de ressources naturelles, les investissements directs étrangers (IDE) ont dépassé, en 2011, pour la première fois depuis l'indépendance du Mozambique, les niveaux d'aide. La tendance s'est poursuivie et, en 2012, les IDE ont atteint 5,2 milliards de dollars américains tandis que l'aide publique au développement (APD) s'élevait à 2 milliards de dollars américains. Le Brésil a été un acteur majeur de cette expansion de l'investissement, les pays lusophones étant devenus la première destination des entreprises brésiliennes qui s'internationalisent vers l'Afrique.

Tandis que les investissements étrangers en Afrique sont en plein essor, l'architecture de l'aide devient plus complexe avec l'arrivée de nouveaux donateurs comme la Chine, l'Inde et le Brésil. En ce qui concerne le comportement de ces nouveaux arrivants dans le domaine, certains auteurs font valoir qu'ils mêlent souvent l'aide à d'autres flux, « fusionnant » (*blending of*) les principes et les instruments, en concevant des programmes de développement qui, dès le début, intègrent la coopération technique aux investissements et aux échanges [Mawdsley, 2012]. En effet, les intérêts économiques brésiliens au Mozambique ont jusqu'ici fonctionné comme des « aimants » en attirant, dans une seule région, des entreprises de nombreux secteurs auxquels un programme de développement à grande échelle est associé. La compagnie minière brésilienne Vale, la deuxième plus grande au monde, a agi comme une importante force d'attraction après avoir établi un pôle brésilien d'investissements autour de ses vastes opérations logistiques et d'exploitation minière dans le Nord du Mozambique. Pour le PDG de Vale, Murilo Ferreira, la création d'un « pôle de développement » grâce à ces investissements génère une grande attente, car il permettrait d'attirer les industries

* Professeure, université fédérale de Rio de Janeiro.

** Free university of Finland.

d'autres secteurs ainsi que « l'exploitation agricole de soja et d'éthanol », deux cultures importantes pour l'agro-industrie brésilienne [Gallas, 2011].

Afin d'apporter le soutien institutionnel et technologique nécessaire à l'expansion des investissements de l'agro-industrie, une coopération technique a été lancée dans la même zone. ProSAVANA, un programme pour le développement agricole du couloir de Nacala, est une initiative trilatérale menée par les gouvernements du Mozambique, du Brésil et du Japon qui devrait durer 20 ans. Il dispose, pour la première phase (8 ans), d'un budget total d'environ 36 millions de dollars américains. Des programmes tels que ProSAVANA traduisent l'approche « *pro-poor business growth* » dans laquelle les sociétés privées et les investisseurs jouent le rôle d'« agents de développement » [Blowfield, Dolan, 2014]. La confusion des intérêts en jeu dans un programme de développement et un projet marchand a néanmoins provoqué une importante réaction des sociétés civiles locales et internationales. ProSAVANA est ainsi rapidement devenu le programme de développement le plus contesté de l'histoire du Mozambique (en tant que bénéficiaire) et du Brésil (en tant que donateur).

Cet article vise, à l'appui de l'étude de la présence brésilienne au Mozambique, à décrire et à analyser les interactions entre investissements directs étrangers et coopération au développement en mettant au jour les hypothèses sous-jacentes à cette aide-investissement Sud-Sud et ses implications. Dans ce qui suit, nous examinons brièvement le débat sur les relations entre l'aide et les investissements et nous présentons un aperçu des IDE brésiliens et des pratiques de coopération au Mozambique. La section qui suit scrute de manière empirique la façon dont se combinent deux logiques d'intérêts, celle propre aux IDE et celle propre à la coopération, dans les secteurs de l'exploitation minière, des infrastructures et de l'agriculture. Ensuite, nous étudions les réponses des sociétés civiles locales et internationales, en analysant les connexions qui se construisent et les contestations qui se mettent en place autour de points de vue alternatifs sur l'élaboration des politiques publiques de développement du Brésil et du Mozambique. La dernière section résume les conclusions principales¹.

Aide et investissement Sud-Sud : le cas du Brésil au Mozambique

La relation entre les flux d'aide, les flux d'investissement et les flux commerciaux a toujours été une question controversée dans le débat scientifique sur le développement. Pour les défenseurs de la coopération en tant qu'« internationalisme

1. Cet article s'appuie sur un travail d'enquête de terrain menée dans des provinces mozambicaines de Maputo, Nampula et Niassa (ces deux dernières font partie du couloir de Nacala) en mars-avril et en octobre 2013. Au total, 38 entretiens semi-structurés ont été réalisés avec des membres du gouvernement mozambicain, des équipes techniques de projets et des mouvements sociaux et des membres des associations de producteurs du couloir de Nacala. Ceux-ci ont été complétés par trois entrevues téléphoniques avec des représentants du gouvernement brésilien. Les auteurs ont recueilli une grande quantité de sources primaires (documents de projet et des plans d'investissement) et ont participé, en tant qu'observateurs, à quatre réunions entre la société civile mozambicaine, les représentants des programmes et le gouvernement mozambicain.

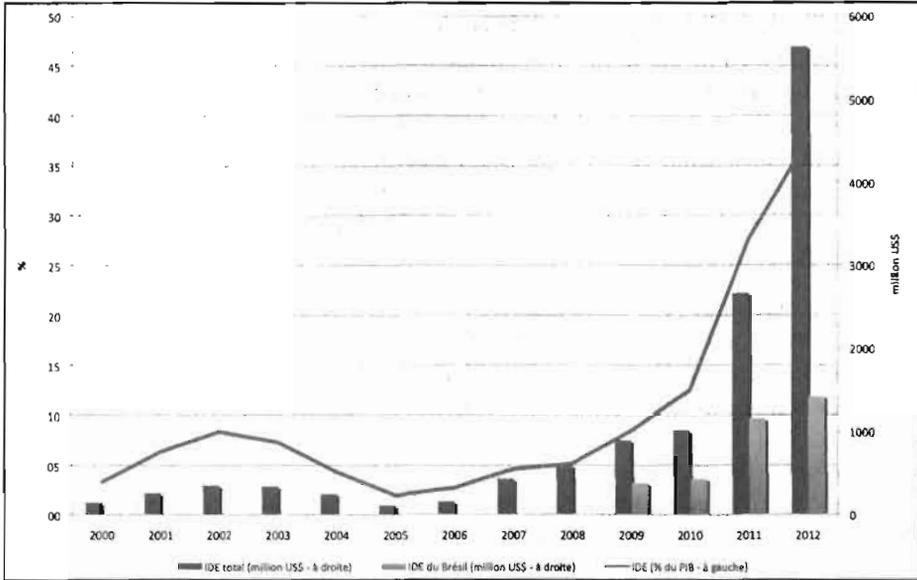
humain » [Thérien, 2002], l'aide devrait fixer des limites nettes par rapport aux autres flux. Cela sous-entend que certains modèles de croissance ne mènent pas au développement et que les intérêts des investisseurs étrangers ne sont pas forcément les mêmes que ceux du plus pauvre quantile de la population d'un pays à faible revenu. Situées à l'autre extrémité de ce débat, d'autres approches de la modernisation plaident en faveur d'une plus grande « synergie » entre les différentes formes de flux de capitaux. Elles soutiennent des stratégies de convergence entre l'aide et les objectifs d'accroissement de la productivité, et encouragent l'entrée de capitaux privés étrangers. Selon ce point de vue, l'aide aurait un impact plus important sur la croissance si divers instruments (notamment les investissements et le commerce) étaient « fusionnés » dans la quête pour le développement [Park, 2011, Kharas, Makino, Jung, 2011].

Pour Kragelund, cette combinatoire est caractéristique des pays émergents qui, le plus souvent, interviennent au Sud à partir de « limites imprécises » entre l'aide au développement et les autres flux financiers externes, jouant de l'aide pour catalyser leurs propres investissements internationaux et leur activité commerciale [2011, p. 604]. En ce qui concerne le Brésil, White voit les « limites floues » de manière optimiste et soutient que le pays « semble avoir atteint un fragile équilibre entre les intérêts néo-mercantilistes et son programme de développement en Afrique » [2010, p. 239], à l'inverse d'autres puissances émergentes comme la Chine. Mawdsley se révèle plus précise. Elle affirme que le comportement des puissances émergentes montre une différence entre « *tied aid* » (notamment dans l'obligation faite aux pays récepteurs d'acheter des biens et services des pays donateurs) et la « fusion de nombreux instruments » qui articule l'aide, les investissements et les instruments commerciaux en les intégrant dans un programme spécifique [Mawdsley, 2012, p. 135-136].

Les premières initiatives de la coopération brésilienne au Mozambique apparaissent concomitamment à l'augmentation des investissements brésiliens dans le pays. En 2009, le Brésil devient le premier investisseur étranger au Mozambique, prenant ainsi la place traditionnellement occupée par le Portugal et l'Afrique du Sud, avec 375 millions de dollars américains, soit 42 % du total des entrées d'IDE au Mozambique. Pendant les trois années qui suivent, le Brésil totalise 1,3 milliard de dollars américains en 2012, soit 25 % du total (graphique 1) [Banque du Mozambique, 2009, 2010, 2011, 2012 ; CNUCED, 2014]. Les volumes d'aide sont bien plus modestes, mais ont eux aussi connu une importante expansion. Il n'existe pas de compte rendu annuel par pays de la coopération brésilienne, mais les données de l'Agence brésilienne de Coopération (ABC) sur la coopération technique au Mozambique (environ 20 % du budget total de cette coopération bilatérale) donnent une idée de cette dynamique : ils sont passés de 524 000 dollars américains en 2008 à 3 millions de dollars américains en 2013².

2. Correspondance personnelle avec les équipes d'ABC.

Graphique 1 – Investissements directs étrangers au Mozambique : en % du PIB (axe de gauche), le total (million US \$, axe de droite) et provenant du Brésil (million US \$, axe de droite)



Source : Banque du Mozambique, 2009, 2010, 2011, 2012, et CNUCED, 2014.

Cela ne signifie pas que tous les programmes mobilisent indifféremment flux d'aide et flux d'investissement. Les pratiques du Brésil en tant que donateur sont variées, à l'image d'un dispositif institutionnel d'aide émiétée et d'une diversité idéologique à l'origine des différents programmes. En construisant son système international de coopération pour le développement, le Brésil fait face à de nombreux défis de coordination, de budget, de transparence et de participation de la société civile. Le pays a commencé à publier un compte rendu annuel de ses données agrégées de coopération en 2011 [IPEA, 2011]. Mais le manque d'informations sur les données quantitatives relatives aux pays bénéficiaires et sur le rendement qualitatif et les impacts des projets demeure la règle. La fragmentation de l'aide brésilienne est une autre caractéristique clé. Plus de 170 organes du gouvernement fédéral, y compris plusieurs ministères, fondations, entreprises publiques et instituts de recherche, sont responsables de la mise en œuvre de projets et de programmes, souvent avec d'importantes lacunes de coordination. L'ABC, située au sein du Ministère des Affaires étrangères, est officiellement chargée de coordonner le tout, mais en pratique, plusieurs projets de coopération continuent avec très peu ou aucun contrôle ni coordination [IPEA, 2012 ; Cabral, Shankland, 2013].

Dans un tel cas de figure, des programmes avec des conceptions très différentes du développement ont pu se poursuivre au nom des mêmes grands principes. D'un côté, ProSAVANA vise à accroître rapidement le rendement céréalier et agricole

et à établir des usines agro-industrielles associées à travers, notamment, un grand effort technologique et de modernisation. L'intégration de petits producteurs locaux à de grands investisseurs devrait se faire à l'aide d'un modèle économique connu sous le nom d'agriculture sous contrat [Nogueira, Ollinaho, 2013 ; Nogueira, 2013]. L'hypothèse qui sous-tend cette approche de modernisation est celle d'un partenariat économique entre de grandes entreprises commerciales et des petits producteurs locaux qui mène automatiquement à une importante réduction de la pauvreté. À l'autre extrémité, la coopération brésilienne au Mozambique encourage des initiatives qui favorisent l'« intensification socialement orientée » de la transformation agraire, pour utiliser l'expression de van der Ploeg [2012]. Ces initiatives seront brièvement discutées, car elles tiennent lieu d'exemples d'un fort soutien de la société civile, mais d'un faible soutien des autorités, aussi bien brésiliennes que mozambicaines.

Regards croisés sur l'investissement et la coopération en exploitation minière, infrastructures et agriculture

Malgré deux décennies de croissance rapide et d'importants volumes d'investissements étrangers, le Mozambique n'a pas été en mesure de réduire son niveau élevé de pauvreté au cours des dernières années. Le processus mozambicain de rapide accumulation de capitaux peut être considéré comme un modèle de « croissance extractiviste » tirée par des mégaprojets qui se caractérisent par : 1. la production, la commercialisation et l'exportation de produits primaires sans aucun traitement, 2. de faibles connections au sein de l'économie intérieure et 3. un niveau très élevé de « porosité » causé par les difficultés de conserver les revenus à l'échelle interne [Castel-Branco, 2010, 2013]. En d'autres termes, le pays enregistre des taux de croissance du PIB élevés, mais la majeure partie de la richesse générée ne reste pas dans le pays, ne promeut pas de transformation structurelle et ne réduit pas la pauvreté.

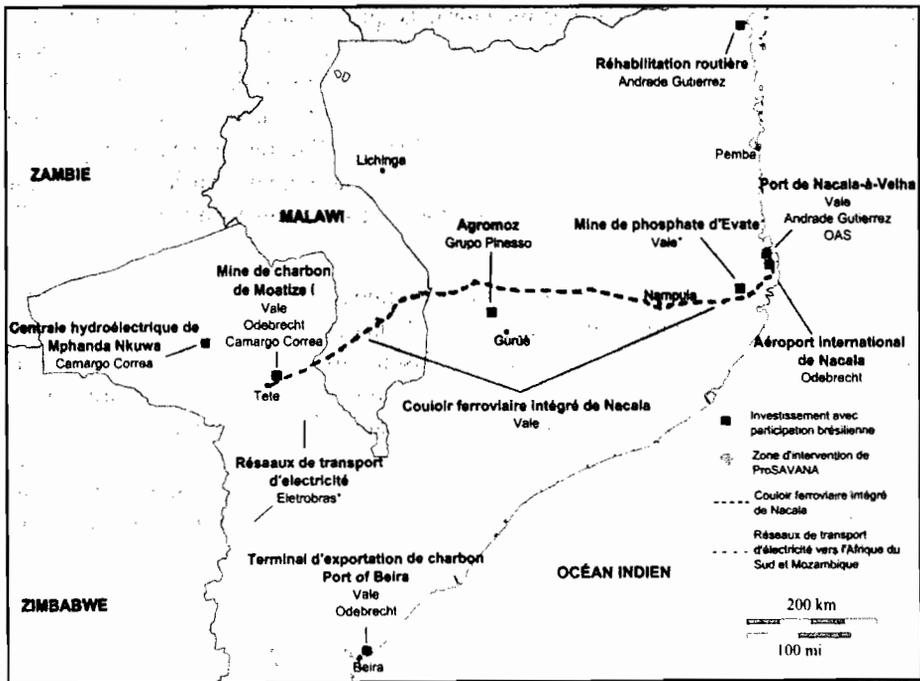
Cette section examine des pratiques brésiliennes de fusion de grandes quantités d'investissement avec une approche libérale de la coopération. Nous commençons par explorer l'effet d'attraction des investissements brésiliens dans le Nord du Mozambique et ses implications en soulignant qu'ils renforcent la nature extractiviste de la croissance mozambicaine. Ensuite, nous montrons comment ProSAVANA rencontre les intérêts de Vale et, plus particulièrement, ceux des investisseurs agro-industriels, proposant ainsi des paquets technologiques et institutionnels qui devraient faciliter l'expansion d'un mode de production extractiviste dans l'agriculture.

Exploitation minière et logistique : Moatize et le couloir logistique intégré de Nacala

L'extraction du charbon est devenue le secteur le plus dynamique au Mozambique au cours des dernières années en raison de réserves importantes découvertes dans la province intérieure et septentrionale de Tete. Les deux principales entreprises opérant dans cette zone sont la brésilienne Vale (société cotée en bourse) et l'anglo-australienne Rio Tinto. Elles traduisent la logique extractiviste de mégaprojets qui garantit les niveaux élevés actuels de croissance du PIB du Mozambique : une forte intensité capitaliste, une dépendance aux importations de produits intermédiaires, une logique exportatrice, un impact faible sur la création d'emplois et peu de liens avec le budget public en raison d'importantes exonérations fiscales [Castel-Branco, 2013].

Le développement d'une infrastructure extractiviste autour de Vale est caractéristique du modèle économique du nord du Mozambique. La filiale locale du groupe exploite la mine de charbon de Moatize, contrôle le couloir logistique intégré de Nacala et est fortement liée aux investisseurs étrangers de l'agro-industrie, car elle possède une mine de phosphate dans le couloir de Nacala et elle soutient ProSAVANA (carte 1).

Carte 1 – Investissements brésiliens actuels et prévus* dans le secteur de l'exploitation minière, des infrastructures et de l'agro-industrie au Mozambique : projets et participations d'entreprises brésiliennes



* Note : les opérations de Eletrobras sont en négociations et devraient débuter en 2015. Vale n'a pas encore divulgué de date de début des opérations à Evate.

Source : carte réalisée par l'auteur.

Les activités de Vale au Mozambique ont débuté en 2004, lorsque l'entreprise a remporté la concession pour la prospection de Moatize (I et II), qu'on estime être la quatrième plus grande réserve de charbon au monde et la plus grande d'Afrique. L'investissement pour la construction de la phase I de Moatize a atteint un total de 1,6 milliard de dollars américains et la production a débuté en août 2011 ; la capacité de production annuelle était alors estimée à 11 millions de tonnes en 2013 ; ces chiffres devraient doubler pour la phase II en 2017 [Vale, 2011, Massingue, Muianga, 2013 ; Campbell, 2014]. Toutefois, à cause de goulets d'étranglement dans les infrastructures, les exportations n'ont pas dépassé un tiers de la capacité installée en 2013 [Campbell, 2014]. Pour le moment, le charbon extrait à Moatize est exporté par la ville portuaire de Beira. Cependant, le couloir de Beira a une capacité limitée et les exportations de Moatize devraient être réduites à 4,5 millions de tonnes par année si elles continuent à emprunter cette route [Vale, 2011, Campbell, 2014].

En conséquence, Vale investit largement dans le couloir logistique intégré de Nacala, un système combiné de transport ferroviaire et portuaire. Le couloir de transport représente 912 km de voies ferrées, dont 230 km sont en construction et 682 km sont en rénovation. Le couloir permettra au charbon en partance de Moatize de traverser le Malawi et de rejoindre le port de Nacala, le port naturel le plus profond de la côte orientale de l'Afrique. Autour de cette zone portuaire, l'entreprise construit le terminal maritime de Nacala-à-Velha, un terminal d'exportation de charbon à grande échelle. Depuis 2012, Vale domine tout le système ferroviaire du Malawi ainsi que le couloir de Nacala au Mozambique grâce à son contrôle du Central East African Railways (CEAR) et du North Development Corridor (CDN). Le couloir de Nacala aura une capacité de transport de 18 millions de tonnes de charbon par année. L'investissement total pour cette logistique intégrée est estimé à 4,4 milliards de dollars américains [Vale, 2012]. Jusqu'au début de l'année 2014, Vale possédait 70 % du couloir logistique intégré de Nacala et la société recherchait ouvertement des partenaires afin de réduire ses obligations d'apports de capitaux [Campbell, 2014].

Infrastructure : développer une base d'exportation

Odebrecht, Andrade Gutierrez-Zagope, Camargo Corrêa et OAS, les plus grandes compagnies brésiliennes de construction, ont rapidement étendu leurs activités au Nord du Mozambique grâce à l'exploitation de Vale à Moatize et à son système logistique. Elles développent également leurs activités dans d'autres régions du pays. Odebrecht était à la tête du consortium (dont Camargo Corrêa faisait aussi partie) responsable de la construction de Moatize I. L'entreprise a également érigé le terminal charbonnier dans le port de Beira et a signé un contrat avec le gouvernement mozambicain pour transformer une ancienne base militaire en un aéroport international à Nacala. Pour ces deux derniers projets, la banque brésilienne publique BNDES a ouvert une ligne de crédit d'un total de 80 millions de dollars américains afin de financer les importations en provenance du Brésil

pour le processus de construction [Odebrecht, 2013]. Andrade Gutierrez-Zagope, en partenariat avec OAS, a entrepris la construction du port de Nacala-à-Velha pour Vale ; un investissement estimé à 1,6 milliard de dollars américains. La compagnie rénove également des routes dans la province septentrionale de Cabo Delgado. Dans la province méridionale de Maputo, elle est le maître d'œuvre du consortium qui a acquis le contrat de construction du barrage Moamba Major, un autre projet d'infrastructure qui reçoit une partie de ses ressources de la BNDES [Mozambique, 2011 ; Zagope, 2011].

Un autre investissement à grande échelle, orienté vers l'exportation, devrait bientôt concerner la province de Tete, près de Moatize. Camargo Corrêa détient 35 % des parts du consortium brésilo-mozambicain qui s'occupera de la construction et de l'exploitation de la centrale hydroélectrique de Mphanda Nkuwa dans le bassin du Zambèze. Cette centrale devrait devenir la deuxième plus grande centrale hydroélectrique du Mozambique. EDM (Eletricidade de Moçambique) et Insitec, un groupe d'investissement qui appartient à l'ex-président mozambicain Armando Guebuza (président du 2 février 2005 au 15 janvier 2015), font également partie du consortium. L'investissement est estimé à 2 milliards de dollars américains. Même si une partie de la production est destinée au marché domestique, l'objectif principal de la centrale hydro électrique de Mphanda Nkuwa est d'exporter de l'énergie de Tete vers l'Afrique du Sud [Isaacman, Morton, 2012]. L'entreprise d'État brésilienne Eletrobras est également en négociation pour acquérir des actions de la centrale hydroélectrique de Mphanda Nkuwa et pour construire des réseaux de transport d'électricité qui fourniraient le marché interne et permettraient de véhiculer l'énergie du Nord du Mozambique vers l'Afrique du Sud.

Agriculture : ProSAVANA, investisseurs agro-industriels et intérêts croisés

Au Mozambique, dans l'exploitation minière et dans l'agro-industrie, les investisseurs ont des intérêts convergents. Il s'agit, notamment, des infrastructures nécessaires à l'exportation des productions locales vers les marchés asiatiques, ainsi que de la création d'une offre et d'une demande pour voir l'accès facilité à certains produits stratégiques comme les engrais chimiques. Ces convergences d'intérêts sous-tendent la formation d'alliances « politico-industrielles » permettant de peser sur les choix étatiques et le contenu de politiques macro-économiques, sur le développement d'affaires avec l'élite mozambicaine, sur les décisions de relocalisation de communautés ou, comme on le verra, sur la répression contre des manifestations qui peuvent bloquer la dynamique complexe de leurs opérations d'investissements. Dans cette configuration, ProSAVANA apparaît comme un programme de coopération qui contribue au développement d'un environnement technologique et institutionnel propice à la venue et à l'expansion d'investisseurs de l'agro-industrie. Des membres du projet soulignent le principal intérêt du gouvernement brésilien dans ce programme : l'extension de la technologie tropicale du Brésil à l'agriculture « Plus de gens l'utiliseront, plus elle aura de valeur »

(entrevue avec des membres de FGV Projetos et JICA (Agence japonaise de coopération Internationale) le 18 mars 2013). Et ce, même si les premiers à utiliser la technologie transférée sont en pratique les investisseurs eux-mêmes. Un ancien directeur de l'ABC résume l'approche de ProSAVANA :

« Nous avons parlé tous les trois, le Mozambique, le Brésil et le Japon, de stimuler la venue d'investisseurs. Ils feraient usage des connaissances transférées dans une large mesure pour atteindre cet objectif : transformer l'agriculture mozambicaine en une agriculture productive. Il était important que le secteur privé des trois pays, ou quiconque le désirait, puisse rejoindre le projet [...] En fait, l'objectif était de transférer des connaissances exploitables afin qu'elles ne restent pas dans un laboratoire [...]. Il doit y avoir un certain type d'attrait commercial, sinon les connaissances transférées ne peuvent pas être exploitées » (entrevue avec un ancien membre de l'ABC le 4 mars 2013).

Les relations entre Vale et ProSAVANA ont débuté en 2010, avant que le programme ne soit officiellement lancé. La société a sponsorisé le premier zonage agroclimatique qui visait à évaluer le potentiel agricole de diverses régions du Mozambique. Le zonage faisait partie d'une étude plus large sur la viabilité de la production de biocarburants, de maïs, de soja et de coton dans quatre pays africains. Ces études, commandées par le ministère brésilien des Affaires étrangères, ont été sponsorisées par Vale et réalisées par une équipe de FGV Projetos, la société d'expertise-conseil par la suite responsable de la participation du Brésil dans le ProSAVANA Master Plan (entrevues avec des membres de FGV Projetos le 18 mars 13 et le 3 juin 13). Des documents fournis par le ministère brésilien des Affaires étrangères et par ProSAVANA insistent sur les « bénéfiques » de l'infrastructure ferroviaire construite par Vale dans le but de garantir « un bon service de transport ». En outre, « le port de Nacala présente des avantages dus à sa profondeur naturelle et sa proximité avec l'Asie », ce qui souligne l'orientation exportatrice de ProSAVANA [MRE, 2010, p. 36 ; ProSAVANA-PD, 2013, p. 4-26]. La mine d'Evate, le plus grand gisement de phosphate au Mozambique, est un autre investissement de Vale qui devrait bénéficier de l'établissement d'une base agro-industrielle dans le couloir de Nacala ; le phosphate est une matière première utile pour la production d'engrais. Vale, qui possède la concession de la mine, projette de construire un complexe agrochimique dans le district voisin de Nacala-à-Velha pour la production d'engrais [Schlesinger, 2013, p. 13].

Les relations des investisseurs agro-industriels avec ProSAVANA sont, quant à elles, nombreuses. Lorsque le programme a été lancé, un séminaire a été organisé à São Paulo pour « sensibiliser les investisseurs » sur les opportunités au Mozambique. Des représentants de l'ABC et de l'agro-industrie y ont prononcé des discours [Schlesinger, 2013, p. 34]. Dans son guide d'investissements au Mozambique, le ministère brésilien des Affaires étrangères donne la priorité à l'agriculture commerciale dans ses listes de « perspectives commerciales intéressantes pour le monde des affaires brésilien ». Selon ce guide, des études « ont confirmé la disponibilité de terres avec un bon potentiel » [MRE, 2013, p. 35-36]. Le coordinateur de la Société brésilienne de recherche en agronomie (Embrapa)

à Maputo, l'institut de recherche responsable pour le contenu technologique de ProSAVANA, a confirmé que la contribution brésilienne sert à tester et à transférer une technologie de pointe qui sera utilisée en premier lieu par des investisseurs mozambicains et des investisseurs privés étrangers qui arrivent dans le couloir de Nacala :

« Nous évaluons ici les meilleurs matériaux, des technologies qui utilisent de manière intensive des intrants, une technologie automatisée de pointe. Nous pensons qu'il y aura une demande accrue pour cette technologie une fois qu'un plus grand nombre de producteurs mozambicains, sud-africains, brésiliens et chinois seront arrivés ici et auront désiré une productivité élevée grâce à une technologie avancée [...]. Nous voulons avant tout aider les Mozambicains, car nous comprenons bien qu'en les aidant, nous y gagnerons également. Nous parlons ouvertement de nouer une relation gagnant-gagnant » (entrevue avec des membres d'Embrapa le 14 mars 2013).

Il a également soutenu ce qu'on appelle ici une approche libérale de la modernisation productive dans laquelle les sociétés privées à capitaux étrangers jouent le rôle d'agents de développement et leurs intérêts directs, le rôle d'incitations au développement économique :

« Ce qui se passe en Afrique en général, c'est que les ONG et toutes les coopérations traditionnelles travaillent avec les pauvres. L'Afrique n'arrivera pas à sortir de cette situation d'insécurité alimentaire avec une production de subsistance. Il nous est important de comprendre que la plupart des Mozambicains sont des producteurs de subsistance. Ils ont besoin d'une considération sociale [ils sont] un problème social [...]. Y aura-t-il une ruée vers la croissance et, comme vous le mentionnez, les producteurs industriels progresseront-ils en premier ? Oui, cette ruée aura bien lieu, et je l'espère vraiment, car ce seront eux qui donneront une impulsion au processus. Ils créeront un processus de développement qui bénéficiera aussi aux petits producteurs » (entrevue avec des membres d'Embrapa le 14 mars 13).

Le représentant mozambicain (*focal point*) du programme à Nampula a souligné que « les investisseurs brésiliens sont ceux qui arrivent en plus grand nombre et qui relèvent de ProSAVANA » (entrevue avec le représentant local de ProSAVANA à Nampula le 21 mars 2013). Il n'existe pas de source systématique des activités agro-industrielles brésiliennes qui soient déjà opérationnelles dans le couloir de Nacala ; il faut donc se fier à des faits anecdotiques. Grupo Pinesso, le deuxième plus grand producteur de soja au Brésil, s'est associé avec Grupo Américo Amorin (Portugal) et Intelec Holdings, une autre société appartenant à l'ex-président mozambicain Guebuza, pour produire du soja, du maïs et du coton dans le district de Gúruè [Hanlon, Smart, 2012]. Jusqu'au milieu de l'année 2013, au moins trois autres sociétés agro-industrielles brésiliennes attendaient leur DUAT (droit d'utilisation et d'exploitation des terres), délivré par le gouvernement (entrevue avec des fonctionnaires du Ministère mozambicain de l'Agriculture le 9 avril 2013).

Le soutien technologique et institutionnel proposé par ProSAVANA a attiré l'attention des investisseurs financiers en général. Le Nacala Fund, un fonds

d'investissement élaboré par la société brésilienne d'expertise-conseil FGV Projetos, est commercialisé comme « placements à faible risque et au rendement élevé », une fois les risques minimisés par le « paquet institutionnel » de ProSAVANA [FGV Projetos, 2012, p. 58]. Enregistrée au Luxembourg, le Nacala Fund désire lever 2 milliards de dollars américains en 10 ans pour financer des investisseurs en agro-industrie le long du couloir (soja, maïs et coton pour commencer). Il a sélectionné dix agriculteurs brésiliens qui devraient travailler chacun en collaboration avec quatre exploitations agricoles mozambicaines de taille moyenne (entrevue avec des membres de FGV Projetos le 3 juin 2013). Le fonds vise à acquérir 356 000 hectares les trois premières années ; il annonce que les partenaires de coopération, les gouvernements du Mozambique, du Brésil et du Japon, « aideront le Mozambique à améliorer ses infrastructures afin que les agriculteurs puissent exporter leurs produits plus facilement » [FGV Agro, 2013, p. 5].

ProSAVANA nie le fait d'être en relation avec des investisseurs privés et insiste au contraire sur l'intégration des petits producteurs locaux aux futures chaînes de valeur mondiale. Des conférences et des documents indiquent un important changement rhétorique et différents documents de projet mis en comparaison dénotent un discours plutôt dissonant [Funada-Classen, 2013]. Ce nouveau discours est apparu en réaction aux vives critiques de l'importance donnée par ProSAVANA à l'exportation. La société civile s'élève contre l'appropriation des terres, l'exclusion sociale et l'insécurité alimentaire.

Contestation et dualité inégale dans la coopération agricole

Des mouvements sociaux agraires au Mozambique sont vivement opposés aux projets de Vale et de ProSAVANA. Les conflits ont éclaté après que Vale a procédé, entre 2009 et 2010, à un déplacement problématique de 1 365 foyers en condition de vie très précaire. Dans l'un des sites de relocalisation, Cateme, les terres arables, en plus d'être « stériles, inappropriées pour la culture de denrées de base comme le maïs et le sorgho et incapables de supporter la deuxième récolte traditionnelle de légumes », présentent également de « sérieux problèmes de disponibilité et d'accès à l'eau tant pour une utilisation domestique que pour une utilisation agricole » [HRW, 2013, p. 8 et p. 17], (entrevue avec des membres de UNAC le 21 octobre 2013). Par ailleurs, le site choisi a eu des impacts négatifs pour les ménages dont la principale source de revenus n'est pas l'agriculture, mais la vente de bois, de charbon et de fruits sauvages, car la distance à parcourir pour rejoindre les marchés était plus grande. Dans un deuxième site de relocalisation, un village urbain appelé « 25 de Setembro », les ménages ne peuvent plus compter que sur des sources de revenus non agricoles. Aucune terre arable ne leur a été donnée en compensation, faisant de ces agriculteurs des « paysans sans terre ». La durabilité même du village est mise en cause. Les contrats générés par Vale pendant la seule phase de construction étaient, pour la plupart, de court terme [*ibid.*]. Le processus de relocalisation n'a pas vu une grande participation démocratique, car le contexte général était marqué par « une communication insuffisante du

gouvernement et des sociétés d'exploitation minière avec les communautés déplacées ainsi qu'un manque de mécanismes accessibles et réceptifs pour participer aux décisions, exprimer des plaintes et demander réparation » [HRW, 2013, p. 6].

La mobilisation de la communauté de Cateme et de 25 de Setembro contre ces conditions a atteint son paroxysme en janvier 2012 avec une première manifestation et un blocage de la ligne de chemin de fer qui sert à évacuer les cargaisons de charbon de Vale. La police mozambicaine a réagi avec violence en détenant 14 personnes et en faisant usage de violences physiques, y compris pendant les gardes à vue [HRW, 2013]. Les manifestations ayant attiré l'attention des médias, des représentants de l'entreprise, des fonctionnaires de la province et du district ont depuis reconnu, à des degrés divers, qu'il existait des failles dans le processus de relocalisation. Vale a proposé quelques mesures palliatives, telles que la réparation de maisons qui ont été livrées en mauvais état ou la construction de systèmes d'irrigation. La compagnie a également admis que l'emplacement de la relocalisation « n'était pas le meilleur endroit » [HRW, 2013, p. 85]. Les mouvements sociaux locaux continuent. La société brésilienne se retrouve au centre de nombreuses critiques pour ses promesses non tenues. Les conflits se poursuivent. Des membres de la communauté locale ont également bloqué des cargaisons de charbon de Vale à au moins deux autres reprises entre avril et décembre 2013. Les manifestations d'avril ont été encore une fois suivies par une répression policière et des détentions (entrevue avec des membres d'UNAC le 21 octobre 2013 et le 14 mars 2014).

Tandis que le mécontentement à l'encontre de Vale augmentait, ProSAVANA devenait également, et de loin, le programme brésilien de coopération au développement le plus contesté par la société civile mozambicaine. Une gestion très opaque et des incohérences dans le peu d'informations partagées avec le public ont provoqué une vague de critiques et de craintes liées aux risques de désappropriation des terres, de relocalisation, d'insécurité alimentaire et d'inégalité croissante. Pour la première fois dans l'histoire du Mozambique, 23 organisations nationales de la société civile et 42 internationales ont demandé dans une lettre ouverte la « suspension immédiate » de toutes les activités d'un programme de développement. La lettre était adressée au président mozambicain et aux chefs d'État des deux pays donateurs (Brésil et Japon). Ce document collectif était le point d'orgue d'une série d'annonces publiques faites de manière individuelle par la société civile mozambicaine contre ProSAVANA, dénonçant publiquement « des irrégularités dans le processus présumé de consultation et de participation publiques ; de sérieuses et imminentes menaces d'usurpation des terres des populations rurales et de déplacements forcés des communautés » [Lettre ouverte, 2013]³.

Au cours de la mobilisation contre ProSAVANA, plusieurs initiatives de coopération entre des organisations de la société civile mozambicaine et brésilienne

3. Avant ce document collectif, tous les principaux mouvements sociaux nationaux et régionaux ont présenté leurs préoccupations concernant le programme. L'Union nationale des paysans (UNAC) a publié ses déclarations en octobre 2012, la plateforme de la société civile de Nampula les a publiées en novembre 2012 et les Amis de la Terre Mozambique en janvier 2013.

ont vu le jour. L'Union nationale mozambicaine des paysans (UNAC) collabore avec le Mouvement brésilien des travailleurs ruraux sans terres (MST) dans plusieurs initiatives de sensibilisation pour, entre autres, insister sur les similitudes entre ProSAVANA et Prodecer, un programme pour le développement du Cerrado brésilien qui a eu lieu dans les années 1970 et qui soutenait la promotion de l'agro-industrie brésilienne. Deux grandes ONG brésiliennes, FASE et PACS, ont offert leur soutien et ont travaillé sur des rapports critiques concernant ProSAVANA et les initiatives brésiliennes. Enfin, le Mouvement brésilien des petits agriculteurs (MPA) travaille avec l'UNAC à renforcer l'utilisation de graines indigènes, en alternative aux paquets de la révolution verte encouragés par ProSAVANA.

Au Brésil, plusieurs ONG, mouvements sociaux et académiques soutiennent la création d'un Conseil national de politique étrangère qui devrait réunir diverses agences gouvernementales impliquées dans la coopération au développement et la société civile. Selon eux, la coopération brésilienne au développement a été marquée par « une participation sociale insuffisante » et « ne prévoit une participation sociale ni dans la conception ni dans la mise en œuvre ni dans le suivi ni dans l'évaluation des actions. Par conséquent, il n'y a pas, pour le moment, d'appropriation démocratique des pratiques brésiliennes de coopération » [CONSEA, 2013, p. 7]. Ils défendent un suivi participatif des initiatives brésiliennes par le biais d'une approche axée sur les droits de l'homme et une intensification de projets de développement Sud-Sud menés par des organisations des sociétés civiles [*ibid.*, p. 8].

Aujourd'hui, au moins deux projets de coopération en cours suivent une « intensification sociale » et participative de transformations agraires au Mozambique. Le projet Graines indigènes (*Native Seeds*) se concentre sur les procédures d'identification, de multiplication, d'entreposage et d'utilisation de graines indigènes, connues pour être une alternative au paquet technico-productiviste de la révolution verte. Il est directement exécuté par les sociétés civiles des deux pays (Mozambique et Brésil), avec un soutien financier de la part du gouvernement brésilien. Le Programme d'Achat d'Aliments (PAA Afrique) est un deuxième exemple à plus grande échelle. Il ouvre de « nouvelle(s) perspective(s) » au développement agricole et à la sécurité alimentaire, remplaçant la traditionnelle emphase sur le transfert de technologie par un effort de construction de « conditions sociales et institutionnelles » nécessaires pour assurer la sécurité alimentaire et la participation de petits producteurs locaux sur le marché [PAA Africa, 2012, p. 3]. Le programme travaille tant du côté de l'offre que de la demande, son objectif étant la sécurité alimentaire pour les écoliers et le développement d'activités génératrices de revenus pour les petits agriculteurs. Tandis que ProSAVANA met l'accent sur le transfert de technologies étrangères de pointe, la venue d'investisseurs et la création d'îles de haute productivité, PAA Afrique insiste sur la « création et la consolidation d'institutions existantes, de systèmes de production, d'une communauté locale et de réseaux sociaux » [*ibid.*] en stimulant la demande et la productivité sans interrompre les méthodes

traditionnelles de culture (entrevue avec des membres de PAA Afrique le 17 décembre 2013).

Pierrri [2013] relève que la propre dualité agraire brésilienne, marquée par des politiques dédiées à l'agro-industrie à grande échelle et à l'agriculture familiale, se reflète maintenant dans ses pratiques de coopération, comme dans le cas mozambicain avec ProSAVANA et PAA Afrique. Toutefois, il est important de souligner que les budgets de ces deux approches opposées sont sans commune mesure, l'essentiel des ressources financières et humaines du Brésil étant allouée aux programmes de transformation dite moderniste, rarement aux programmes socialement inclusifs. Ainsi, PAA Afrique dispose d'un budget annuel environ dix fois moins élevé que celui de ProSAVANA, le même écart de moyens se retrouvant aussi en dans l'allocation des ressources humaines [Nogueira, Ollinaho, 2013]. La coopération brésilienne au développement, dans le domaine de l'agriculture, est sans conteste caractérisée par une dualité d'approches certes, mais inégalement distribuée.

Conclusion

Comme l'a exploré cet article de manière empirique, la fusion de nombreux instruments a bien été l'une des caractéristiques du comportement brésilien en matière de coopération au développement en tant que donateur, bien qu'il soit nécessaire de garder à l'esprit que ce n'est pas le cas pour toutes les initiatives. Les niveaux élevés d'IDE brésiliens au Mozambique ont fonctionné comme des aimants, attirant d'autres sociétés brésiliennes jusqu'aux acteurs de la coopération. Des programmes de coopération comme ProSAVANA se combinent avec la dynamique d'investissement déjà existante en constituant un appui institutionnel et technologique complémentaire à la stratégie d'expansion d'un modèle agricole extractiviste. Ce type de programme est conçu pour soutenir la venue d'investisseurs. Il est articulé aux stratégies commerciales en cours dans la région et favorise, ouvertement, une conception libérale et technico-moderniste du développement agricole, supposant le rôle favorable, dans ce domaine, des capitaux étrangers, des intérêts entrepreneuriaux et du point de vue productiviste qui leurs sont associés et du transfert technologique qu'ils promeuvent.

La résistance de la société civile contre l'approche libérale de la modernisation et ses conséquences est importante. Des acteurs collectifs et organisés soutiennent une autre approche du développement agricole et de la coopération qui poursuit un objectif d'intensification sociale, autrement dit un ensemble d'interventions conçues pour renforcer les conditions sociales et institutionnelles existantes et pour améliorer, y compris au plan réglementaire, la dimension démocratique des processus de décision et de gouvernance des mégaprojets. Néanmoins, cette approche fait face à un faible soutien politique et financier de la part des gouvernements mozambicain et brésilien. De ce point de vue, cela mène à une dualité inégale du développement agricole aidé, au profit de programmes de développement fondés sur une conception libérale de la modernisation. Or, nous avons

montré que cette approche, actuellement dominante dans le couloir de Nacala, renforce le modèle extractiviste de l'économie mozambicaine marquée par une croissance rapide du PIB, des taux élevés de porosité et une capacité limitée à réduire la pauvreté et à réinvestir dans l'économie domestique la valeur ajoutée créée.

Bibliographie

- BANQUE DU MOZAMBIQUE [2009, 2010, 2011, 2012], Boletim anual de balanço de pagamentos, Maputo.
- BLOWFILED M., DOLAN C.S. [2014], « Business as a development agent : evidence of possibility and improbability », *Third world quarterly*, vol. 35, n° 1, p. 22-42.
- CABRAL L., SHANKLAND A. [2013], « Narratives of Brazil-Africa cooperation for agricultural development : new paradigms ? », *Future agricultures: consortium working paper 051*, Brighton.
- CAMPBELL K. [2013], « Mozambique bottlenecks not discouraging vale nor stopping growth », *Mining weekly* : <http://www.miningweekly.com/article/mozambique-bottlenecks-not-discouraging-vale-nor-stopping-growth-2013-09-27> (page consultée le 24 février 2014).
- CAMPBELL K. [2014], « Brazil's vale gives assurances on commitment to Mozambique », *Mining Weekly* : <http://www.miningweekly.com/article/brazilian-miner-gives-assurances-about-commitment-to-mozambique-2014-01-31> (page consultée le 24 février 2014).
- CASTEL-BRANCO C.N. [2010], *Economia extractiva e desafios de industrialização em Moçambique*, Maputo, Cadernos IESE 1.
- CASTEL-BRANCO C.N. [2013], « Reflectindo sobre acumulação, porosidade e industrialização em contexto de economia extrativa », in *desafios para Moçambique 2013*, Maputo, IESE, p. 81-124.
- CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT (CNUCED) [2014], UNCTADstat database : <http://unctadstat.unctad.org/> (page consultée le 12 mars 2014).
- CONSEA [2013], « Exposição de Motivos », Lettre adressée à la présidente du Brésil, Mme Dilma Rousseff, par le Conseil national brésilien pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (5 décembre 2013).
- FUNADA-CLASSEN S. [2013], « Analysis of the discourse and background of the ProSAVANA program in Mozambique : focusing on Japan's role », traduction anglaise d'un chapitre du même titre écrit en japonais : <http://www.southsouth.info/profiles/blogs/prosavana-analysis-based-on-japanese-source> (page consultée le 24 février 2014).
- FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS PROJETOS (FGV Projetos) [2012], « Agricultural investment in Africa : Brazilian expertise to promote sustainable agriculture investments », présentation à l'atelier de formation du G15 : *Best practices on renewable energies*, Dakar, 5, 7 novembre.
- FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS (FGV) [2013], « Nacala Corridor Fund », présentation Powerpoint par Roberto Rodrigues à Portal da Indústria, Centro de Agronegócio.
- GALLAS D. [2011], « Empresas brasileiras enfrentam desafios de infraestrutura para produzir na África », *BBC Brasil*, 19 octobre 2011 : http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2011/10/111019_maputo_invest_dg_rc.shtml (page consultée le 10 mars 2014).

- HANLON J., SMART T. [2012], « Soya boom in Gúruè has produced few bigger farmers – so Far », report 1, *Small farmers or big investors : the choice for Mozambique*, London, Open university.
- HUMAN RIGHTS WATCH (HRW) [2013], « *What is a house without food ?* » *Mozambique's coal mining boom and resettlements*, New York (N. Y.), Human Rights Watch.
- INSTITUTO DE PESQUISA ECONOMICA APLICADA (IPEA) [2011], *Cooperação brasileira para o desenvolvimento internacional : 2005-2009*, Brasilia, Institut de recherche économique appliquée.
- INSTITUTO DE PESQUISA ECONOMICA APLICADA (IPEA) [2012], *Cooperação Brasileira para o Desenvolvimento Internacional 2011*, Brasilia, Institut de recherche économique appliquée.
- ISAACMAN A., MORTON D. [2012], « Harnessing the Zambezi : how mozambique's planned Mphanda Nkuwa dam perpetuates the colonial past », *International journal of african historical studies*, vol. 45, n° 2, p. 157-190.
- KHARAS H., MAKINO K., JUNG W. [2011], « *Overview : an agenda for the busan high level forum on aid effectiveness* », in *catalyzing développement : a new vision for aid*, Washington D.C., Brookings institution, p. 3-39.
- KRAGELUND P. [2011], « Back to BASICS ? The rejuvenation of non-traditional donor's development cooperation with Africa », *Development and change*, vol. 42, n° 2, p. 585-607.
- MASSINGUE N., MUIANGA C. [2013], « Tendências e padrões de investimento privado em Moçambique : Questões para Análise », in *Desafios para Moçambique 2013*, Maputo, IESE, p. 125-148.
- MAWDSLEY E. [2012], *From recipients to donors : emerging powers and the changing development landscape*, London, Zed Books.
- MINISTERIO DE RELAÇÕES EXTERIORES DO BRASIL (MRE) [2013], *Guia de Negócios Moçambique, Brasília, Département pour la Promotion du Commerce et des Investissements*, ministère brésilien des Affaires étrangères.
- MOZAMBIQUE [2011], *Barragem de Moamba-Major e obras conexas : estudo de pré-viabilidade ambiental e definição do âmbito*, Maputo, ministère des Travaux publics et de l'Habitat.
- NOGUEIRA I. [2013], « Agricultural systems with pro-poor orientation in Mozambique ? PROSAVANA and the forgotten risks of contract farming », article présenté à l'institut mondial pour la Recherche sur l'Économie du Développement, *conférence sur la croissance inclusive en Afrique*, Helsinki, Septembre 2013.
- NOGUEIRA I., OLLINAHO, O. [2013], « From rhetoric to practice in South-South development cooperation : a case study of brazilian interventions in the Nacala corridor development program », Working Paper, institut de socioéconomie, université de Genève.
- ODEBRECHT [2013], *Relatório Anual 2012* : <http://www.odebrechtonline.com.br/relatorioanual/2012/> (page consultée le 26 février 2014).
- OPEN LETTER [2013], *Carta Aberta para deter e reflectir de forma urgente o programa Pro-Savana*, Maputo : <http://farmlandgrab.org/22136> (page consultée le 10 mars 2014).
- PARK K. [2011], « New development partners and a global development partnership », in KHARAS H., MAKINO K., JUNG W. (dir.), *Catalyzing development : a new vision for aid*, Washington, D.C., The Brookings Institution, p. 40-65.
- PIERRI F. M. [2013] « How brazil's agrarian dynamics shape development cooperation in Africa », *Institute of Development Studies Bulletin*, vol. 44, n° 4, p. 12.
- PLOEG (VAN DER) J.D. [2012], « Poverty alleviation and small holder agriculture : the rural poverty report 2011 », *Development and Change*, vol. 43, n° 2, p. 439-448.

- ProSAVANA-PD [2013], Agriculture development master plan in the Nacala Corridor in Mozambique. Report n° 2, Triangular Cooperation for Agricultural Development of the Tropical Savannah in Mozambique : <http://www.grain.org/article/entries/4703-leaked-prosavana-master-plan-confirms-worst-fears> (page consultée le 4 mars 2014).
- PURCHASE FROM AFRICANS FOR AFRICA (PAA Africa) [2012], Executive Summary. Funding agreement between government of Brazil, Food and Agriculture Organization (FAO) and World Food Program (WFP). Purchase from Africans for Africa : promoting local food purchases for food assistance on the african continent.
- SCHLESINGER S. [2013], *Cooperação e investimentos do Brasil na África : O caso do ProSAVANA em Moçambique*, Maputo, Fase, 55 p.
- THÉRIEN J.-P. [2002], « Debating foreign aid : right versus left », *Third World Quarterly*, vol. 23, n° 3, p. 449-466.
- VALE [2011], « Vale initiates mining activities at Moatize mine, in Mozambique », *Press Release* : <http://saladeimprensa.vale.com/en/releases/interna.asp?id=20670> (page consultée le 26 février 2014).
- VALE [2012], « Vale launches cornerstone for railway in Malawi », *Press Release* : <http://saladeimprensa.vale.com/en/releases/interna.asp?id=22056> (page consultée le 26 février 2014).
- WHITE L. [2010], « Understanding Brazil's new drive for Africa », *South African Journal of International Affairs*, vol. 17, n° 2, p. 221-242.
- ZAGOPE [2011], *Annual report 2011* : http://www.zagope.pt/files/RC2011/en/DF_2011.pdf (page consultée le 6 mars 2014).

Bajaj en Égypte ou la diffusion discrète de l'*autorickshaw* en Afrique

Yann Philippe Tastevin*

À l'origine, le rickshaw est un tricycle à propulsion humaine ou mécanique destiné au transport de personnes et de marchandises¹. L'*autorickshaw* est la version motorisée du pousse-pousse traditionnel. Depuis sa naissance officielle en 1948 dans les ateliers Piaggio, le modèle à trois roues de l'industriel italien comporte une base de scooter². Une roue à l'avant, deux à l'arrière, un chauffeur, deux passagers, le principe de ce mini-taxi est aussi simple que sa mécanique. Un moteur à quatre temps transporte une cabine recouverte par une toile cirée. Le châssis abaissé supporte un siège, pour le chauffeur qui conduit les mains sur le guidon, et une petite banquette à l'arrière pour asseoir les passagers.

Moyen de transport populaire en Asie, à l'initiative de son principal constructeur Bajaj, une firme indienne fondée en 1945 aujourd'hui de taille mondiale sur le marché des deux et trois roues, le triporteur à moteur anticipe le déclin de la demande domestique et part à la conquête du monde. Depuis maintenant une quinzaine d'années, la réinvention indienne du triporteur italien de Piaggio conquiert Afrique. Du Caire à Lagos, d'Addis-Abeba à Kinshasa, de Simbâlawayn à Ségou en passant par Mumbai (autrefois Bombay) et New Delhi, de nouveaux réseaux d'affaires prospèrent et agencent le négoce transnational du triporteur. De l'importation à la distribution du véhicule, de l'échange rentable de pièces détachées à sa mécanique, de l'exploitation au nettoyage de la machine, tout un monde de la petite production urbaine s'accroche à la technologie indienne qui dynamise, par le bas, des villes structurellement en crise.

Cet article propose de suivre des flux technologiques ignorés du Sud vers le Sud à partir de l'Égypte, porte d'entrée continentale de l'*autorickshaw*, pour décrire le cycle pionnier du *rickshaw* à moteur en Afrique (2000-2010), et d'explorer une chaîne d'associations instables entre une grande entreprise et de

* CNRS, LISST.

1. Le mot *rickshaw* provient du mot japonais *jinrikisha* (de *jin*, homme ; *riki*, puissance ou force ; et *sha*, véhicule), ce qui signifie littéralement « véhicule à propulsion humaine ».

2. L'Ape peut être défini comme une innovation de produit, un dérivé de la Vespa mise sur le marché en Italie dès 1946.

petits entrepreneurs qui fondent et coordonnent l'ouverture d'un marché africain de l'*autorickshaw*. Il s'agira d'analyser la stratégie et les pratiques d'une firme indienne en voie de multinationalisation ; un modèle qui incorpore et articule ce que l'économie pense antagonique, à savoir une logique « toyotiste ³ » de production et de fabrication et un réseau informel de prospection et de commercialisation.

Investir l'Afrique ou la conquête de nouveaux marchés

À l'origine, l'entreprise familiale fondée par Jamnalal Bajaj importe de Pontedera ⁴ dans la région de Pise en Italie des scooters Piaggio ⁵. Si « la moto du peuple » italienne contribue à la motorisation massive des déplacements dans l'Europe de l'après-guerre, le *scooter based-taxi*, sa version utilitaire à trois roues, méconnue dans les villes riches du monde, se répand dans les métropoles d'Asie du Sud-Est. La technologie italienne délocalisée acquiert alors un nouveau souffle en Asie, ce qui est le cas de nombreuses adoptions tardives et d'usages longs des technologies des pays riches dans le monde pauvre [Edgerton, 2006]. Dix ans plus tard, la jeune firme indienne obtient une licence de fabrication de véhicules à deux, puis à trois roues. Autorisée par l'inventeur de la Vespa à produire ses propres scooters « italiens », Bajaj s'installe à Pune (Akurdi) et inaugure en 1959 sa première usine. La firme se développe alors dans le cadre, classique dans les années 1950 et 1960, d'une stratégie de substitution aux importations.

En 1971, Bajaj invente sa marque. Le constructeur conçoit et développe ses premiers modèles (*The Legend*, *Chetak*). Le design italien, sous licence, est remplacé par un autre, semblable – même apparence générale et même style « italien » (le fameux châssis de la Vespa) –, mais il est entièrement « fait maison ». En 1977, la firme reproduit le premier véhicule utilitaire léger à trois roues. C'est l'avènement du *Rearengine autorickshaw*. Dans les années 1980, Bajaj Auto est de loin le premier fabricant de scooters et de *rickshaws* à moteur en Inde. Dix années sont nécessaires pour acquérir sur liste d'attente son modèle le plus populaire. À l'instar de son aînée italienne, la Vespa, le Bajaj Chetak ⁶ a eu un rôle considérable dans la motorisation des villes indiennes ⁷.

Au début des années 1990, les principaux acteurs du marché mondial (Honda, Suzuki, Yamaha, Garelli, Peugeot) investissent l'Inde en multipliant les

3. Mode de développement de l'entreprise ou d'organisation du travail qui dépasse le fordisme en mettant l'accent sur la participation des acteurs (clients, ingénieurs, ouvriers) et sur une réduction des coûts sans perte de qualité (par le juste-à-temps et l'amélioration continue), (Wikidictionnaire consulté le 17 juillet 2012).

4. En 1924, l'ingénieur Rinaldo Piaggio ouvre à Pontedera l'usine « Costruzione Meccaniche Nazionali di Pontedera ».

5. L'histoire de cette première importation indienne de la Vespa, puis de l'association avec Bajaj reste, à ma connaissance, à écrire. Les Archives Piaggio comptent parmi les plus riches archives d'entreprises. Plus de 150 000 documents sont consultables au Museo Piaggio à Pontedera : <http://museopiaggio.it/en/archive.html> (page consultée le 10 juillet 2015).

6. Chetak désigne le cheval légendaire du héros indien Rana Pratap Singh.

7. Ce deux roues constituait le seul moyen de transport personnel pour des millions de familles indiennes, « ceux qui roulent en scooter » composant cette classe moyenne en devenir [Boillot, 2006].

joint-ventures avec des groupes industriels indiens qui y voient la possibilité d'une insertion dans l'économie mondiale. À leurs partenaires, les entreprises indiennes offrent un point d'entrée sur des marchés émergents, mais complexes. En échange, elles peuvent acquérir la maîtrise de nouveaux processus industriels, être associées à la recherche-développement, et gagnent en montée en gamme technologique. Bajaj, firme locale experte dans la réduction des coûts a su rester compétitive [Rarick, 2004]. Dans ses deux branches historiques (le scooter et l'*autorickshaw*), elle s'impose, même face aux nouveaux arrivants.

En 1998, de nouvelles lois en Inde encadrent, tant au niveau des États que des villes, l'usage commercial (comme moyen privé de transport urbain) de l'*autorickshaw* pour juguler son expansion. L'essor du triporteur à moteur comme celui de la moto posent en effet de gigantesques problèmes de pollution. Les émissions de particules nocives d'un parc ancien motorisé à deux temps sont en cause. En 1998, la Cour suprême indienne ordonne « la mise au vert » des transports publics et de l'*autorickshaw* dans les grandes métropoles comme Delhi ou Mumbai. La nouvelle législation stimule l'innovation, et après trente ans d'une production uniforme, la motorisation de l'*autorickshaw* se transforme. L'alignement sur les normes environnementales internationales devient alors un enjeu technologique stratégique. Face à ces injonctions, le groupe Bajaj propose, dès 1999, une nouvelle gamme de moteurs moins polluants dits « propres » (4 temps et GPL) et part à la conquête de nouveaux marchés extérieurs.

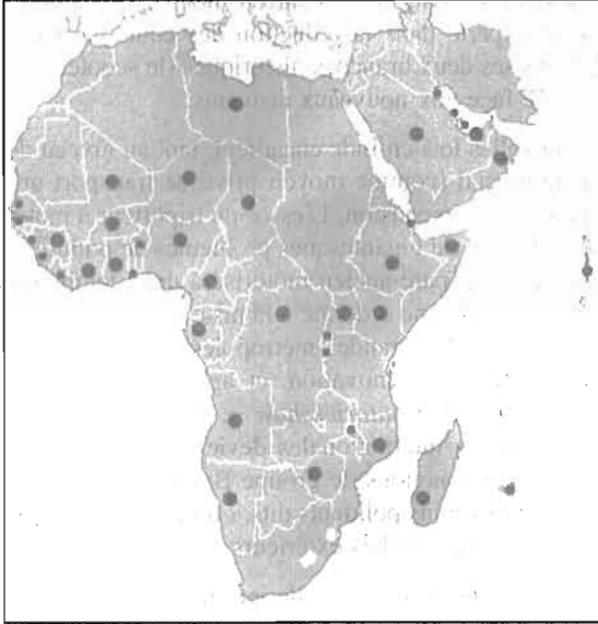
La première étape de cette nouvelle politique commerciale débute avec l'ouverture en 2003 d'un bureau « marketing international » dans la zone franche de Jebel Ali (créée en 1985) à Dubaï. Afin de maintenir leur position de relais incontournable des échanges avec l'Asie, les Émirats tentent d'attirer des firmes asiatiques – chinoises et indiennes – au plus près de leurs débouchés commerciaux arabes et africains. L'implantation d'une succursale de Bajaj semble s'inscrire dans cette phase de consolidation. Les dispositions légales et fiscales à l'égard des sociétés étrangères, quelle que soit leur taille, démultiplient les atouts du dispositif dubaïote. Le cadre législatif permet en premier lieu le contrôle par des étrangers de la totalité du capital d'une société, soit la possibilité de s'affranchir de toute association avec un partenaire local. Il prévoit ensuite une exemption d'imposition sur une période de quinze ans reconductible. Enfin, les profits et le capital de la société peuvent être rapatriés sans limitation⁸. C'est dans ce contexte que la firme indienne s'installe dans la zone franche, un centre stratégique pour le réseau de distribution qu'elle met en place à l'international, avec un accès à « un marché de 1,5 milliard de consommateurs »⁹. Lorsque le bureau à Dubaï ouvre en 2003, des cadres commerciaux sont détachés pour explorer de nouveaux marchés sur le continent africain, renforcer la position de Bajaj sur les marchés existants en favorisant la croissance des ventes, et contrôler au plus

8. <http://www.datadubai.com/about-dubai/business/setting-up-businesses-in-jebel-ali-free-zone/> (page consultée le 10 juillet 2015).

9. <http://www.rwintl.com/jebel/> (page consultée le 10 juillet 2015).

près le développement des marchés dans la sous-région, principalement en Égypte et en Iran.

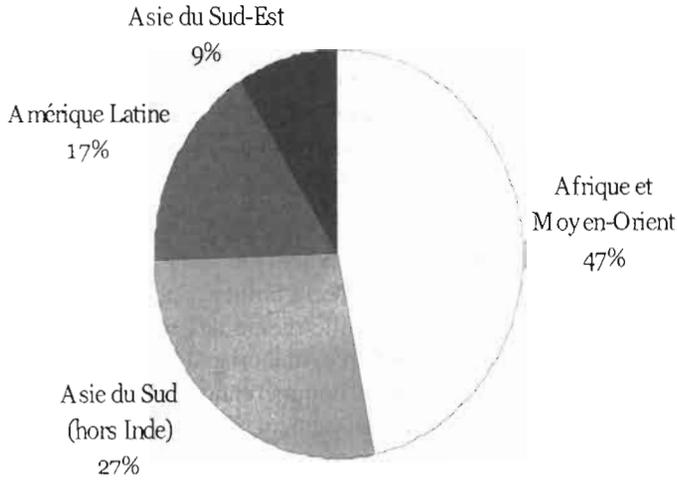
Figure 1 – Pays couverts par le bureau de Dubaï (2003-2014)



Source : <http://www.bajajuae.com/OurPresence.html> (page consultée le 10 juillet 2015).

En Inde, le site de production de Waluj dans le Maharashtra est devenu le pôle logistique de toutes les exportations de Bajaj. On y trouve trois types d'assemblage : le *complete built-up unit* (CBU) – montage complet de véhicules immédiatement commercialisables et exportables –, le *completely knocked down* (CKD) – création d'un lot contenant l'ensemble des pièces détachées nécessaires à l'assemblage d'un (ou de plusieurs) véhicule(s) ; et le kit *semi knocked down* (SKD), que les ingénieurs ont développé pour faciliter les opérations de transport et de montage. Le conditionnement est ainsi optimisé pour réduire les coûts de livraison et d'assemblage. En Égypte, tout a commencé en 2000 avec un conteneur de quarante pieds (environ 12 mètres), qui pouvait contenir dix-huit rickshaws alignés verticalement dans des caisses en bois. Depuis 2014, l'emballage avec une structure en acier permet de transporter 22 unités par conteneur. D'Aurangabad à Simbâlawayn en Égypte, en passant par Mbeya en Tanzanie, Sebeta en Éthiopie ou Kano au Nigeria, c'est le kit prêt-à-monter que l'on voit circuler.

Figure 2 -- Diffusion géographique des exportations



Source : Bajaj.

Choisir un partenaire ou le compromis égyptien

En Afrique, l'Égypte constitue une première et une véritable tête de pont. En 2000, l'Égypte forme un vaste marché de consommation de 70 millions d'habitants. À l'origine de l'importation, il y a un partenariat commercial entre Bajaj Auto et Citi, filiale du groupe Ghabbour (GB Auto), premier groupe automobile du Moyen-Orient¹⁰.

Trois hommes d'affaires égyptiens qui ont fait fortune dans l'importation de textile approchent en Inde le constructeur. Ils se sont associés pour fonder en 1994 une société à responsabilité limitée, Citi (Cairo individual transportation international). Ils ont en effet décidé, sur un marché automobile segmenté, d'investir une niche : la mobilité légère. Ils misent sur le scooter indien pour motoriser, dans un premier temps, une partie des citadins qui habitent Le Caire et les principales villes de province, soit la « classe moyenne » (estimée à environ 15 millions de personnes à l'échelle du pays), pour ensuite équiper une myriade d'entreprises plus ou moins grandes qui investissent les services de proximité. Avec l'arrivée des franchises internationales de la restauration (Mac Donald et Pizza Hut) et de la distribution (Metro et Sainsbury), la livraison à domicile est en pleine croissance au Caire.

10. Le groupe égyptien fabrique sous licence depuis les années 1970 des minibus, des autobus et des camions (Volvo, Mitsubishi) et est le distributeur exclusif de Mazda et Hyundai. Avec 30 % de part de marché, la marque coréenne domine le marché local de l'automobile.

L'ambition de remplacer en ville l'emblématique Jawa, une moto populaire d'origine tchécoslovaque assemblée en Égypte depuis 1983, tout en pourvoyant les nouveaux commerces de petits utilitaires à deux roues – un coffre en plastique est le plus souvent monté sur le porte-bagages d'origine du scooter – achève de convaincre l'industriel Raouf Ghabbour, président directeur de GB Auto, qui devient actionnaire de Citi. L'investissement permet à son groupe de prendre pied sur le dernier segment du transport qui lui échappait, le deux-roues, et crédibilise auprès du constructeur indien les importateurs, qui deviennent en 1996 les représentants exclusifs (*wakîl*) de Bajaj en Égypte.

À partir de la fin de l'année 2000, Citi importe des *autorickshaws* en exclusivité, un monopole que le constructeur indien n'a nulle part ailleurs. La filiale deux-roues est, à cette période, au bord de la faillite : sa trésorerie ne tient qu'au renflouement de GB Auto, qui connaît elle-même des difficultés financières. En Égypte, la demande interne s'est effondrée, une crise de liquidité brisant le cercle vertueux alimentant à crédit l'activité commerciale des importateurs avec les dépenses de consommation et d'investissement. Entre 2000 et 2004, la maison mère perd énormément d'argent. Au plus fort de la récession, l'État, un client crucial de la firme suspendra même ses paiements. La dette du groupe est estimée alors à 1,2 milliard¹¹ de livres égyptiennes [Beltone Financial, 2007]¹². C'est pourtant au cours de cette crise qu'apparaît l'*autorickshaw* en Égypte.

Le succès de l'innovation indienne et la création d'un marché égyptien de l'*autorickshaw* doivent beaucoup, au sein de l'entreprise basée au Caire, à un homme, Samuel Khilla. Directeur commercial sans formation supérieure, ancien vendeur de matériel de climatisation, Samuel a appris son métier sur le tas et fait ses premières armes au bas de la hiérarchie. Au moment où il comprend que son entreprise est en train de plonger, il découvre, au contact de commerçants du Delta à l'origine de l'engouement pour le *tuk-tuk* à Simbâlawayn [Tastevin, 2007]¹³, la manne que peut représenter l'*autorickshaw*. Il entrevoit avant ses responsables, sceptiques, le débouché provincial de la technologie. En dehors du fait que la conjoncture économique est catastrophique, le directeur général de Citi ne croit pas au devenir égyptien de l'*autorickshaw* : « Ça ne marchera jamais ! »¹⁴ affirme-t-il. Il est persuadé que la machine indienne est obsolète et qu'« il n'y a pas de marché en Égypte pour un trois roues. »¹⁵ C'est donc contraint et forcé par le constructeur, qui veut imposer toute sa gamme de produits à son distributeur exclusif, qu'il accepte un premier conteneur.

11. Les ventes dans le secteur automobile (voitures, bus, et camions) chutent fortement, d'un pic de 72 000 unités en 1998 à un plancher de 47 000 unités en 2002 [Beltone Financial, 2007].

12. Les ventes dans le secteur automobile (voitures, bus, et camions) chutent fortement, de 72 000 à 47 000 unités entre 1998 et 2002 [Beltone Financial, 2007].

13. Si le modèle de Bajaj règne sur les routes, c'est la dénomination thaïe du triporteur qui s'est imposée dans le dialecte égyptien.

14. Entretien avec Ghassan Kabbani, directeur général de Citi, le 15 janvier 2008. L'entretien a eu lieu dans son bureau, dans les nouveaux locaux du siège se trouvant dans la zone d'activité d'Abu Rawash sur la route d'Alexandrie. Dans cet entretien, il m'a rapporté le discours qu'il tenait en 2000.

15. Voir note 13.

Le fabricant indien connaît l'importance du choix d'un partenaire local dans la conquête de marchés étrangers. N'a-t-il pas lui-même été au tournant des années 1990, le partenaire privilégié d'un constructeur japonais – une association industrielle qui a offert conjointement un débouché en Inde à la technologie de Kawasaki et un transfert de savoir-faire à Bajaj. Aujourd'hui, le constructeur indien a complètement réorganisé sa production selon les standards industriels japonais. En Égypte, deux critères ont commandé le choix stratégique d'un partenaire commercial : l'implantation locale et la puissance financière. Si elle doit assumer le risque financier de la mise sur le marché, l'entreprise locale a déjà développé un réseau de distribution et s'est établie dans l'esprit du consommateur. Elle a une connaissance intime du marché local et de sa « culture », dont l'acquisition prendrait du temps à la multinationale indienne. La création d'une chaîne concurrente de distribution peut en effet être une entreprise très coûteuse.

Citi est avant tout un distributeur. L'entreprise égyptienne a mis en place un réseau de concessionnaires en s'implantant principalement dans les *muhâfaza* urbaines, les gouvernorats du Caire, de Port-Saïd et de Suez (à l'exception notable d'Alexandrie et de Louxor) et en investissant les petites villes de l'ouest du delta et de la vallée du Nil. Pour imposer ses scooters indiens, Citi recrute en province des revendeurs à qui il avance la marchandise. Plus ses scooters sont accessibles, plus le marché est important. En raison de l'appui financier de la firme GB Auto, le distributeur devient un établissement de prêt informel fragilisé par le resserrement du crédit.

Mais à la différence des vespas qu'il vendait à perte, l'*autorickshaw* enrichit son propriétaire. Voilà d'après Samuel la clé de son succès. L'objet roulant inédit rendrait solvable son acquéreur, aussi pauvre soit-il¹⁶. Chaque rickshaw devient potentiellement un projet familial autofinancé. L'entreprise ne prend plus le risque de la mise sur le marché. Citi en déléguant sa distribution à une multitude d'intermédiaires sous-traite en cascade la gestion des créances qui s'attache à la commercialisation de la nouveauté. Si la machine indienne débarque pour la première fois dans ces villes « oubliées » du Delta dépourvues de services et d'équipements, elle le doit aussi au sens des affaires d'un migrant sur le retour, Hassan Abû Zayd. Cette figure locale est le premier allié du *rickshaw* à moteur en Égypte. Il pressent que l'innovation est capable, non seulement de répondre à une demande de mobilité non satisfaite dans sa ville, mais aussi de provoquer l'engouement de nouveaux transporteurs.

16. En 2003, 44 % des Égyptiens vivent avec moins de deux dollars par jours [World Bank, 2003].

Tableau 1 – Concessions originelles de Citi (deux roues)

	Gouvernorat	Localité	2R	Distributeurs
1	al-Minûfiyya	Quwîsnâ	1997	Mohammad abd al-alim
2	al-Daqahliyya	Mît Ghamr	1997	Hagg Mahmud
3	al-Gharbiyya	Samannûd	1997	Halim Shahîn
4	Kafr al-Shaykh	Sîdî Sâlim	1997	Georges Naguib
5	al-Qâhira	al-Saff	1997	Said Khadar
6	Port-Saïd	Port Saïd	1997	Hassan Shalab
7	Suez	Suez	1997	
8	al-Ismaliyya	al-Ismaliyya	1997	Magid Maher
9	al-Fayyûm	al-Fayyûm	1997	Mahmûd al-Bana
10	Banî Swayf	Banî Swayf	1997	Shaher Morris
11	al-Minyâ	al-Minyâ	1997	Abdallah Hussein
12	Qinâ	Nag' Hammâdî	1998	Magdi Adib
13	Aswân	Aswân	1999	Saad Darwish

Source : Citi.

Simbâlawayn (100 000 habitants), là où tout a commencé, comme d'autres petites villes de province, donne l'impression d'un développement à la marge. Bien dotée en services de proximité, elle reste démunie de tout service collectif. Crise profonde des infrastructures, manque chronique de moyens, les chefs-lieux de district demeurent structurellement sous-développés, comme délaissés. La prolifération de rickshaws à moteur à cet échelon sous-équipé compose un mode de transport qui répond de manière innovante à une demande muette de mobilité sur son segment le plus lucratif. Les transporteurs, ces jeunes chauffeurs-pionniers de l'exploitation commerciale du mini-taxi, deviennent un maillon stratégique de la chaîne d'importation, le pivot de la demande.

Mais dès sa première importation au tournant du siècle à Simbâlawayn, le destin égyptien de la machine indienne est marqué du sceau de l'irrégularité. Un double conflit signe son apparition dans les petites villes du Delta. Aucune mention d'un véhicule à trois roues n'existant dans le Code de la route égyptien, l'Office de la circulation (*al-murûr*), soit la police en charge de la sécurité routière, interdit d'emblée la circulation du triporteur à moteur. Alors que son commerce prospère, son utilisation serait juridiquement impossible : sans permis ni immatriculation, le *tuk-tuk* relève de la catégorie des objets roulants non identifiés. Il est donc classé dangereux et son usage est théoriquement proscrit. L'acceptabilité légale du *rickshaw* à moteur se construit de manière non linéaire. Depuis son apparition, les pouvoirs publics hésitent entre ignorance, indifférence et tolérance. À Bilqâs (100 000 habitants), le phénomène considéré comme temporaire a été sous-estimé et de fait, toléré parce qu'il contribue à résoudre la pénurie locale de transport intra-urbain. Au Caire et dans les métropoles régionales un îlotage plus

strict de la police, des lignes municipales de transport public (*servis*) plus efficaces, et l'opposition locale des chauffeurs de taxi plus virulente empêchent la diffusion de la nouveauté indienne. Dangereux, il ne l'est pas seulement pour la sécurité routière, il l'est aussi pour les tenants historiques de l'offre de transport dans les chefs-lieux. Là où elle exerce, la corporation des fiacres, à la différence du nouveau service, est encadrée par la municipalité : licence pour le véhicule, permis et assurance pour le cocher. Les *hantâr* s'opposent donc frontalement au *rickshaw*.

Sur les friches de l'État se déploie une activité qui, depuis une quinzaine d'années, participe au brouillage des limites morphologiques et sociales entre la ville et la campagne. C'est toute la relation entre l'agglomération et de son arrière-pays qui en est transformée, tout comme la vie quotidienne de ses habitants. L'*autorickshaw*, en investissant des territoires périphériques, relie les filières licites et illicites de l'économie urbaine. Le *tuk-tuk* propose une prestation nouvelle à des citoyens marginalisés et la dignité d'un travail à ceux qui l'exploitent. Or, le succès de l'innovation est le fruit de cette double intrication, de la ville et de la campagne, de l'économie légale et informelle. Service autoproduit et autonome, il intervient dans la vie d'une majorité de citoyens des petites villes et des bourgs périurbains, à qui il offre la possibilité d'une mobilité jamais connue.

En Égypte, la rentabilité du transport s'appuie sur plusieurs facteurs de production : sur les fortes densités de population, les faibles distances entre les localités et un carburant bon marché (l'Égypte étant un pays producteur de pétrole et l'essence, un produit subventionné par le gouvernement). La prééminence des transports collectifs dans les déplacements quotidiens entre les différentes localités du Delta rappelle la faiblesse structurelle de la motorisation des ménages. L'automobile demeure un bien inaccessible au plus grand nombre et la condition majoritaire reste celle de piéton ou de passager de transports en commun¹⁷.

Dans le Delta, le réseau de transport collectif entre les agglomérations est aussi souple qu'efficace. L'accessibilité est au cœur du système et repose sur son extrême diffusion à toutes les échelles du territoire. Ce n'est plus la distance qui compte, mais le temps de parcours. La modernisation des transports et l'extension continue du parc compressent l'espace-temps des mobilités. La noria de microbus et de taxis collectifs permet une véritable irrigation de tout le Delta, où chaque village jouit d'une offre de transport en commun quasi instantanée. Pourtant, le système de transport reste localement très segmenté. L'organisation quotidienne des trajets est calquée sur la hiérarchie urbaine. À chaque tronçon correspondent

17. L'Égypte, avec 18 voitures pour 1 000 habitants, reste un pays peu motorisé au regard des comparaisons internationales (400 pour 1 000 en France, mais seulement 2 pour 1 000 en Inde), même si son parc connaît une forte croissance (9 pour 1 000 en 1990). Les gouvernorats du Caire, de Gizâ et d'Alexandrie concentrent 80 % du parc national. La *Daqahliyya* est en dessous de la moyenne nationale, avec des taux de motorisation voisins de 7 voitures pour 1 000 habitants. Ici aussi, la progression est forte. À Mansûra et dans sa région, le nombre de voitures particulières a augmenté de moitié entre 1991 (19 049) et 1995 (29 168). La mobilité, aisée pour accéder à la ville, est plus compliquée à l'intérieur de l'agglomération. Les villes secondaires du Delta connaissent de graves problèmes de congestion en dépit d'un faible taux de motorisation, qui ne cesse pourtant d'augmenter.

un mode et une station. Le parc automobile en circulation s'adapte à la rentabilité des segments parcourus [Pagès-El Karoui, 2008] : un pick-up bâché dessert plus souvent le village, tandis que des microbus, des Peugeot 504 « saloon », soit le modèle break à sept places, assurent les liaisons intervilles entre les capitales de gouvernorat et Le Caire.

Dans les chefs-lieux de district, l'offre publique (restreinte) et privée (foisonnante) de transport respecte ce découpage fonctionnel et s'organise autour de stations le plus souvent dédiées à chaque ligne (capitale, gouvernorat, district), disséminées dans, et de plus en plus, à la périphérie des agglomérations. La petite ville est devenue une plateforme de correspondance avec ses gares (*mahatta*), ses lignes (*khatt*) et ses stations (*maw'if*), mais aussi un nœud de circulation de plus en plus complexe et un point de rupture de charge d'un transit quotidien de passagers. Si toute une économie du passage (cafés, garages, restaurants...) s'installe aux abords des gares routières, celles-ci restent, en ville, éloignées les unes des autres. La segmentation du système permet la coexistence profitable d'une multitude de véhicules, mais impose aux usagers un transbordement pénible et coûteux en temps. Dans de nombreux trajets, le détour nécessaire par le chef-lieu relativise l'accélération du transport. La logistique verticale des itinéraires ralentit des parcours circulaires. La productivité de la rotation oblige le chauffeur à démarrer à plein : à la correspondance à pied s'ajoute l'attente aléatoire du départ.

Mode interstitiel, l'*autorickshaw* s'incruste dans les plis du système local de transport. En fluidifiant les rabattements et les trajets terminaux, il intègre les différents modes, réduisant la pénibilité et le temps des déplacements quotidiens. Le passage de la traction hippomobile à la traction automobile s'attache, loin du Caire, une clientèle délaissée et pressée de *commuters*. Plus rapide que la marche, plus performante que la calèche (*hantûr*), l'innovation indienne débouche régulièrement en creux de la circulation automobile, déstabilisant l'existant. L'arrivée de la machine indienne dispute la rue à la calèche et ébranle la cogestion d'un segment très rentable des circulations de proximité. S'il est la cause de la disparition des *hantûr*, le *rickshaw* à moteur contribue à la redéfinition des territoires de ces villes en assurant la continuité de l'agglomération. Dans les petites villes du Delta, l'arrivée des *tuk-tuk* a été concomitante avec celle de la téléphonie mobile. Cette double apparition a engendré une véritable modernisation des services urbains, en modifiant très profondément les conditions locales d'utilisation du transport. Le *tuk-tuk*, associé au téléphone portable, a permis le développement d'un système de courses de porte-à-porte à tarif unique. En permettant de personnaliser de façon souple et rapide les déplacements, l'*autorickshaw* a fait bouger l'économie de la mobilité et les métriques de localités sans qualités.

S'implanter loin du Caire

La distribution de Citi se délocalise en 2001 dans les petites villes de province où débouche, contre toute attente, la technologie indienne. Des acteurs anonymes

s'attachent à l'innovation et entreprennent localement sa mise en route. En creux des zones d'échanges internationales consacrées par l'État, des associations discrètes d'importateurs, de courtiers, de revendeurs, de garagistes, de sous-traitants indiens, d'agents d'exportation, de transitaires, de grossistes, de détaillants, de chauffeurs développent une filière.

Parallèlement, en Inde, Bajaj réorganise ses réseaux logistiques. Pour démarrer l'exportation de ses produits, la firme privilégie ses anciennes dérivations du marché noir de la *licence Raj*¹⁸. Pune a toujours été le carrefour du marché noir des deux et trois roues, le pivot d'une chaîne de courtage qui organise l'intermédiation entre le constructeur et le consommateur. Que ce soit la gestion de l'abondance, l'écoulement d'excédents, de ces véhicules fabriqués hors quotas, vendus hors des limites administratives, ou dans la régie des pénuries, le modèle Bajaj s'est forgé dans les réseaux parallèles de la distribution du sous-continent. À l'heure de conquérir l'Égypte, le groupe remobilise ses intermédiaires indiens, laissant ses réseaux traditionnels de courtiers proliférer par embranchement aléatoire dans les marges urbaines du delta du Nil.

C'est le cas de Rajkumar Gupta, un ancien courtier de rue de Pune. Rajkumar a appris le métier en occupant chacune des places de la chaîne indienne de distribution : courtier, revendeur, exportateur. Il a débuté dans le sillon de Bajaj et bâti progressivement une *Business House* (Mahalaxmi Motors) reconnue dans le secteur avec ses deux showrooms et désormais, un bureau export qu'il dirige en personne. Le premier client égyptien de Rajkumar a été Hosni Taha, un grand commerçant de Port-Saïd originaire de Simbâlawayn. La prise de contact s'est faite par l'intermédiaire d'un concessionnaire de Bajaj à Pune où Hosni cherchait à s'approvisionner directement en *autorickshaws* pour répondre à la demande, exponentielle en Égypte. Si l'ancienneté de Rajkumar dans le négoce à l'échelle du sous-continent en fait un spécialiste reconnu, il fait alors seulement ses premiers pas à l'international. Néo exportateur, il a appris sur le tas les rudiments de l'export en préparant un premier conteneur de seize unités. Hosni guide depuis l'Égypte son nouveau fournisseur en lui indiquant par téléphone les différentes étapes de la transaction. À l'export, la logistique se transforme, les délais changent et si Rajkumar maîtrise les moyens terrestres, c'est Hosni l'Égyptien qui l'introduit dans le port de marchandises de Mumbai. Par l'intermédiaire de ses contacts, il découvre les douanes, les exonérations des taxes d'accise (16 %) et de TVA, leur réglementation, les contrôles, les modalités de paiement (virements et lettres de crédit) et de transport : le fret maritime (FOB ; C&F ; CIF). Cet échange initiatique a lieu à distance. Jamais Rajkumar n'aura rencontré Hosni. L'un et l'autre

18. À la tête du pays de 1947 à 1964, Jawaharlal Nehru, soutenu par le « Club de Bombay », un réseau qui regroupe les grandes familles du monde des affaires, lance un système de planification économique dans le double but de moderniser les campagnes et de développer l'industrie. Un « socialisme mixte » en somme, où certains pans de l'industrie sont réservés au secteur public, tandis qu'un système d'autorisations administratives de production – le « Licence Raj » ou le « règne des licences » par référence au « British Raj », le pouvoir colonial – ouvre au privé les secteurs « mixtes » comme la mécanique dans certaines limites (restriction des capacités productives).

disposaient au départ de peu d'informations. La loyauté de chacun est mise à l'épreuve dès la première commande. Hosni, en assumant financièrement le risque d'opportunisme de Rajkumar, l'introduit à l'export. Il aura toujours payé par avance des commandes qui seront toujours arrivées, soit une dizaine de conteneurs en une année (200 *tuk-tuk* pour une valeur de 400 000 USD en 2002). La possibilité de livraisons en marge de la filière standard Bajaj-Citi s'avère hautement lucrative. Mais pour être réalisables, ces transactions doivent s'appuyer sur des réseaux extrêmement solides afin de garantir approvisionnements, livraisons et paiements dans les délais, dans un contexte marqué par l'absence totale ou partielle de régulations externes. C'est tout un savoir-faire que Rajkumar a accumulé ces vingt dernières années dans la revente locale des produits Bajaj.

En Égypte, dès les premières importations de *rickshaws*, Samuel pose les jalons d'un double circuit de distribution. La première coordination s'appuie sur le réseau de concessionnaires qui revendaient déjà la panoplie deux-roues du fabricant indien. La seconde, qui est à l'origine de l'invasion des petites villes, repose sur un groupe émergent de grands commerçants. À Simbâlawayn ou Bilqâs, ils forment avec leurs homologues indiens un cercle restreint de grands commerçants. Ensemble, ils font des affaires, à l'import pour les premiers, à l'export pour les seconds, sur un marché local prometteur. Si ces grands commerçants s'emparent du marché lucratif des pièces détachées, les importateurs vont être mis au pas par Samuel, qui centralise progressivement la distribution de la machine elle-même. Représentant exclusif de Bajaj en amont, il a su, en aval, faire confiance et recruter des revendeurs hors du sérail des négociants. Il organise ainsi la concurrence d'*outsiders* et met en place les conditions d'un futur monopole. Cette stratégie, d'un intermédiaire local, mobilise un réseau de revendeurs « dignes de confiance ». Ces revendeurs franchisés, compétents, sans ressources financières, sont pour l'entreprise un atout fondamental parce qu'ils « lui ouvrent les portes » d'un marché qui émerge loin du Caire. Ce réseau atypique, l'une des clés de sa réussite, entremêle « le grand capital » – l'association commerciale Bajaj-Ghabbour – le savoir-faire d'hommes d'affaires, de petits intermédiaires locaux et le secteur informel des villes, qui s'est emparé du triporteur, l'exploite et l'utilise au quotidien.

Salah al-Nabawi, un mécanicien de Simbâlawayn incarne cette stratégie. Depuis son enrôlement en 2002, Salah est devenu un maillon essentiel du réseau de distributeurs organisé et agréé par Samuel. Il est un fournisseur incontournable du négoce du triporteur. À l'échelle du Delta, le *tuk-tuk* comme mode de transport se propage de chef-lieu en chef-lieu où se niche la demande. Aussi faut-il ordonner, au fur et à mesure, l'alimentation des nouvelles localités. Des relais locaux émergent, mais ceux-ci ne peuvent atteindre Samuel. Les nouveaux commerçants s'adressent en premier aux prestataires de Simbâlawayn. Salah s'est fait un nom sur le marché. La concentration d'activités complémentaires, de vente et de maintenance, lui assure une connaissance intime de la machine, du business et de la clientèle. Son ancienneté, ces quelques années qui font la différence, sa compétence technique, offrent des garanties à des clients qui découvrent seulement

l'innovation. Avec sa jeune équipe, il propose une sorte de service après-vente convaincant. À partir du garage, il tisse sa toile et intervient sur tous les segments. Ainsi, Salah al-Nabawi vend aussi bien ses *tuk-tuk* au détail, neufs ou d'occasion à des particuliers, qu'en gros, à des commerçants qu'il fidélise dans les villes où arrive l'innovation : Kûm Hamada, Mahmûdiyya, Hawâmdiyya, Fakûs, Dikirnis, Fariskûr...

En 2005, le débit du *tuk-tuk* s'appuie sur une logistique bien huilée. Salah coordonne l'approvisionnement directement avec Samuel, qui monopolise les importations des trois roues. Les *tuk-tuk* sont assemblés dans les usines du groupe automobile indien à Pune. Le transport de la machine se fait à la verticale. Une structure légère de bois soutient le châssis protégé par un film plastique. Par souci d'ergonomie, l'armature du toit, sa toile cirée, le pare-brise et la roue ont été disposés à l'intérieur du châssis. Cet emballage permet de transporter dix-huit véhicules par conteneur à partir du port de Mumbai. 80 % des importations de *tuk-tuk* transitent en Égypte par le nouveau port marchand d'Ain Sukhna. La marchandise indienne dédouanée est ensuite acheminée dans un entrepôt de la zone industrielle de la ville du Six Octobre, à partir duquel les *tuk-tuk* sont écoulés à travers un circuit de distribution à l'échelle du pays.

Enrôler le garagiste du coin

« Les Indiens sont là, les Indiens arrivent ! » La ribambelle accourt vers un Salah hilare. Samuel fait sa tournée bimensuelle, mais cette fois il est accompagné par deux cadres de Bajaj, Naik, *Area manager*, responsable Égypte et Sunil, *Senior manager, international marketing*, responsable des ventes pour l'Afrique et le Moyen-Orient. La rencontre a lieu à Simbâlawayn, dans le garage de Salah. La demande d'*autorickshaws* explose en Égypte. La direction du marketing international décide de se rapprocher de ce marché prometteur. Pour cela, le groupe détache Naik, responsable de la distribution « trois roues » du constructeur pour l'agglomération du « Grand Mumbai » (soit un parc roulant de plus 100 000 *autorickshaws*). Naik sillonne la province de ville en ville, de revendeur en revendeur, de garage en garage. Il scrute les évolutions du marché, observe les usages, rencontre les mécaniciens à qui il donne des conseils techniques et recueille les remarques pour d'éventuelles adaptations des futurs modèles, surveille l'apparition de véhicules concurrents, achète des pièces de contrefaçon. Depuis l'introduction du *rickshaw*, les entreprises individuelles d'importation prolifèrent. Des photos des modèles qui entrent sur le marché égyptien à partir de la Chine, du Pakistan ou du Sri Lanka (des triporteurs à moteur de fabrication chinoise sont importés depuis le Sri Lanka) illustrent ses comptes rendus. Il surveille spécialement les autres *rickshaws* à moteur de fabrication indienne¹⁹.

19. La mobilité des pauvres intéresse de nombreux entrepreneurs indiens. Si Bajaj a une envergure nationale, il existe dans d'autres provinces de petits constructeurs qui, localement, défient le géant de Pune : Atul à Rajkot, Vikram à New Dehli, et Star à Mumbai.

Afin de « développer toutes les potentialités du marché local » et de contenir la concurrence, Bajaj mise sur la fidélisation de la clientèle par le service. Naik doit constituer un réseau de *Service centers* franchisé. Dans cette perspective, l'atelier de Salah al-Nabawi, premier mécanicien de Simbâlawayn, est incontournable. Naik, avant d'être commercial, reste un ingénieur. Découvrant l'Égypte, il observe systématiquement le travail de montage des nouveaux véhicules auprès des garagistes locaux. Le déplacement d'experts et de techniciens qualifiés est nécessaire pour monter, ajuster, réparer et transmettre des savoirs spécialisés. En retour, Naik évalue les techniques de réparation et l'acclimatation de la technologie à l'environnement d'une petite ville égyptienne du Delta, aux manières locales de conduire et d'entretenir. Il inventorie les pièces qui cassent, établit une sorte de rétroplanning égyptien de leur altération. Équipé d'un appareil photo numérique, Naik enregistre les pratiques locales. Il constate, en anglais, un brin désabusé : « Les gars ne retirent toujours pas le film plastique qui recouvre la banquette arrière. La consigne a pourtant le mérite d'être claire, à la fin du montage, il ne doit plus rester un morceau de film plastique dans le véhicule. » (Visite du 14 août 2005). Samuel interroge les mécaniciens. « Les clients préfèrent comme ça », rétorquent-ils nonchalants. Le plastique fait neuf, il gage du prime usage de l'engin. D'ailleurs, la plupart du temps, les mêmes clients conservent l'emballage jusqu'à la dernière déchirure. « Déconcertant » explique Naik en me prenant à partie : quand on sait que le plastique, en obstruant partiellement l'arrivée d'air, empêche le circuit de refroidissement (à air justement) d'exécuter pleinement sa fonction : refroidir le moteur. Celui-ci chauffe trop rapidement, entraînant une usure prématurée de ses composants. Les ingénieurs indiens pensaient avoir judicieusement placé la prise d'air derrière la banquette pour en optimiser l'efficacité, mais l'usage égyptien affaiblit la conception indienne : « Refroidir un moteur avec de l'air, c'est moins cher à fabriquer qu'avec de l'eau » enchaîne Naik, mais le choix technique du constructeur est discuté dans les ateliers mécaniques. En Égypte où règne une chaleur sèche, les mécaniciens désignent unanimement l'absence de radiateur, donc de circuit hydraulique de refroidissement, comme le point faible de la technologie indienne. Si la controverse porte en définitive sur la fiabilité de la machine, ses imperfections n'en détachent pas pour autant ses experts locaux ; cet usage non optimal constitue finalement le gagne-pain des mécaniciens. Le client profane, heureux de sa banquette plastifiée, reviendra pour la révision de son moteur au bout seulement de la première année. L'objet de cette visite n'est pas pour autant didactique. Même si Naik, par ses conseils récurrents, voulait assurer la formation continue des réparateurs ou adapter les usages à sa conception, Samuel, lui, est venu chercher la recette de la quinzaine.

Avec la démultiplication du parc, l'atelier, le cœur historique de l'entreprise de Salah n'a jamais été aussi rentable. Ses six ouvriers et apprentis réparent en moyenne huit à dix machines par jour. Salah est à la tête d'une affaire familiale prospère qui a progressivement investi les différents segments du service au triporteur indien : la vente, la maintenance et les pièces détachées. Patron reconnu et reconnaissant, il brasse des millions en petites coupures, dont il sait qu'il ne

récupère que les miettes. Patiemment, il distribue les salaires, les billets, aux siens et à ses ouvriers, qu'il a choisi de bien payer, en poursuivant son apprentissage des lois de la concurrence et du marché libre. L'argent, quant à lui, termine systématiquement dans une grosse valise. À l'occasion de tournées régulières, les billets sont recomptés et transportés aux bons soins de Samuel dans le coffre de sa voiture, au siège de la filiale du groupe Ghabbour au Caire. Les sommes sont ensuite enregistrées au Caire par le service comptable, alimentant les profits du représentant exclusif du groupe indien en Égypte. L'argent transite ensuite par le bureau régional des ventes de Bajaj à Dubaï (son responsable est avec nous dans le garage de Salah), pour achever son périple transnational, à Pune, où il arrondit le chiffre d'affaires en dollars de la branche export de la maison mère.

Maîtriser la chaîne de valeur

En Égypte, le marché est parvenu à maturité en 2006 après l'arrivée de l'*autorickshaw* sur les bords de la métropole cairote. Rétrospectivement, l'innovation indienne n'existera que par son arrivée dans la capitale. Dans la presse, des éditoriaux polémiques s'emparent de la nouveauté et accompagnent l'apparition du triporteur dans les rues du Grand Caire. La presse partisane s'aperçoit que ce mode innovant de transport ne résulte ni d'une décision politique ni de l'imagination d'experts ou de chercheurs, mais d'initiatives populaires des confins, qui se sont frayées un chemin, en pleine crise, vers la capitale. Au Caire, l'*autorickshaw* pénètre l'espace des controverses publiques : interviews, tribunes, brèves et reportages magnifient le « génie populaire » ou dénoncent un énième débordement citoyen. La mise en intrigue de l'innovation oscille entre délinquance juvénile, insécurité routière, congestion et '*ashwâ'iyât*. L'être technique vit d'association et de transformation. Tour à tour mode de transport collectif, particulier, rural, urbain, propre, polluant, inorganisé, adapté, dangereux, rassurant, l'objet *autorickshaw* se complique en absorbant les conflits de l'environnement métropolitain. La perspective d'un envahissement du Caire polarise le débat sur la prohibition du mini-taxi. Ses porte-parole craignent que son implantation marginale ne marque du sceau du rejet la machine indienne. Autoriser ce mini-taxi ouvrirait une brèche, signifierait la possibilité de voir un jour ces *tuk-tuk* circuler dans les rues de la capitale, où un contrôle plus sévère de la police semble jusqu'à maintenant avoir découragé cette « opération illégale ». En 2006, le *tuk-tuk* opère loin de la corniche. Il reste confiné à l'intérieur (*nizâm dâkhilî*) des quartiers, assurant la desserte de part et d'autre du périphérique entre le quartier et les villages satellites. À l'opposé, la corniche sur les bords du Nil constitue une limite, au seuil de la capitale. La police contrôle systématiquement les grandes artères, les ponts, mais opère par incursions dans les quartiers, des opérations coup de poing redoutées. Si elle a tendance à fermer les yeux à la périphérie, les accords en vigueur ne se transportent pas au centre. En arrivant au Caire, des centaines de *tuk-tuk* sont mis en fourrière.

Du point de vue de ses promoteurs, l'arrivée non concertée, mais désormais prévisible du triporteur dans la capitale renforce la concentration à l'œuvre des

logistiques. Quand il s'est agi de constituer un premier réseau de distribution, les fondateurs de Citi avaient pris en compte la dimension spatiale d'une diffusion qu'ils espéraient en planifiant l'installation de relais privilégiés par zone géographique. Mais ce maillage régional n'a pas eu les résultats escomptés. Des relais locaux inattendus ont émergé, qu'il a fallu canaliser après-coup. Entre distribution et captation, un dispositif hybride est né. Comptoir terrestre, passage obligé de tous les pionniers du *rickshaw*, Simbâlawayn concentre depuis l'origine les établissements, magasins, entrepôts et autres garages, soit l'essentiel de l'infrastructure marchande. Un centre commercial aux confins du Delta, où la promiscuité horizontale d'entreprises individuelles d'importation arrangeait le négoce égyptien de la machine indienne et de ses dérivés. Aujourd'hui, la plaque tournante se déplace vers le Grand Caire, dans la ville nouvelle du Six Octobre qui devient centrale d'achat. L'intégration fonctionnelle des distributeurs organise l'achat en gros et la logistique. Des dépôts géographiquement dispersés assurent la vente au détail : la succursale se substitue progressivement au bazar. En amont, Bajaj surveille étroitement son réseau de revendeurs (*dealers*) agréés. En Inde, le constructeur interdit formellement la vente à l'exportation de ses machines. Afin de préserver l'exclusivité de l'approvisionnement à son agent en Égypte, il devient progressivement impossible, pour les petits exportateurs, de se fournir en véhicules. La traçabilité transnationale des machines indiennes canalise l'affairisme des petits, qu'ils soient égyptiens ou indiens, et permet d'imposer localement l'intégration verticale et la concentration de l'activité commerciale, soit un contrôle strict des livraisons et des ventes à partir d'un entrepôt central, avec une uniformité des prix de vente dans toutes les succursales.

Une partie de la zone industrielle du Six Octobre est constituée en zone franche. C'est dans ce périmètre à la fiscalité avantageuse, reliée par la nouvelle autoroute au port de marchandises d'Ain Sûkhna, que se trouve parmi d'autres dans le désert, l'entrepôt de Citi. Derrière l'imposant portail, 1 200 unités sont stockées dans leur emballage d'origine, à même le sable. Dans une partie couverte, un atelier de montage mobilisant six mécaniciens prépare les seules commandes des premières branches provinciales d'assemblage du groupe : Mansûra, Fakûs et Sûhâg, à destination des concessionnaires. Pour le reste de la distribution, l'*autorickshaw* est livré en kit. Si le transport de la machine a été optimisé pour en réduire le coût, l'assemblage, aussi rudimentaire soit-il, a l'avantage d'être exécuté sur le sol égyptien. C'est avant tout une opération fiscale qui permet à l'importateur de baisser des droits de douane (de 40 à 25 %) qui condamnent, de fait, la concurrence des petits importateurs.

Naik l'ingénieur veut importer une organisation « à l'indienne », qui consacre son rôle, avec ses directives et ses procédures managériales. Le choc des cultures d'entreprise est brutal. Au Caire, les « managers » s'autoproclament, leur carte de visite faisant foi. Le profit rapide commande une organisation artisanale de la distribution. L'économie égyptienne du *rickshaw* telle qu'elle existe se caractérise, du point de vue indien, par la faiblesse de sa technicité, de son niveau d'organisation hiérarchique, de son capital, et de son niveau de rentabilité. Naik est le

porte-parole d'un savoir-faire qui doit perfectionner la commercialisation des produits Bajaj en Égypte. Mais proposer un service après-vente suppose le recrutement et la formation d'une main-d'œuvre qualifiée, la création de postes de superviseurs (contremaîtres), de responsables de la mise en œuvre d'un cahier des charges « qualité ». Il s'agit d'offrir une garantie à l'acheteur, de trois mois dans un premier temps, pour l'inciter à choisir le service après-vente Bajaj. Vaste chantier que mène Naik, qui pour le recrutement, décide de passer par un journal gratuit de petites annonces, *al-waseet*. Dans son annonce, il propose un stage de deux jours dans les locaux de l'atelier du principal entrepôt pour se familiariser avec la machine, en avoir une meilleure connaissance technique, distiller des conseils d'entretien. Le point d'orgue de la formation est la remise d'un certificat et d'outils spécialisés pour la maintenance du triporteur. Dans sa tentative de prescrire un modèle, Bajaj déploie une politique de labellisation. « Certifier » la petite industrie mécanique locale en l'accompagnant dans un processus d'appropriation de la technologie indienne renforce sa position. En enrôlant, comme en Inde, le « garage du coin », Bajaj valorise son image, qui essaime dans la multitude des ateliers, au cœur du marché local de la maintenance. Il lui faut surtout offrir des services plus rémunérateurs que la seule vente du produit fini. Chaîne logistique et chaîne de valeur s'entremêlent pour imposer une forme d'organisation dans laquelle le constructeur coordonne les contributions d'un ensemble de fournisseurs partenaires, maîtrisant les compétences requises pour la production de chacun des éléments constitutifs d'un bouquet de services.

Au-delà de la distribution du véhicule, Bajaj s'est rendu compte du volume de profits qui pouvait être accumulé dans le secteur du service après-vente. Il a donc décidé de l'investir. Le constructeur exporte avec son triporteur toute une technologie sociale, qui consacre le rôle de ses ingénieurs. Conseils techniques, manuel de l'utilisateur et catalogue illustré des pièces détachées façonnant la représentation de l'objet technique s'immiscent dans les pratiques de réparation qu'elle voudrait orienter. La distribution de la technologie s'appuie sur les formes de l'expertise technique les plus ordinaires. Pour exister, être entretenu et réparé, l'*autorickshaw* peut compter sur d'innombrables petits ateliers autour du monde, et même dépendre de ses utilisateurs, pointant par là même l'importance de la diffusion des compétences techniques. L'*autorickshaw* renoue avec les origines de l'automobile, quand l'attrance pour la première voiture à essence provenait de ce qu'elle pouvait être utilisée partout, de ce qu'elle appartenait à une culture *do-it-yourself* de la maintenance. Si la dynamique des techniques de réparation semble de plus en plus déterminée par les relations qu'entretient le garagiste avec ses fournisseurs lointains, le cas du *rickshaw* révèle l'importance des cultures locales dans le succès de la technologie. De Mumbai au Caire en passant par Kinshasa, en dépit des efforts de Naik et de ses collègues, la persistance d'un modèle artisanal domine la maintenance de l'*autorickshaw*.

Si Bajaj veut reprendre la main dans la coordination du service après-vente en collaboration étroite avec ses partenaires égyptiens, c'est parce qu'il vise la transformation progressive de l'offre. Avec son trois roues, il impose un standard de

qualité et popularise la marque Bajaj auprès de prescripteurs aussi discrets qu'efficaces : les mécaniciens. Ce marketing profite en retour à son activité dominante, la moto²⁰.

Capter les clientèles africaines ou le dispositif Dubaï

Bajaj affiche sa nouvelle ambition : *To be a global company*. Au lieu de s'opposer aux multinationales, Bajaj tend à devenir lui-même une multinationale, en multipliant ses sites de production en Indonésie, au Brésil et au Nigeria. À l'instar de plusieurs grands groupes de pays émergents, Bajaj vise, au terme de quelques années, l'objectif « type » suivant : 50 % des investissements dans le pays de départ – pour continuer d'« amorcer la pompe » –, 25 % dans les autres pays émergents (pays dits « BRIC », mais aussi Mexique, pays arabes, pays africains stables en général), marchés sur lesquels l'avantage comparatif n'est pas uniquement le coût, mais aussi la capacité à faire du « design industriel adapté » et des tailles ajustées pour les petits pays – avantage-coût sur la conception et l'innovation incrémentale, et donc déjà de l'économie moderne. Enfin, schématiquement, les derniers 25 % servent à faire du rattrapage technologique [Huchet, Ruet, 2006]. En 2005, le groupe réalise déjà 30 % (plus de 50 % en 2013) de ses ventes à l'export, et l'Afrique devient sa priorité. En quelques années, Bajaj s'impose comme le premier constructeur mondial de trois roues.

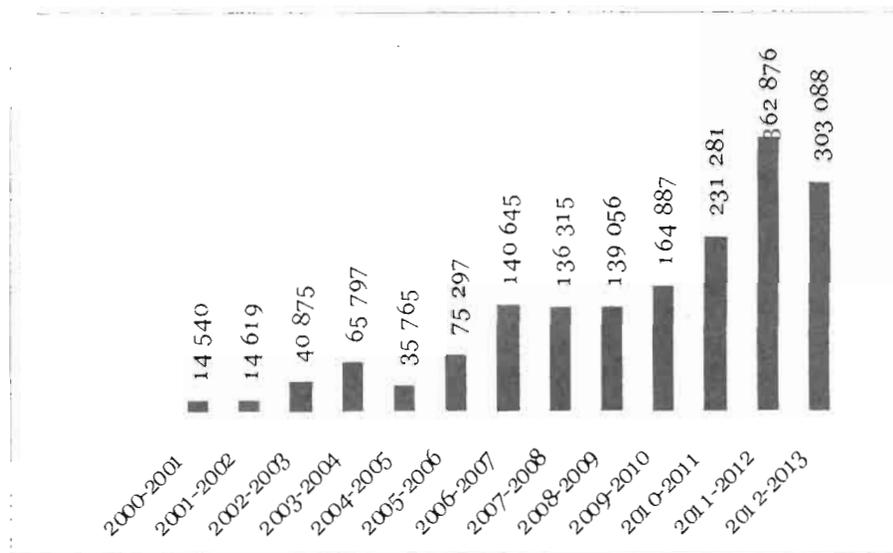
Le constructeur externalise vers une entreprise indienne la gestion dubaïote des exportations africaines. La firme délègue la prospection du continent. Diplômé de l'université de Mumbai doté d'un Master of business administration, Vishal, trentenaire, fils d'une grande famille de Mumbai alliée des Bajaj, et son frère aîné ont obtenu l'exclusivité de la distribution pour le continent africain (hors Égypte). La famille Lakhani fabrique depuis toujours pour Bajaj les composants en plastique de ses produits. Aujourd'hui, Vishal gère les ventes à Dubaï. Depuis les bureaux de sa société Dubaï Auto Gallery²¹ (showroom et workshop), il capte les acheteurs de l'ensemble du continent.

Des ingénieurs proposent une assistance commerciale et technique à ses partenaires (entrepreneurs, franchisés...) parfois inexpérimentés. Dans cette perspective, Bajaj a développé un kit de démarrage africain et organise régulièrement dans différents pays des sessions de formation pour les mécaniciens. À Kinshasa, la machine indienne est livrée en kit. Dans la capitale congolaise comme ailleurs, tout commence par un conteneur. Les premiers contacts avec la machine s'effectuent sous la supervision de techniciens indiens. Détachés par le constructeur, ils forment pendant trois jours l'équipe technique de l'importateur, avec qui ils déballent, assemblent, et qu'ils familiarisent avec le premier triporteur [Tastevin, 2011]. Un panier « africain » de pièces détachées accompagne systématiquement la

20. Dans le bilan de l'année 2007, la vente de motos génère en Égypte un chiffre d'affaires plus important que celle de *rickshaws*. En 2014, la Boxer S est la moto la plus vendue en Afrique.

21. <http://www.bajajuae.com/> (page consultée le 10 juillet 2015).

Figure 3 – Exportations annuelles d'atorickshaw à partir de l'usine BAJAJ de Waluj (Inde)



Source : Bajaj.

première commande de véhicules. Cette sélection résulte d'une synthèse de relevés de terrain effectués dans les garages par les ingénieurs comme Naik, et de l'analyse minutieuse des ventes de pièces, l'année de l'introduction. Soit une centaine de références avec des quantités variables.

La force de vente de Bajaj réside dans sa capacité à recruter de futurs commerciaux en s'appuyant sur de petits entrepreneurs. Pour commercialiser ses produits en Afrique, le groupe indien « franchise » ses futurs importateurs, des intermédiaires locaux qui prendront le risque d'ouvrir un nouveau débouché (comme en Égypte). L'efficacité du dispositif commercial tient à sa plasticité. Vishal adapte son offre à la diversité des origines géographiques et des statuts des commerçants. Depuis Dubaï, il est en mesure de traiter avec un néo importateur Gambien associé à un Indien qui va lui acheter des *rickshaws* à l'unité (quatre à chaque fois) et de monter simultanément une association industrielle aboutissant à une décentralisation progressive de la production (en Indonésie hier, au Nigeria aujourd'hui)²². Tout en captant des entrepreneurs congolais qui se lancent avec un conteneur « pour voir » à Kinshasa, il négocie l'implantation, de la première chaîne usine africaine de Bajaj au Nigeria, dans la région industrielle de Kano, soit un investissement de plusieurs millions de dollars dans deux lignes de montage, pour fournir le premier marché du continent de deux et trois roues.

22. « Nigeria is another important market for us, but is different from Indonesia. The third market we got into, with a partner, is Iran ». Entretien avec Vishal dans ses locaux en décembre 2008.

Bibliographie

- AL-JAMAHIR [2005], « Le touk-touk a dépassé les limites », 12 octobre 2005.
- BELTONE FINANCIAL [2007], « Annual Report GB Auto (“Ghabbour”) », Le Caire.
- BOILLOT J.-J. [2006], *L'Économie de l'Inde*. Paris, La Découverte.
- DENIS E. [2006], *Villes et urbanisation des provinces égyptiennes. Vers l'Écoumènopolis ?* Paris, Karthala-Cedej.
- EDGERTON D. [2006], *The Shock of the old. Technology and global history since 1900*, London, Profile Book.
- HUCHET J.-F, RUET J. [2006], *Globalisation and opening markets in developing countries and impact on national firms and public governance : the case of India*, rapport CSH-LSE-NCAER-ORF-CERNA, Delhi, CSH.
- PAGES-ÉL KAROUI D. [2008], *Villes du delta du Nil. Tantâ, Mahalla, Mansûra : cités de la densité*, Paris, CEDEJ-IISMM-Karthala.
- RARICK C. [2004], « The competitive advantage of local firms in developing economies : the case of Bajaj of India », *Working papers series*, Andreas School of Business, Barry University.
- TASTEVIN Y. P. [2011] « Panne de transmission : une chronique mécanique de la diffusion de l'autorickshaw », in WATEAU F., PERLES C., SOULIER P. (dir.), *Profils d'objets. Approches d'anthropologues et d'archéologues*, Paris, De Boccard, p. 231-242.
- TASTEVIN Y.P. [2007] « L'Autorickshaw en Égypte : une épopée provinciale », in DENIS É. (dir.), *Villes et urbanisation des provinces égyptiennes. Vers l'écoumènopolis ?*, Paris, Karthala/CEDEJ, p. 197-218.
- World Bank [2003], *World development report 2004, Making services work for poor people : the science and politics of delivery*, Washington D.C.

L'Argentine à la croisée des investissements énergétiques et miniers Sud-Sud

Marie Forget, Silvina Carrizo***

D'après les Nations Unies, les pays en développement ont pour la première fois attiré en 2012, davantage d'investissements directs étrangers (IDE) que les pays développés¹, soit 52 % des flux d'IDE mondiaux. Les pays en développement sont aussi à l'origine de plus d'un tiers des sorties d'IDE mondiales, dans la continuité d'une tendance ascendante régulière [Cnuced, 2013]. Dans cette dynamique récente, les investissements des Suds dans les Suds augmentent. Il ne s'agit pas d'un phénomène nouveau : il existe des antécédents dans les années 1970 et 1980. Les transferts Sud-Sud peuvent en partie être expliqués par l'augmentation du niveau de développement de certains pays, dont les opérateurs économiques acquièrent de plus grandes capacités d'investissement, qu'ils dirigent en partie vers d'autres pays moins avancés. Les entreprises des pays émetteurs mettent ainsi en valeur leur expérience et des savoirs plus poussés que ceux des entreprises des pays receveurs, ce qui permet d'alimenter une phase de croissance et d'expansion régionale.

En Amérique du Sud, à la suite des réformes néolibérales des années 1990, la tendance à l'ouverture politico-économique a amené des pays jusque là plus rivaux que complémentaires à rendre perméables leurs frontières, favorisant l'amorce de marchés régionaux. Les privatisations des entreprises publiques dans certains pays ont rendu le contexte encore plus favorable pour les investisseurs internationaux. Les États développent des stratégies pour attirer les IDE et ainsi bénéficier des retombées économiques et sociales positives qui leur sont généralement associées. Dans ce processus, les entreprises originaires des pays d'Amérique du Sud ont

* Maître de conférences, Laboratoire Edytem, UMR 5204.

** Chercheuse, Centro de Estudios Urbanos y Regionales, Conicet (centro de estudios sobre el territorio, la energía y el ambiente).

1. Le rapport des Nations Unies, pour les statistiques, définit : 1) les pays développés, membres de l'OCDE (sauf le Chili, le Mexique la République de Corée et la Turquie) et nouveaux membres de l'Union européenne (Bulgarie, Chypre, Lettonie, Lituanie, Malte et Roumanie) auxquels s'ajoutent l'Andorre, les Bermudes, le Liechtenstein, Monaco et Saint-Marin ; 2) les pays en transition, qui regroupent les pays d'Europe du Sud-Est, les pays membres de la Communauté d'États indépendants et la Géorgie ; et 3) les pays en développement, c'est-à-dire tous les autres pays [Cnuced, 2013].

certaines avantages par rapport à celles provenant d'autres régions du monde, car leurs interrelations avec les États voisins et les institutions régionales (Mercosur, Alliance du Pacifique, Communauté andine des nations par exemple) et la proximité géographique favorisent la connaissance des contextes d'investissement : environnement linguistique et juridique, systèmes politiques, économiques, sociaux, qualité et fiabilité des infrastructures et des services. Ces entreprises sont mieux à même d'identifier et d'exploiter les opportunités. L'existence d'accords multinationaux peut constituer un facteur favorable supplémentaire. Ces dynamiques concernent notamment les énergies et minéraux disponibles dans la région. Les entreprises – publiques, mixtes, privées, parfois d'anciennes entreprises publiques privatisées – et les États développent une dépendance mutuelle en matière d'énergie et de grandes infrastructures, ce qui contribue à la cohésion socioéconomique et territoriale ainsi qu'à la redéfinition des relations géopolitiques de la région.

Pour les pays sud-américains, les investissements dans le domaine de l'énergie et des mines sont essentiels : il s'agit, notamment pour les plus puissants d'entre eux comme le Brésil, le Chili ou l'Argentine, d'accompagner la croissance économique à un coût environnemental acceptable, tout en assurant la sécurité de l'approvisionnement domestique. Le processus d'investissement est le fait à la fois d'entreprises aux trajectoires longues et de la participation de nouveaux acteurs qui profitent d'une demande soutenue.

Cet article vise à comprendre comment des entreprises de pays d'Amérique du Sud sont devenues des moteurs de l'investissement dans d'autres pays de la région. Nous prendrons le cas d'entreprises argentines qui ont investi dans des pays voisins et analyserons les investissements de ces pays en Argentine. La réflexion se structure en trois parties. La première évoque les investissements en Amérique du Sud de l'entreprise pétrolière Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) – fondée par l'État argentin au début du xx^e siècle et privatisée pendant les années 1990 – et d'autres entreprises publiques sud-américaines en Argentine. La seconde partie montre la sud-américanisation croissante d'une entreprise pétrolière argentine privée, Pluspetrol, dans un contexte marqué par la présence renforcée d'investissements étrangers et notamment par un accroissement de la participation chinoise dans la région. Enfin, la troisième partie illustre l'émergence de nouvelles complémentarités dans le secteur minier, particulièrement dans la mise en exploitation récente du lithium.

Des investissements Sud-Sud impulsés par des entreprises d'origine étatique

Des entreprises des Suds, particulièrement des entreprises étatiques, commencent à investir dans des pays voisins et acquièrent des modes opératoires et organisationnels jusqu'alors caractéristiques des IDE du Nord : internationalisation, rentabilité comme objectif premier, relativisation de la priorité nationale ou locale,

développement d'enclaves productives avec peu de bénéfices locaux ou d'investissements sociaux. Il s'opère en quelque sorte une transmutation des entreprises publiques vers une gestion de type transnational, qui dépasse le processus d'internationalisation.

L'histoire de l'entreprise argentine YPF est exemplaire de la transformation des plus grandes entreprises nationales. Fondée en 1922 par l'État durant le gouvernement d'Hipólito Yrigoyen, YPF a pour objectif, dès sa création, d'impulser le développement industriel tout en garantissant au pays une certaine indépendance économique. Son activité intégrée verticalement, depuis l'extraction de pétrole jusqu'à la distribution de carburants, conditionne fortement l'organisation de l'industrie pétrolière argentine, y compris en définissant la place des entreprises transnationales présentes. YPF investit dans l'exploitation des ressources des provinces de Salta, Mendoza et dans les territoires nationaux de Patagonie, ainsi que dans le raffinage et la pétrochimie. Elle construit les infrastructures sociales nécessaires au développement socioéconomique des espaces d'exploitation et assure la distribution des hydrocarbures dans l'ensemble du pays, promouvant ainsi la présence de l'État et le bien-être des populations, même dans les endroits les plus éloignés. L'essor d'YPF a été exemplaire pour d'autres États, et la politique pétrolière nationaliste menée par l'Argentine, qui a réussi à limiter le pouvoir des multinationales européennes et nord-américaines naissantes, a influencé plusieurs pays. Enrique Mosconi, le fondateur d'YPF, a joué un rôle décisif en diffusant le modèle social de l'entreprise et l'idée d'intégration latino-américaine à l'occasion, notamment, d'un voyage réalisé en 1928 à l'invitation du président mexicain Elías Plutarco Calles, au cours duquel il visita aussi l'Uruguay, le Brésil, Trinité-et-Tobago, les États-Unis, le Mexique, la Colombie, le Pérou et la Bolivie² [Larra, 1957 ; Gadano, 2006].

Tout au long du xx^e siècle, YPF consolide sa forte présence au niveau national, malgré les tensions avec les compagnies étrangères et le faible soutien de plusieurs gouvernements nationaux. En 1990, sous le gouvernement de Carlos Menem, YPF – comme l'entreprise Gas del Estado – se restructure : forte réduction du personnel et de l'équipement, tertiarisation des activités et passage du statut de société d'État à celui de société anonyme (décret 2778 du 31 décembre 1990). Une fois l'entreprise restructurée et les syndicats affaiblis, elle est soumise à un processus de privatisation et développe une stratégie d'expansion internationale. Ces évolutions s'effectuent dans le contexte libéral qui caractérise alors l'État argentin dans son ensemble. Elles participent d'un processus global de transformation des politiques publiques auxquelles se plient, à des degrés différents, d'autres États sud-américains. Ainsi, en 1997, au Brésil, sous la présidence de Fernando Henrique Cardoso, la législation brise le monopole du secteur pétrolier, permettant son ouverture aux capitaux étrangers. En 1998, pour la première fois depuis la fondation en 1953

2. La structure de l'entreprise a servi de modèle pour la constitution d'autres entreprises : ses institutions et ses infrastructures ont fait l'objet d'études, de programmes de travail et d'échanges avec des acteurs uruguayens et boliviens.

de l'entreprise étatique brésilienne Petrobras, un autre groupe pétrolier entre dans l'espace brésilien : YPF signe le premier contrat de coentreprise avec Petrobras pour réaliser des activités d'exploration et d'exploitation offshore au Brésil.

En 1999, malgré l'expansion d'YPF, l'État argentin vend les 20 % de capital qui lui restaient à la société espagnole Repsol, qui acquiert également 75 % des actions privées de l'entreprise. La prise de contrôle d'YPF par Repsol permet à l'entreprise espagnole de disposer d'une position dominante sur le marché argentin, tant dans l'extraction d'hydrocarbures que dans la production et la distribution de carburants, dans un contexte de libre concurrence. Cela permet aussi à Repsol une intégration verticale et un changement d'échelle dans ses activités. Au total, cet achat représente pour Repsol un investissement de 15 milliards de dollars, alors que son patrimoine n'était que de 6 milliards. Son endettement est toutefois rapidement réduit par l'augmentation des prix du pétrole et la productivité de l'entreprise achetée, ce qui lui permet d'investir en Argentine et dans d'autres pays d'Amérique du Sud. En juillet 2000, Repsol-YPF signe un accord avec Petrobras pour obtenir une participation de 10 % dans l'un des gisements les plus importants du Brésil : celui d'Albacora Leste, dans le bassin de Campos. Repsol devient alors un acteur fort en Amérique du Sud, grâce à l'activité de production d'YPF en Bolivie, en Équateur et au Venezuela et de Repsol en Colombie, en Équateur, au Pérou et Trinité et Tobago (carte 1). L'entreprise augmente ses activités de production, diversifie les prises de risques et se positionne ainsi comme une grande société à l'échelle mondiale³ [Carrizo, 2010 ; de Vido, Kicillof, 2012]. L'achat d'YPF a été le premier pas de Repsol dans une stratégie d'insertion sur le marché international. Repsol prend comme référence des entreprises multinationales considérées comme compétitives et choisit de se diversifier et de s'étendre géographiquement [de Vido, Kicillof, 2012]. Les principes de « bien commun du peuple argentin » qui régissaient YPF à ses débuts ne sont plus d'actualité après sa prise de contrôle par le groupe espagnol.

Le retour d'YPF dans le giron argentin se réalise par l'intermédiaire du Groupe Petersen en 2007, un consortium d'entreprises argentines qui entre dans le capital de l'entreprise. En décembre 2012, le gouvernement argentin déclare l'exploitation et de l'exploration des hydrocarbures argentins d'intérêt public national, ce qui revient à interdire aux investisseurs étrangers de détenir plus de 50 % des actions des groupes argentins, en les expropriant au besoin. L'achat en février 2014 par YPF de l'entreprise pétrolière nord-américaine Apache pour plus de 800 millions de dollars vient renforcer les investissements nationaux dans ce secteur [El Inversoren energético y minero, 2013].

L'internationalisation exprimée par le flux de capitaux argentins dans des pays de la région – sous l'impulsion initiale de Repsol, ce qui nuance le caractère Sud-Sud de cette dynamique – s'ajoute à celle d'autres entreprises

3. L'année de l'achat d'YPF SA, Repsol augmente ses réserves de 64 %, sa production d'hydrocarbures de 169 %, sa capacité de raffinage de 38 %, ses bénéfices de 59 % et ses actifs de 188 % (CEPAL 2001).

sud-américaines, notamment chiliennes et brésiliennes, qui investissent en Argentine, profitant de l'ouverture du secteur des hydrocarbures. Le cas de l'entreprise chilienne Sipetrol – filiale internationale de l'entreprise nationale de pétrole ENAP – est exemplaire à ce propos. Parce que les gisements chiliens sont en voie d'épuisement, l'ENAP s'est surtout consacrée au raffinage et aux services d'amont et d'aval au Chili, en utilisant ses industries, ses ports et ses chantiers navals. Elle a déployé une stratégie d'expansion internationale pour élargir sa capacité de production d'hydrocarbures hors du pays, via Sipetrol. Associée à YPF, Sipetrol exploite des plates-formes offshore dans les eaux argentines. La proximité géographique des deux pays a permis de mettre en commun des structures de gestion favorisant, d'un côté l'exploitation de gisements situés dans les marges sud de l'Argentine, peu peuplées et peu pourvues en infrastructures et de l'autre, la mise en valeur des installations industrielles chiliennes en terres Magellan. Stratégiquement, l'expansion de Sipetrol en Argentine l'a conduit à investir dans le transport des hydrocarbures. Les investissements de Sipetrol en Argentine ont été importants pour le Chili et ont permis de créer des infrastructures d'intégration régionale [Carrizo, Velut, 2005].

Le Brésil, autre voisin puissant, a aussi investi dans les infrastructures et l'exploitation des hydrocarbures en Argentine. Il y renforce sa politique de déploiement spatial et acquiert, par l'intermédiaire de la compagnie d'État Petrobras, les entreprises argentines Petrolera San Jorge en 1999 et, en 2002, la principale entreprise argentine d'origine privée du secteur des hydrocarbures, Pecom (la filiale énergie de Perez Companc⁴). Elle fournit dans les années 2000 un cinquième du pétrole consommé en Argentine, en exporte au Chili et au Brésil et s'associe à des entreprises telles qu'Amoco, Exxon, Shell et Occidental afin d'accéder à d'autres marchés. Avec l'achat de Pecom, Petrobras accroît ses réserves, accédant pour la première fois à des gisements au Venezuela [Carrizo, 2010] et renforce sa capacité de raffinage, particulièrement en Argentine et en Bolivie (carte 1).

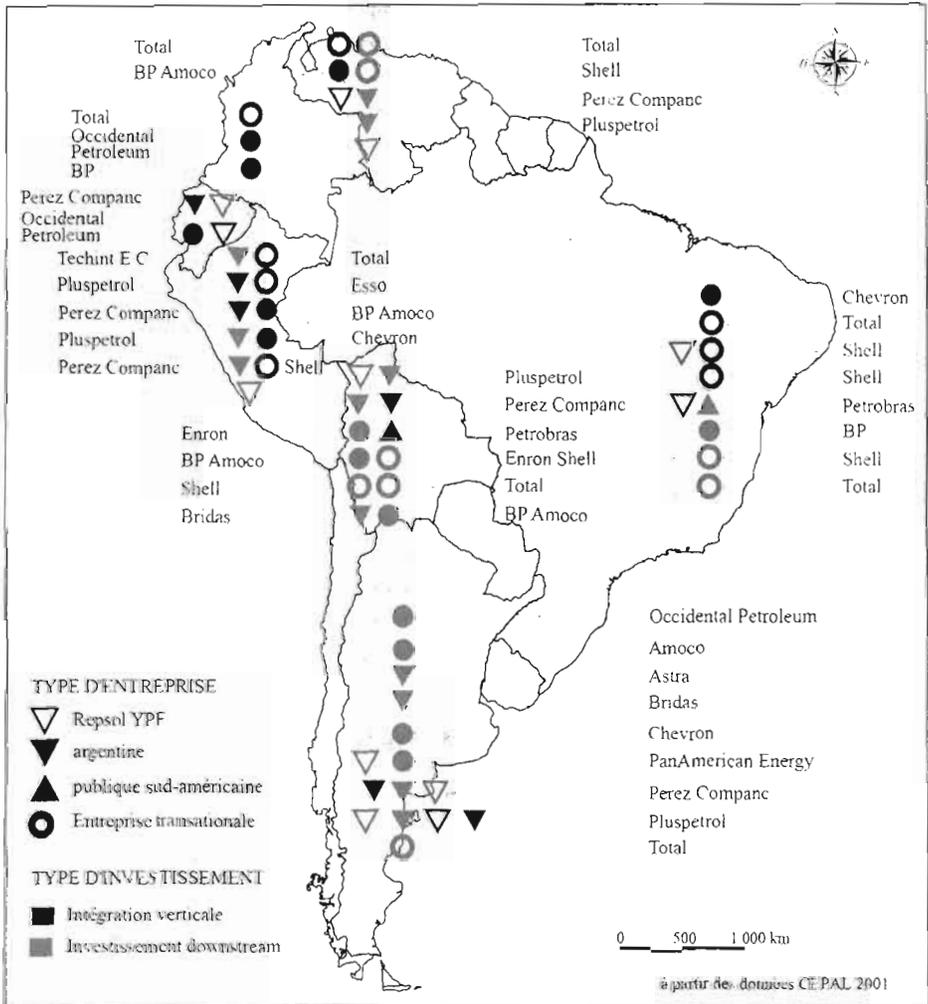
Le renforcement des investissements Sud-Sud par les acteurs privés

Le repositionnement des États sud-américains dans les activités du secteur, à travers leurs propres entreprises pétrolières, s'accompagne d'un fort intérêt pour l'association avec des entreprises privées. Parallèlement, l'Amérique connaît, comme d'autres régions du monde, des investissements chinois importants dans le secteur des ressources naturelles. Les investisseurs chinois sont attirés par les réserves de pétrole prouvées en Amérique du Sud, les deuxièmes plus importantes au monde après celles du Moyen-Orient, représentant de l'ordre de 325 milliards de barils en 2014 [EIA, 2014]. C'est pourquoi les nationalisations, les contrôles

4. Compagnie de transport maritime née en 1946, Perez Companc transporta le matériel nécessaire à YPF pour l'installation du premier puits en Terre de Feu avant d'investir les secteurs bancaire, de la construction, de la communication, de l'agriculture, de l'exploitation du bois, du pétrole et du gaz. Elle se consolide progressivement dans ce dernier secteur, qui représente en 1991, 52 % de ses bénéfices [Saint-Lary, 2001].

économiques, l'insécurité contractuelle, les fortes subventions et l'instabilité politique du XXI^e siècle n'ont pas empêché les entreprises pétrolières transnationales de montrer un intérêt renouvelé pour la région. Les entreprises privées continuent ainsi à s'étendre au-delà des frontières de leur pays d'origine.

Carte 1 – Principaux investissements en Amérique latine des entreprises présentes en Argentine



Le cas de la compagnie pétrolière argentine Pluspetrol est emblématique et permet d'illustrer le cas des entreprises privées d'origine sud-américaine dont l'expansion se fait dans d'autres pays de la région. Cette société fondée en 1976 a connu une trajectoire intéressante. Profitant d'un savoir-faire propre aux pays pétroliers, l'entreprise a largement investi au-delà des frontières argentines. Après

avoir mis en exploitation l'usine argentine Yacimiento Centenario en 1977, l'entreprise se tourne rapidement vers des territoires situés dans des pays du Sud. Les premiers investissements se font dans des pays d'Amérique du Sud, avec notamment les premières explorations en Colombie en 1977 et la première exploitation bolivienne dans les années 1990. Puis l'entreprise se développe dans les pays d'Afrique du Nord, comme l'Algérie en 1993 et la Tunisie en 1994. Avec une production de plus de 415 millions de barils équivalent pétrole en 2013, les investissements de cette société s'orientent préférentiellement vers les pays proches comme la Bolivie et le Pérou – où elle développe le mégagisement gazier Camisea (Pérou) –, concurrençant d'autres entreprises importantes comme Petrobras (Brésil) ou l'ex-Repsol-YPF redevenue YPF à majorité argentine. À l'image des plus grandes entreprises transnationales, Pluspetrol s'est positionnée sur le marché de l'exploration, concentrant ses recherches au Venezuela et en Colombie, mais aussi en Angola.

Les grandes entreprises pétrolières transnationales sont présentes sur le continent depuis le début du ^{xx} siècle. En Argentine, la présence des plus grandes a été permanente. Aujourd'hui, leur activité présente un intérêt particulier, car elles investissent dans l'exploration et la production de ressources non conventionnelles dont les coûts et les technologies sont difficilement accessibles aux entreprises nationales. En 2013, sous le gouvernement de la présidente argentine Cristina Fernandez de Kirchner, YPF a signé un accord avec la firme Chevron pour développer le gisement d'hydrocarbures non conventionnels de Vaca Muerta, dans la province de Neuquén, et en 2014, le Congrès a adopté une nouvelle loi sur les hydrocarbures qui accorde des avantages et des facilités à ce type d'investissements.

Au cours de la même période, la Chine, cinquième émetteur mondial d'IDE, a manifesté un intérêt particulièrement fort pour le continent sud-américain [Wu, 2007]. Les liens commerciaux entre la Chine et les pays d'Amérique du Sud se resserrent depuis les années 1990, ces derniers fournissant à la Chine principalement du soja, des minéraux et du pétrole [Cepal, 2013]. Depuis les années 2010, la Chine y investit de manière croissante pour répondre à ses besoins en matières premières. Le pays est au premier rang mondial pour la consommation d'électricité et au second rang pour la consommation de pétrole [Slipak, 2014 ; Bekerman, Dulcich, Moncaut, 2014]. Un accord sur l'énergie a été conclu entre les gouvernements chinois et argentin en 2010. Il stipule que dans les dix ans à venir la Chine injectera 5 milliards de dollars dans la prospection de pétrole et de gaz en Argentine [Arès, 2011]. Qui plus est, pendant la visite du président Hu Jintao au Brésil en 2009, onze accords ont été signés avec le gouvernement brésilien de Lula da Silva, validant l'investissement par la Chine de 1 milliard de dollars dans les secteurs du transport et de l'énergie de ce pays [Wu, 2007]. Le fait que la Chine ait approfondi et élargi ses relations avec les pays d'Amérique du Sud, en particulier avec le Venezuela, a attiré l'attention et provoqué la méfiance et l'inquiétude des États-Unis, dont une partie de l'approvisionnement en pétrole vient de cette région du monde. L'intensification des relations entre la Chine et le Venezuela est perçue par certains hommes politiques et spécialistes américains

comme une intrusion dans l'arrière-cour de l'Amérique, et même comme le début d'une sinisation de l'Amérique latine, qui ne va pas sans provoquer certaines tensions géopolitiques [Johnson, 2005].

Nouvelles complémentarités régionales : l'exemple du lithium

Aujourd'hui, on assiste également à l'émergence de processus de coopération entre pays sud-américains pour exploiter les ressources naturelles, basés sur une complémentarité entre les ressources financières, les savoir-faire et les infrastructures.

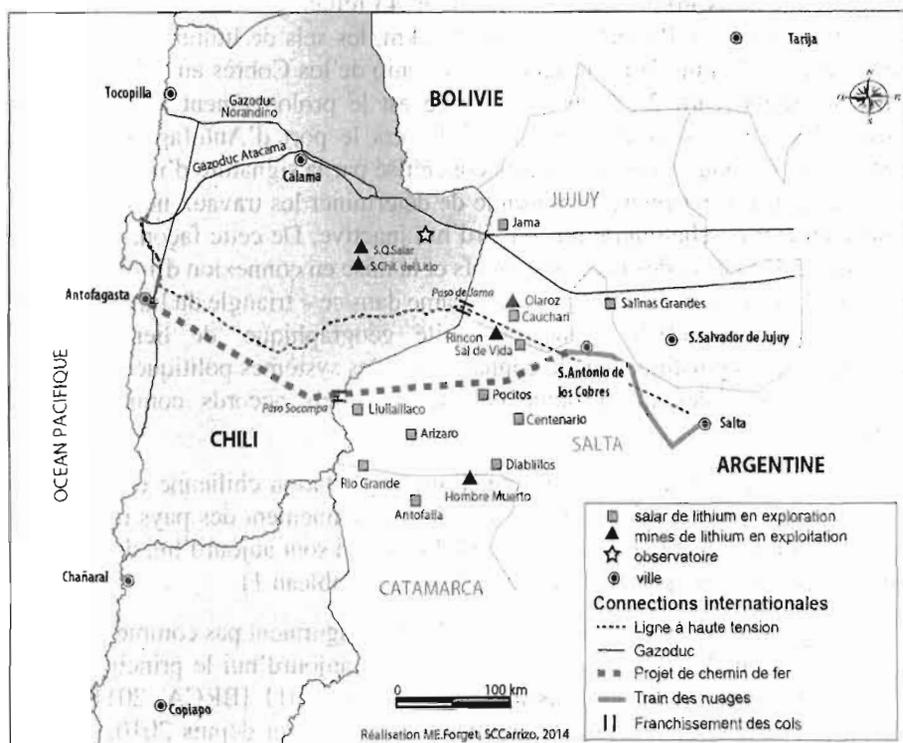
Bien que l'exploitation minière s'inscrive dans une histoire très longue en Amérique latine (or, argent, cuivre, étain étant exploités depuis plusieurs siècles), le continent reste perçu comme un réservoir à développer. Du fait du manque d'infrastructures dans certaines régions périphériques ou de l'absence d'entreprises nationales capables d'exploiter certaines ressources, il y a un intérêt à attirer des investissements directs étrangers. Malgré l'existence de savoir-faire à l'échelle nationale dans de nombreux domaines énergétiques, comme ceux présentés plus haut, il manque parfois certains maillons dans la chaîne de production qui peuvent être proposés par des entreprises des pays voisins : c'est le cas de l'exploitation du lithium ou du cuivre dans la cordillère andine par des compagnies chiliennes.

Le lithium est un minéral dont les réserves sud-américaines se trouvent réparties dans un triangle situé entre l'Argentine, la Bolivie et le Chili, et qui représentent 70 % des réserves mondiales. Son exploitation à petite échelle⁵ est en projet depuis quelques années. Des entreprises chiliennes se positionnent sur le marché argentin en faisant valoir leur savoir-faire. Le Chili est en effet, avec 40 % de la production, le premier producteur mondial de lithium grâce à l'exploitation du *Salar*⁶ d'Atacama. L'Argentine en est le quatrième producteur mondial, mais possède d'importants gisements potentiels⁷. Des entreprises chiliennes ont commencé à développer l'exploitation de ce minéral dans leur propre pays, où elles ont acquis l'expérience et la connaissance. Elles ont récemment obtenu des concessions d'exploitation dans les provinces de Salta, Jujuy et Catamarca en Argentine. En effet, les conditions d'exploitation sont très contraignantes puisqu'elles demandent de gérer des groupes de travailleurs à haute altitude dans des sites isolés. À titre d'exemple, le *Salar del Hombre Muerto* est situé à plus de 4 000 mètres d'altitude dans un climat aride, sachant que les travailleurs sur ces chantiers ne sont pas forcément originaires de la Cordillère et que les protocoles d'exploitation ne sont pas nécessairement établis pour ces altitudes. Ces entreprises chiliennes cherchent également à se positionner dans ce secteur en Bolivie.

5. On se réfère ici à une petite échelle géographique, c'est-à-dire une zone de grande ampleur, intéressant de vastes espaces.

6. Un *salar* est un désert de sel. Il s'agit d'un lac plus ou moins temporaire aux rives changeantes dont les sédiments sont essentiellement constitués par des sels et dans lesquels se trouvent des concentrations importantes en lithium (NDLR).

7. Dans les provinces de Catamarca, Salta et Jujuy comptent de l'ordre de 400 000 hectares de *salar*s qui sont autant de gisements potentiels.

Carte 2 – Exploitations de lithium dans les *salars* du Nord-Ouest argentin

En Argentine, les ressources minières comme les hydrocarbures sont du domaine des provinces, habilitées à donner les lots d'exploitation en concession. Dans ce contexte, le gouverneur de la province de Salta, Juan Manuel Urtubey, a initié le rapprochement entre le Chili et l'Argentine pour l'exploitation du lithium en invitant officiellement les représentants de la société chilienne Sociedad Química y Minera (SQM) à y explorer les *salars*. L'entreprise SQM est le plus grand producteur mondial de ce minéral grâce à l'exploitation de gisements localisés dans le nord du Chili, à proximité d'Antofagasta (carte 2). Avec 12 000 employés et des bénéfices s'élevant à plus de 2 milliards de dollars annuels, l'entreprise exporte principalement vers la Corée du Sud et la Chine. D'autres entreprises chiliennes se sont positionnées, présentant des offres d'investissement à la Province de Salta. Parmi elles, le groupe Lucksic propose d'exploiter les gisements de Sal de Vida et le *Salar del Hombre Muerto* (carte 2) avec des investissements supérieurs à 200 millions de dollars dans chacun des deux sites. Ces investissements sont cependant soumis à conditions. En effet, l'entreprise n'envisage de concrétiser ces opérations que si la Province parvient à garantir la réactivation du chemin de fer unissant Antofagasta (Chili) à Salta (Argentine) et s'engage à améliorer l'état des routes d'accès pour faciliter l'exportation du minéral vers les marchés asiatiques. La voie d'accès et de sortie se fait par le

Nord du *salar* au moyen de la route provinciale n° 17 dans la province de Salta, qui prolonge au Nord la route provinciale n° 43 reliant le *salar* à la ville d'Antofagasta de la Sierra. Par cette route de 100 km, les sels de lithium seraient acheminés vers le chemin de fer reliant San Antonio de los Cobres au col frontière du Paso Socompa (carte 2). Cette voie ferrée est le prolongement vers l'ouest du « train des nuages » et continue au Chili vers le port d'Antofagasta. L'intérêt d'attirer les capitaux s'est par ailleurs concrétisé par la signature d'une convention avec l'entreprise Ferronor, responsable de déterminer les travaux nécessaires à la remise en état du chemin de fer aujourd'hui inactive. De cette façon, l'accroissement des échanges et des investissements et la mise en connexion d'infrastructures favorisent une régionalisation sud-américaine dans ce « triangle du lithium ». Cette régionalisation bénéficie d'une proximité géographique, de liens culturels, historiques et linguistiques, de la connaissance des systèmes politiques, et de politiques commerciales qui promeuvent de potentiels accords commerciaux et institutionnels.

Les négociations à l'œuvre autour d'une exploitation chilienne des *salars* du Nord argentin permettraient de renforcer le positionnement des pays de la région dans les secteurs stratégiques comme le lithium, qui sont aujourd'hui détenus dans leur grande majorité par des sociétés des Nords (tableau 1).

En Argentine, les mines, qui jusqu'en 2005 ne figuraient pas comme un secteur préférentiel pour les investisseurs sont devenues aujourd'hui le principal secteur d'investissement, avec une croissance de 91 % en 2011 [BRCA, 2011]. Parmi eux, les investissements chiliens augmentent rapidement depuis 2010, avec une croissance de 22 % enregistrée en 2011.

Conclusion

Les investissements Sud-Sud au sein de l'Amérique du Sud ont parfois été impulsés par des entreprises étatiques, particulièrement par les grandes entreprises nationales responsables de l'exploitation des hydrocarbures cherchant de nouvelles opportunités dans les pays voisins dont ils connaissent mieux que les entreprises d'autres régions du monde les contextes politico-économiques. En définissant la rentabilité comme objectif principal de l'internationalisation, le développement national est passé au second plan. Ces entreprises concurrencent progressivement les entreprises des pays voisins en reproduisant les principes de fonctionnement des entreprises transnationales. Cela peut s'expliquer, d'une part, par leur mise en concurrence sur les marchés internationaux, qui les incite à intégrer des pratiques propres aux grandes multinationales et d'autre part, par des modèles de fonctionnement qui ont parfois fait intervenir, au cours de leur développement, un certain nombre d'acteurs financiers des Nords. La dépendance mutuelle qui s'établit dans le domaine de l'énergie – surtout dans le secteur des hydrocarbures – entre États et entreprises joue également un rôle important.

Tableau 1 – L'exploitation de lithium dans les provinces argentines est principalement faite par des entreprises des pays des Nords

Nom du gisement	Province	Entreprise exploitante	Nationalité	Superficie du gisement	Superficie octroyée	Altitude moyenne (mètres)
Salar del Rincón	Salta	Ady Resources	Australie	420	363	3 660
Salar de Olaroz	Jujuy	Orocobre/ Toyota	Australie	160	230	3 800
Salar de Olaroz	Jujuy	Minera Exar/ Mitsubishi	Canada	160		3 800
Salar del Hombre Muerto	Catamarca/ Salta	Lithium One	Canada	588	133	3 750
Salar del Hombre Muerto	Catamarca/ Salta	FMC Lithium Corp	États-Unis	588	300	3 750
Salar de Diablillos	Salta	Rodinia Lithi	Canada	40	56	4 000
Salares Incahuasi, Pocitos y Arizano	Salta	Minera Exar/ Mitsubishi	Canada	2 135	2 687	3 750
Salar Centenario	Salta	Bolera Minera (Bolloré)	France	85	67	3 760
Salar Cauchari	Jujuy	Lithium Américas Corporation	Canada	350	436	3 850
Salinas Grandes	Salta/Jujuy	South American Salars (Orocobre)	Australie	220	385	3 520
Salar de Pozuelos	Salta	Ekeko	Corée du Sud	80	110	3 710
Salar de Llullaillaco	Salta	Minera Solitario Argentina (TNR Gold)	Canada	130	154	3 750

Source : El inversorenergético y minero [2013].

L'Amérique du Sud en général, et l'Argentine en particulier, connaissent depuis longtemps des tensions sur le marché de l'énergie, dont le développement a été soutenu par les différents gouvernements par l'intermédiaire d'entreprises nationales publiques ou privées. Les questions de sécurité et d'indépendance

énergétiques sont d'ailleurs toujours des enjeux d'actualité. Depuis le début du XXI^e siècle, la question de la valorisation des ressources naturelles est devenue centrale, notamment en ce qui concerne les ressources minières. Les entreprises privées sud-américaines, argentines, chiliennes et brésiliennes cherchent à exporter leur savoir-faire dans d'autres pays de la région. Pour cela, elles s'appuient sur des relations diplomatiques privilégiées avec les États voisins et se fondent sur une très bonne connaissance de leurs contextes sociaux, politiques et économiques.

La concurrence entre acteurs peut parfois se muer en recherche de complémentarités, notamment par la disponibilité différenciée d'infrastructures et de ressources naturelles, comme c'est le cas en terres magellanes. Les investissements prennent souvent la forme de partenariats public-privé, ou sont négociés entre grandes firmes privées. La stratégie de diversification technique et géographique des investissements semble très répandue, pour des opérateurs économiques qui voient dans les pays voisins des possibilités d'étendre leurs sources de production ou leurs marchés. Il se dessine alors une géographie de l'investissement qui met en avant l'expertise acquise au cours des périodes antérieures grâce à l'interconnaissance et aux liens transfrontaliers dont profitent les entreprises des pays sud-américains. Ces investissements Sud-Sud, qui génèrent de l'activité productive dans le sous-continent, renforcent la mise en place de structures d'échanges multinationales et l'interdépendance des économies, faisant ainsi progresser l'intégration régionale.

Bibliographie

- AMILHAT SZARY A.-L. [2010], « Les entreprises minières dans la gouvernance territoriale – entre négociations de pouvoir et rivalités territoriales, qui porte le développement aux habitants ? », *Revue géographique de l'Est*, vol. 50, n° 3-4. : <http://rge.revues.org/31321> (page consultée le 16 janvier 2014).
- ARES M., DEBLOCK C., LIN T.S. [2011], « La Chine et l'Amérique latine : le grand chambardement ? », *Tiers monde*, n° 208, p. 65-82.
- BRCA [2011], *Las inversiones directas en empresas residentes a fines del 2011*, Buenos Aires, Banco central de la República de Argentina (BRCA), : <http://www.brca.gov.ar/pdfs/estadisticas/inversiones%20directas%2031%2012%2011.pdf> (page consultée le 13 mars 2014).
- BEKERMAN M., DULCICH F., MONCAUT N. [2014], « La emergencia de China y su impacto en las relaciones comerciales entre Argentina y Brasil », *Problemas del desarrollo*, vol. 45, n° 176, p. 55-82.
- BIANCO C., MOLDOVAN P., PORTA F. [2008], *La Internacionalización de las empresas brasileñas en Argentina*, Santiago du Chili, Cepal-Nations Unies.
- CARRIZO S., VELUT S. [2005] « Nouvelles territorialités en Amérique australe. Activités énergétiques et intégration dans les terres et les mers Magellan », *L'Espace géographique*, n° 34, p. 161-175.
- CARRIZO S. [2010], *Hydrocarbures en Argentine : réseaux, territoires, intégration*, Sarrbruck, Éditions universitaires européennes.

- CEPAL [2007], *Promoción del comercio y la inversión con China*, Santiago du Chili, Cepal-Nations Unies.
- CEPAL [2001], *La Inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2000*, Santiago du Chili, Cepal-Nations Unies.
- JOHNSON C. [2005], « The real “China Threat” », *Asia times*, 21 mars 2005 : <http://www.atimes.com/atimes/China/GC19Ad05.html> (page consultée le 18 mars 2014).
- EIA [2015], *International Energy Statistics*, US Energy information administration, Washington D.C. : <http://www.eia.gov/cfapps/ipdbproject/IEDIndex3.cfm?tid=5&pid=57&aid=6>
- EL COMERCIO [2013], « Argentina protesta por acuerdo firmado entre YPF y Chevron », *El Comercio*, Lima, 16 juillet 2013 : <http://elcomercio.pe/mundo/actualidad/argentina-protesta-acuerdo-firmado-entre-ypf-chevron-noticia-1604734> (page consultée le 17 mars 2014).
- EL INVERSOR ENERGETICO Y MINERO [2013], « Litio y potasio, las grandes apuestas mineras del Norte argentino », *El inversor energético y minero*, Año 5, n° 56, Buenos Aires, mai 2013.
- GADANO N. [2006], *Historia del petróleo en la Argentina, 1907-1955 : desde los inicios hasta la caída de Perón*, Edhasa, Buenos Aires.
- LARRA R. [1957], *Mosconi, General del Petróleo*, Buenos Aires, Futuro.
- NICOLÒ GLIGO S. [2007], « Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe », *Serie desarrollo productivo*, n° 175, Santiago de Chile, Cepal-Nations Unies.
- CNUCED [2013], *Rapport sur l'investissement dans le monde. Les chaînes de valeur mondiales : l'investissement et le commerce au service du développement*, Blue Ridge Summit, PA, Nations Unies : http://unctad.org/fr/PublicationsLibrary/wir2013overview_fr.pdf (page consultée le 13 mars 2014).
- SAINT-LARY B. [2001], « La actividad hidrocarburífera : el marco necesario para entender las realidades locales » in COLANTUONO M., SAINT-LARY B., PEREZ G., VIVES G., TAGLIAVINI G. [2001], *Petróleo y desarrollo local. Centros norpatagónicos en busca de alternativas Universidad Nacional del Comahue*, Departamento de Geografía, Neuquén, Université nationale de Comahue.
- SLIPAK A. [2014], « América Latina y China : ¿cooperación Sur-Sur o “Consensus de Beijing” ? », *Nuevasociedad*, n° 250, p. 102-113.
- SORIA C. [2005], *Camisea : pourquoi cuesta tanto el gas barato ?*, Facultad Latino americana de ciencias sociales, Sede académica de Ecuador.
- DE VIDO J., KICILLOFF A. [2012], *YPF El informe Mosconi Ministerio de Planificación Federal, Inversión pública y Servicios*, Buenos Aires, Ministerio de economía y finanzas públicas.
- WU L. [2007], « La quête chinoise d'énergie en Amérique latine et ses implications géopolitiques », *Outre-terre*, n° 18, p. 393-405.

Les acteurs touristiques mauriciens à la conquête de nouveaux Suds

*Hélène Pébarthe-Désiré**

Le tourisme, activité née au XVIII^e siècle en Europe, s'est globalisé jusqu'à opérer un bouclage du monde. Alors que le seuil d'un milliard d'arrivées internationales a été franchi en 2012, la part des arrivées qui revient aux économies émergentes ne cesse de croître et est passée de 30 à 47 % entre 1980 et 2012. Elle devrait atteindre 57 % d'ici 2030 [OMT, 2013].

C'est après la Seconde Guerre mondiale que le tourisme s'est véritablement mondialisé et est devenu une industrie de masse soutenue par une demande dynamisée par des avancées sociales (congrés payés) et par l'évolution des techniques. Les progrès réalisés dans le domaine du transport aérien, dans les années 1970 notamment, ont permis la mise en tourisme de nouveaux Suds, dont les îles tropicales de l'océan Indien ou du Pacifique. Depuis les années 2000, c'est l'entrée dans le système touristique des pays émergents, à présent forts émetteurs de touristes et d'investissements qui révolutionne le jeu mondial. La Chine est ainsi devenue en 2012 le premier pays du point de vue des dépenses touristiques dans le monde.

Si l'activité touristique a longtemps été perçue et étudiée comme allant du Nord (touristes, opérateurs du secteur) vers le Sud, l'époque actuelle invite à reconsidérer la place des Suds dans cette activité mondialisée. Les pays du Sud sont de plus en plus acteurs et en interrelation, en termes de visiteurs comme d'investissements. Parmi les pays émergents, certains comme l'île Maurice permettent d'envisager sous un jour nouveau les aspirations sociales et économiques des Suds et leur traduction en termes de mobilités et de flux d'investissements.

À la charnière entre l'Europe, l'Afrique et l'Asie aux plans historique, culturel et économique, l'île Maurice a pu, via le tourisme, se placer au cœur des enjeux actuels Nord-Sud et de plus en plus, Suds-Suds. De quelle manière en est-elle venue à tenir une vraie place dans la mondialisation touristique et comment les investissements opérés révèlent-ils les étapes et défis d'un intérêt croissant pour

* Maître de conférences en géographie, université d'Angers, UMR ESO.

les Suds ? En quoi la croissance économique de Maurice devient-elle de plus en plus d ependante d'autres « Suds » ?

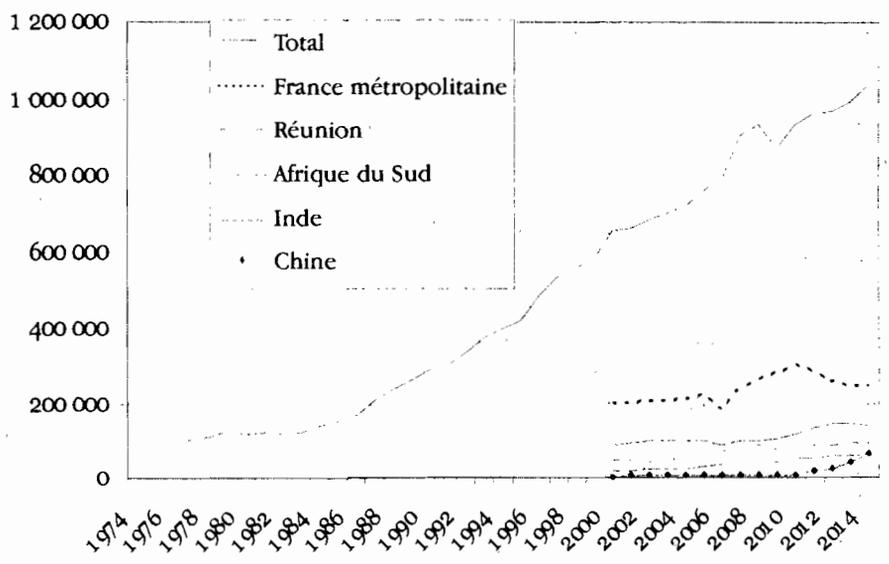
Il s'agira d'envisager la manière dont le tourisme a pris racine à Maurice parmi d'autres activités économiques, en jouant à la fois sur l'extraversion et le développement endogène, avant d'analyser la diversification opérée par les acteurs de ce secteur en matière d'investissements et de partenariats. Cette dynamique se double d'un enrichissement du rôle des acteurs de l'hôtellerie mauricienne dans le dispositif touristique régional, puisque le pays est devenu émetteur d'investissements.

Le tourisme au cœur d'un dispositif économique extraverti

Des arrivées variées et une destination à maturité

L'évolution des arrivées touristiques affiche une progression continue depuis les années 1970 (figure 1). L'origine des touristes qui visitent Maurice témoigne à la fois de la primauté de l'Europe, mais aussi d'une diversité de liens avec le monde et de la montée en puissance des Suds parmi ces liens.

Figure 1 – Arrivées touristiques à l' le Maurice par marchés émetteurs



Source : AHRIM (Association des hôteliers et restaurateurs de l' le Maurice), [2014], et Statistics Mauritius, [2015].

Une réelle diversification des marchés est à l'œuvre en faveur de la région océan Indien (Réunion, Afrique du Sud) et plus encore, des grands pays asiatiques émergents. En 2014, le nombre d'arrivées a dépassé le million pour atteindre

1 038 968. Deux tendances se confirment : celle du recul de la France, principal marché touristique, avec 243 665 entrées en 2014, soit une baisse de 0,4 % qui succède à une baisse de 4,7 % en 2013 ; et l'émergence de la Chine, dont le nombre de visiteurs progresse de 51,2 % entre 2013 et 2014 et a triplé depuis 2012, atteignant 63 365 en 2014. Mais comme toujours depuis le lancement de l'activité dans les années 1970 puis son véritable essor dans les années 1980, la plupart des touristes – soit 57 % en 2014 – viennent d'Europe.

La Réunion est le premier marché régional, avec 141 665 visiteurs en 2014. L'Afrique du Sud, qui est le deuxième, progresse encore. C'est le marché chinois qui enregistre la plus forte croissance. En 2014, il dépasse pour la première fois le marché indien, établi de plus longue date du fait des liens historiques et économiques avec l'île. Avec 61 167 visiteurs, l'Inde est le deuxième marché asiatique pour Maurice, un marché qui croît de 6,8 % en 2014.

La réalisation de l'objectif des autorités mauriciennes de conserver la clientèle européenne et de voir progresser les marchés asiatiques¹, en hausse de 19,5 % en 2014, est en bonne voie. Le défi est également celui de destinations montantes comme les Maldives et le Sri Lanka. Il y a seulement dix ans, Maurice devançait nettement toutes les îles de sa région en termes de visiteurs, d'accessibilité ou de capacité d'investissement des opérateurs hôteliers [Pébarthe, 2003]. Après des années de forte croissance depuis 2010, les Maldives et Sri Lanka, ont dépassé Maurice du point de vue des arrivées. L'Inde est le premier marché de Sri Lanka, avec 16 % des arrivées en 2014, tandis que la Chine est le premier marché des Maldives, avec 30,2 % des arrivées en 2014.

L'île Maurice se présente comme une destination à maturité ayant noué, depuis quarante ans, des liens solides avec les marchés européens, tout en cherchant, ces dernières années, à diversifier sa clientèle en provenance d'autres Suds, comme en atteste l'évolution de la desserte aérienne ou des investisseurs dans le tourisme mauricien. Ces derniers sont majoritairement locaux, ce qui confère à Maurice une spécificité forte par rapport aux îles concurrentes, et le tourisme a été intégré à une dynamique de diversification plus large de l'économie, ce qui rend l'île moins dépendante que d'autres d'un secteur touristique devenu néanmoins central.

Le tourisme dès la première diversification économique

Île escale, sucrière, textile, touristique, Maurice était un territoire de la mondialisation avant même que le concept n'existe. Un des ferments de sa réussite dans le tourisme est d'avoir cultivé des liens, d'abord dans la continuité des liens historiques avec l'Europe, puis avec l'Afrique et l'Asie, pièces maîtresses dans l'éclosion et le développement d'autres secteurs économiques mauriciens. L'accès à l'indépendance en 1968 a poussé les Mauriciens à exploiter leur maîtrise

1. Source : entretien avec Jocelyn Kwon, directeur de l'AHMIM (Association des hôtels et restaurants de l'île Maurice), mars 2014.

des langues et leur multiculturalisme au service de l'échange commercial. Tous les gouvernements ont en outre assumé, aux côtés d'acteurs privés, leur choix d'évoluer dans la mondialisation.

L'île Maurice est passée depuis les années 1960 d'une situation de pays sous-développé à celle de pays à revenu intermédiaire et de petit État cité en exemple. Elle s'est fait une place dans la mondialisation et constitue une réussite exemplaire en Afrique, mais également à l'échelle des États insulaires tropicaux. L'expression de « miracle économique mauricien » est régulièrement employée et la réussite de la diversification économique est souvent évoquée comme facteur explicatif de la croissance et du développement [Stiglitz, 2011]. Ce succès s'est accompagné du souci permanent de l'État et des acteurs économiques privés de tirer profit de la mondialisation en choisissant délibérément l'ouverture.

Le cas mauricien invite à envisager la question de l'extraversion et de l'intégration réussie à l'économie mondialisée, mais aussi, en contrepoint, le rôle de facteurs endogènes et des ajustements locaux et territorialisés [Koop, 2004 ; 2008 ; 2013 ; Grégoire, 2011]. Des analyses sectorielles des activités industrielles de la zone franche, puis des technologies de l'information et de la communication (TIC) [Hein, 1996 ; Grégoire, 2006] éclairent les évolutions économiques de l'île. L'intérêt de la présente analyse est qu'elle renvoie aux deux dimensions d'extraversion et de territorialisation. Non délocalisable, le tourisme confronte les visiteurs au territoire et à ses opérateurs tout en étant pris, à l'échelle mondiale, dans des jeux ouverts de concurrence et de concentration de ses acteurs principaux dans le secteur aérien, de l'organisation de voyages et de l'hôtellerie.

Les origines du tourisme mauricien remontent à 1952, avec l'ouverture du premier hôtel pour loger les passagers d'une ligne aérienne établie par Qantas et reliant l'Afrique du Sud et l'Australie. Les bases du tourisme sont posées avant l'indépendance par des investisseurs mauriciens qui ouvrent deux autres hôtels sous l'impulsion d'A. Maingard, qui œuvre également pour la desserte de l'île par Air France puis par Air India et pour la création d'Air Mauritius en 1967. L'entrée en activité d'une compagnie aérienne nationale et la multiplication des liaisons aériennes permettent le développement du tourisme [Pébarthe, 2003 ; Mondou, Pébarthe-Désiré, 2014]. Alors que les autorités mauriciennes lancent Air Mauritius et assurent la promotion de la destination, le secteur privé mauricien, *via* les conglomérats Rogers et IBL en particulier, se charge de développer l'hôtellerie et les agences réceptives. Les investissements étrangers rejoignent ensuite progressivement les initiatives nationales.

Au fil des décennies, le tourisme acquiert une place centrale dans l'économie mauricienne du fait des difficultés rencontrées par les secteurs sucrier et manufacturier, puis par les activités textiles développées en zone franche. D'autres secteurs de l'économie mauricienne auraient pu servir d'exemple pour illustrer les dynamiques d'investissements entre Suds puisque l'industrie sucrière a investi au Mozambique, le textile à Madagascar et au Bangladesh, tandis que l'*offshore* financier est majoritairement le fait d'investissements indiens. Mais le tourisme

est le secteur le plus transversal et durable du développement mauricien puisqu'il couvre, contrairement à la finance *offshore*, toute la période de diversification, et que son dynamisme ne fléchit pas, à la différence des activités de l'industrie sucrière et de l'industrie textile.

Le développement de l'île Maurice fait apparaître deux phases. La première, jusqu'au début des années 2000, a vu la poursuite des activités sucrières, la création et la montée en puissance de la zone franche, puis le lancement du tourisme. Celui-ci est un élément clé d'analyse de la force du modèle de développement mauricien et de sa mutation.

L'entrée de Maurice dans le groupe des pays ACP (Afrique, Caraïbe, Pacifique) lors de la signature de la convention de Lomé avec la communauté économique européenne en 1975 garantit des débouchés à la production sucrière. Le Protocole sucre, en vigueur jusqu'en 2007, permet de dégager des ressources financières pour développer de nouveaux secteurs d'activité. Les bénéficiaires sucriers sont alors massivement réinvestis dans le textile et l'hôtellerie par la minorité blanche franco-mauricienne qui tient les rênes de l'économie sucrière et dispose d'emprises foncières considérables, notamment le long des littoraux, ce qui encourage la construction d'hôtels balnéaires haut de gamme sur les sites disposant des plages et des lagons les plus propices.

Parallèlement, la zone franche mise en place en 1970 rejoint en quinze ans l'industrie sucrière en termes de contribution à l'emploi, aux exportations et au PIB, puis la dépasse. En 1991, l'emploi y est plus du double de celui du secteur sucrier (tableau 1). Depuis le début des années 2000, ce secteur est en repli en raison de l'abolition de l'Accord multifibres.

Tableau 1 – Les principaux secteurs d'emplois mauriciens (1970-2014)

Secteurs	1970	1980	1990	2000	2004	2010	2014
Industrie sucrière	48 127	47 493	41 000	28 144	19 900**	8 739	7 891***
Zone franche	640	21 334	89 606	91 374	67 619	56 624	53 678
Tourisme	4035	9 297	10 100	17 811	22 600	23 311	28 400
<i>Offshore</i>	–	–	272*	1 185	1 200	–	5 819***
financier							
TIC	–	–	–	278	3 500	12 826	19 242

* 1994 ; ** 2003 ; *** 2012.

Sources : 1970-2004 : Grégoire [2006] ; 2010 et 2014 : Statistics Mauritius [2012, 2014], AHRIM [2014].

Maurice atteint ainsi durant les années 1990 une situation de plein-emploi [Grégoire, 2006 : p. 61]. Dans le cas de la production textile, les investisseurs étrangers, hongkongais en particulier, se sont implantés dès le début des années 1980 pour

bénéficier d'une main-d'œuvre abondante et bon marché. Maurice, dans le cadre de l'Accord multifibre en vigueur de 1974 à 2005, n'est pas touchée par les quotas d'exportation vers l'Europe, à l'inverse des pays asiatiques. Cet avantage compétitif disparaît sous l'effet convergent du démantèlement de l'Accord multifibres et de la hausse des salaires, entraînant un retour des investissements vers la Chine.

Mais la zone franche et le tourisme ont bénéficié d'une participation élevée des investisseurs nationaux². Alors que face à la perte de compétitivité du textile, les investisseurs étrangers tendent à quitter Maurice, les investisseurs locaux délocalisent partiellement et se redéplient vers le secteur tertiaire, en particulier les TIC et le tourisme, à Maurice et dans d'autres îles de la région.

Depuis une quinzaine d'années, l'économie du pays est dans une phase de mutation structurelle. Maurice a pu tirer parti de la mondialisation des échanges grâce aux accords préférentiels dont elle bénéficiait pour le sucre et le textile. La forte implication des acteurs mauriciens et le caractère transversal de leurs investissements, qui sont une spécificité de Maurice, ont permis la mutation économique de la deuxième phase. Enfin, face aux revers essuyés par les secteurs primaire et secondaire, le tourisme est devenu une charnière indispensable et a porté la transition vers une économie résolument tertiaire [Pébarthe, 2003 ; Grégoire, 2008 ; Jauze, 2008].

Le tourisme, moteur de la tertiarisation de l'économie

La montée en puissance du tourisme durant la première phase de diversification économique est continue, aussi bien en matière d'arrivées que de desserte aérienne, de création d'hôtels, ou d'emplois (tableau 2).

Tableau 2 – Évolution des indicateurs de développement touristiques à l'île Maurice (1975-2013)

	1975	1985	1995	2003	2013
Nombre d'arrivées touristiques	74 597	148 860	422 463	702 018	993 827
Nombre d'hôtels	34	55	95	97	116
Nombre d'emplois touristiques			13 840	22 260	28 400
Recettes touristiques*	135	845	7 472	19 415	40 557

* millions de roupies courantes mauriciennes

Source : Statistics Mauritius (2014), AHRIM, (2014).

La croissance des arrivées ralentit à partir de 2008, en raison de la crise financière mondiale. La progression du nombre d'hôtels est faible entre 1995 et 2004.

2. Par exemple, le groupe CIEL dirigé par la famille franco-mauricienne Dalais à la tête de la sucrerie de Deep River Beau-Champs et de Floréal Knitwear (textile) qui est en outre un actionnaire important d'IBL et de Sun Resorts, chaîne hôtelière détentrice de cinq hôtels à Maurice.

La capacité d'accueil augmente cependant, beaucoup d'hôtels ajoutant des chambres au fil des rénovations imposées par le haut niveau de standing des prestations. La période ouvre une nouvelle étape : depuis les années 2000, le dynamisme du secteur se traduit à la fois par l'arrivée de nouveaux opérateurs étrangers et par la construction de nouveaux établissements. Cette phase de maturité et de plus grande rentabilité des activités touristiques permet de quintupler les recettes entre 1995 et 2013 (tableau 2), alors que le nombre de visiteurs ne fait que doubler, à l'instar du nombre d'emplois.

En 1995, le tourisme emploie directement et indirectement 51 300 personnes, soit 10 % de la population active [COI, 1997]. L'emploi dans le secteur est en 2013 de 28 400 personnes, sans compter les salariés des entreprises de moins de 10 employés et les emplois indirects et induits, pour lesquels le service des statistiques de Maurice ne fournit pas de données. On peut avancer le nombre de 70 000 à 80 000 emplois en intégrant les emplois indirects des secteurs des transports (transport aérien, taxis), du commerce, de l'agriculture et de la pêche, et sans doute davantage avec ceux du secteur informel. Ce dernier inclut les locations d'hébergements et les prestations d'excursions non déclarées, en recul depuis la mise en place de la Tourism authority en 2002. Le secteur informel comptait environ 7 000 chambres en 2002 alors que le secteur hôtelier déclaré disposait alors de près de 10 000 chambres [Pébarthe, 2003, p. 124]. En 2013, l'hébergement touristique non hôtelier déclaré s'élevait à 5 279 chambres, s'ajoutant aux 13 264 chambres du secteur hôtelier, et générait des milliers d'emplois non comptabilisés dans les statistiques générales.

Quand s'amorce au début des années 2000 une mutation résolue du pays vers les activités tertiaires, ces dernières représentent déjà 52 % de l'emploi total, chiffre qui passe à 63 % en 2011. La progression des activités de services est passée par le développement d'un nouveau secteur, celui des TIC, et le renforcement des services financiers *offshore*. Lancé en 1992, ce secteur attire, dès 1996, plus de 4 000 sociétés bénéficiant d'accords de non double imposition avec divers pays, dont l'Inde. Avec 40 000 sociétés, il génère 5 % du PIB en 2013. S'il génère une entrée de devises appréciable, Maurice, à la différence d'autres îles tropicales, dispose d'un réel tissu productif et d'autres activités tertiaires comme le tourisme et les TIC, qui créent beaucoup plus d'emplois (tableau 1).

La construction de la Cybercité est lancée en 2002. Un crédit de 100 millions d'euros environ alloué par l'Inde, renforcé par le choix du géant indien Infosys³ de s'implanter à Maurice plutôt qu'à Singapour, a apporté de la crédibilité à la stratégie d'orientation vers les TIC portée par l'État. En dix ans, le nombre d'emplois dans le secteur a quintuplé (tableau 1) tandis que le nombre d'entreprises enregistrées doublait entre 2009 et 2013. La France et l'Inde sont les deux plus importantes sources d'investissements directs étrangers (IDE), mais les opérateurs mauriciens sont devenus majoritaires en 2013, avec 56 % des 631 sociétés

3. Infosys a construit un centre de sauvegarde de données et de développement de logiciels.

du secteur, nouvelle manifestation de l'implication des acteurs locaux dans l'économie. Les activités se partagent entre le développement de logiciels, le *webdesign* et les centres d'appels.

Le tourisme reste néanmoins l'élément central de la tertiarisation économique. Le secteur contribue directement au PIB à hauteur de 8 % en 2013 (part prenant en compte l'hôtellerie, la restauration et les agences de voyages) contre 6,4 % pour les TIC, et il est le principal créateur d'emplois dans le secteur tertiaire.

S'appuyant sur une combinaison d'ouverture à la mondialisation, de systèmes de protection internationaux, et de mobilisations de ressources endogènes, le modèle mauricien se distingue du modèle MIRAB (*Migration, remittances, aid and bureaucracy*) [Bertram, Watters, 1985] accolé aux développements insulaires adossés, comme dans le cas de l'outremer français [Gay, 2012], sur des « économies de transfert ». Le cas mauricien ne peut pas non plus être assimilé, même s'il en est plus proche, au modèle SITEs (*Small island tourist economies*) proposé par McElroy [2003 ; 2006] pour qualifier, notamment, les îles de la Caraïbe dont l'économie est nettement dominée par le tourisme. À Maurice, les autres secteurs sont dynamiques et la volonté des acteurs publics et privés est de ne pas dépendre d'un seul secteur.

Porté par un solide entrepreneuriat national et adossé à des IDE, le tourisme est devenu le secteur le plus durable de l'économie mauricienne quand le sucre et les activités en zone franche ont, eux, reculé. La moindre croissance des arrivées touristiques depuis 2010 invite aussi à la prudence dans l'analyse que l'on peut faire du poids de cette activité. Il s'agit à présent de considérer la montée en puissance des investissements venus d'autres Suds dans le secteur.

Les investissements touristiques à l'île Maurice : entre implication locale et ouverture progressive

La progression du secteur touristique a été continue, même si on peut dissocier une phase de croissance forte jusqu'aux années 1990, puis une phase de maturité au cours de laquelle s'opère une évolution des investissements étrangers.

Un développement touristique contrôlé par les acteurs locaux

À partir de 1972, Air Mauritius a rapidement multiplié ses destinations. Contrairement à l'île voisine de la Réunion, qui reste essentiellement reliée à sa métropole, l'île Maurice est desservie aujourd'hui par sa compagnie nationale depuis l'Europe, les îles de la région (la Réunion, Madagascar et les Seychelles), l'Afrique du Sud, l'Australie et l'Asie, notamment depuis Singapour, Kuala Lumpur, Dubaï (en partenariat avec Emirates), l'Inde (Delhi, Mumbai et Chennai) et la Chine (Hong Kong, Beijing et Shanghai).

D'autres compagnies régulières comme British Airways, Alitalia, Air France, Air India et Qantas ont progressivement desservi l'île Maurice à partir des

années 1950, permettant une augmentation des arrivées et une diversification de la clientèle. Les premières liaisons assurées dans les années 1970 révèlent les liens historiques de Maurice avec certains pays (Angleterre, France, Inde) : Paris et Londres sont régulièrement desservies depuis 1973. Le réseau se diversifie vers l'Europe et l'Asie dans les années 1980, pour les besoins du tourisme d'une part (Zurich, Rome), et de la zone franche d'autre part (vols sur Hong Kong à partir de 1985 et Singapour à partir de 1989). Les vols assurés vers Perth depuis 1991 servent peu le tourisme, mais plutôt la diaspora mauricienne établie en Australie. Air Mauritius s'est lancé depuis 2000 dans une stratégie d'ouverture vers l'Asie, avec des lignes ouvertes vers Chennai en 2000 et Dubaï en 2002, puis Shanghai en 2011 et Beijing en 2013.

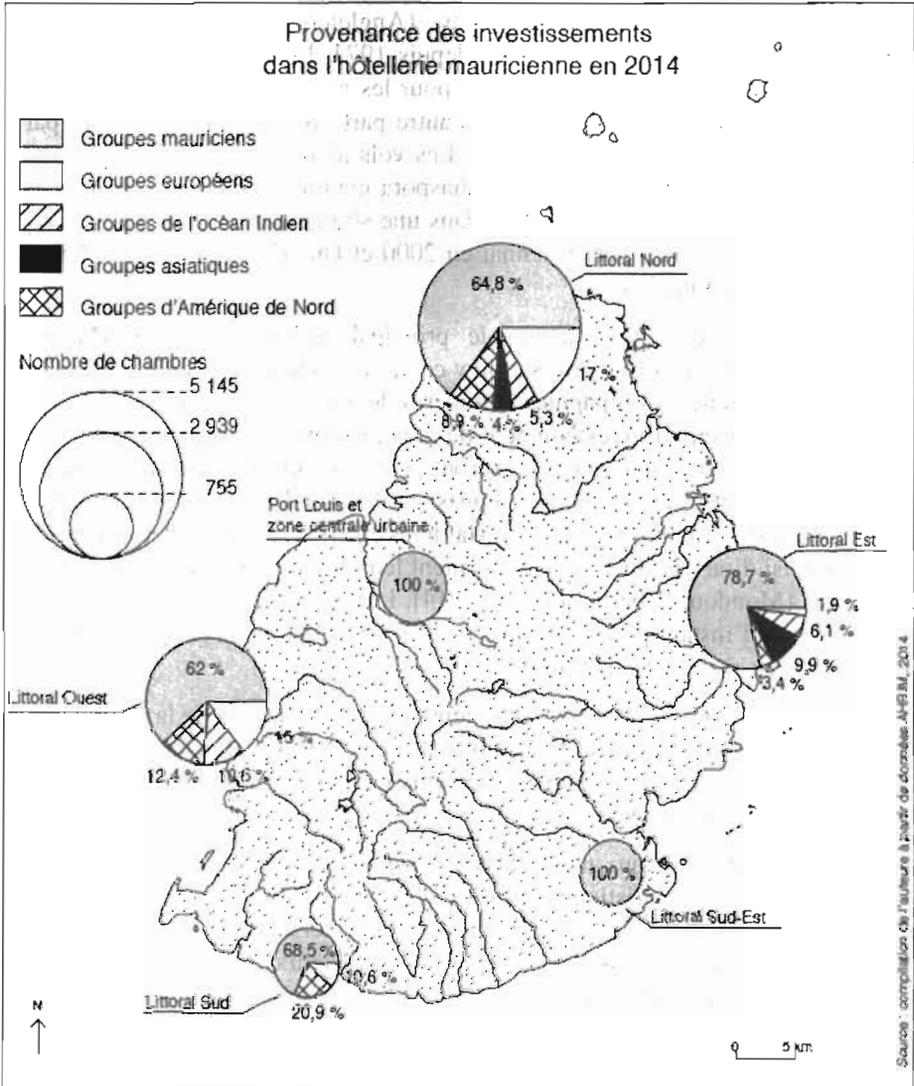
L'État mauricien, qui demeure le principal actionnaire d'Air Mauritius, empêche la venue de vols charters et low cost, mais a toujours veillé à la desserte de l'île par de grandes compagnies étrangères depuis ses principaux marchés touristiques. La capacité d'investissement de la compagnie nationale est aujourd'hui limitée et les autorités mauriciennes seront peut-être amenées à revoir leurs positions pour permettre un meilleur remplissage des hôtels et faire en sorte que la destination reste compétitive face aux Maldives et aux Seychelles, deux économies qui ont choisi d'ouvrir plus significativement leur espace aérien à des compagnies étrangères [Mondou, Pébarthe-Désiré, 2014]. Les acteurs touristiques mauriciens préfèrent pour l'instant poursuivre une stratégie plus autonome, appuyée sur leurs acquis aériens, mais aussi hôteliers.

Dans l'hôtellerie, les acteurs mauriciens tiennent le devant de la scène tout en envisageant le développement du territoire dans une logique d'échanges croissants et diversifiés apportés par les investissements étrangers, ce que traduit la répartition actuelle des investissements (figure 2).

Si l'hôtellerie à capitaux mauriciens domine dans toutes les régions (figure 2), les littoraux les plus touristiques du nord, de l'ouest et de l'est, qui comprennent les grandes unités hôtelières, affichent une offre diversifiée de groupes issus des Nords, mais aussi des Suds. La domination des acteurs mauriciens est nette du côté de l'hôtellerie indépendante comme de l'hôtellerie de chaîne : ils détiennent en 2014 les trois quart des hôtels et 70 % de la capacité en chambres (tableau 3).

Depuis dix ans, on assiste à Maurice à une concentration et un renforcement de l'hôtellerie de chaîne, à l'image de ce qui se produit à l'échelle mondiale, mais au profit des groupes mauriciens, bien que la présence des groupes étrangers soit importante (tableau 3). Depuis 2004, une douzaine de nouveaux hôtels ont été ouverts par des groupes étrangers et l'attrait de Maurice ne se dément pas. Le nombre moyen de chambres par hôtel baisse légèrement du côté des groupes (tableau 3), traduction de la stratégie haut de gamme de la destination et du choix d'établissements de taille modeste.

Figure 2 – Provenance des investissements dans l'hôtellerie mauricienne en 2014



Source : compilation de l'auteure à partir de données AHRIM [2014].

Tableau 3 – Répartition du parc hôtelier à l'île Maurice entre opérateurs mauriciens et étrangers en 2004 et 2014

Type d'opérateurs	Hôtels (%)		Capacité hôtelière (%)		Nombre moyen de chambres par hôtel	
	2004*	2014**	2004*	2014**	2004*	2014**
Groupes mauriciens	29,4	36,0	47,4	50,7	163	160
Groupes étrangers	18,0	22,5	29,1	30,0	165	153
Propriétaires indépendants ¹	52,6	41,5	23,5	19,3	45	54
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	101	114

1. Quasi exclusivement mauriciens.

Sources : *AHRIM [2004], Pébarthe [2005] ; ** AHRIM, 2014.

Ce que ces données ne montrent pas, c'est le développement d'autres types d'hébergements par la construction depuis 2003 de programmes résidentiels de luxe, les *Integrated resort schemes* (IRS) et l'accroissement des hébergements chez l'habitant. Dans les deux cas, les acteurs mauriciens restent dominants. L'IDE est toutefois l'objectif même des IRS : il s'agit d'attirer des investisseurs individuels fortunés, qui bénéficient du statut de résident et donc, d'avantages fiscaux. Ces derniers ont permis d'encourager l'achat de villas luxueuses par des Européens pour l'essentiel, et des Sud Africains. Le développement des IRS a aussi renforcé le poids des acteurs mauriciens, essentiellement franco-mauriciens puisque les programmes concernent essentiellement des terres appartenant aux compagnies sucrières qu'ils dirigent et qui ont été reconverties. Deux des domaines IRS sont toutefois adossés à des hôtels du groupe canadien Four Seasons et du groupe français Club Méditerranée.

Si l'intérêt des opérateurs mauriciens est au cœur du système touristique, l'attraction d'IDE dans ce domaine a toujours été recherchée. On peut alors distinguer deux étapes dans la provenance des investissements étrangers.

Place et rôle des investisseurs étrangers

L'ouverture aux groupes hôteliers étrangers a été perçue par les acteurs locaux comme une émulation saine, un moyen pour le tourisme mauricien de gagner en qualité. Elle a donné une image réellement internationale à la destination et une force de frappe commerciale à travers les systèmes de promotion et de réservation des grands groupes internationaux.

La première étape d'ouverture, de l'indépendance aux années 1990, a vu l'arrivée des Européens et d'acteurs en provenance d'Afrique du Sud et de la Réunion. L'année 1971 marque la fin du monopole de la compagnie

New Mauritius Hotels, devenue par la suite le groupe Beachcomber. La compagnie mauricienne Blyth Brothers (l'actuel IBL) et la compagnie sud-africaine Southern Sun, dirigée par S. Kerzner, s'allient pour ouvrir l'hôtel Saint-Géran en 1975 (tableau 4). S. Kerzner investit ensuite dans Sun resorts, un groupe local dont il reste un actionnaire important jusqu'en 2007 : il a ainsi contribué à positionner Maurice sur la carte mondiale du tourisme haut de gamme. Il est en effet à l'origine d'énormes complexes de luxe comme Sun City, le « Las Vegas » austral près de Johannesburg, Paradise Island aux Bahamas ou Atlantis à Dubaï, ce qui fait de son groupe un exemple assez unique d'investissements touristiques Sud-Sud.

Les premiers investissements hôteliers européens (tableau 4) se traduisent par l'ouverture en 1974 dans le nord de l'île d'un Club Méditerranée. Le groupe Accor suivra en ouvrant un Sofitel en 1991, tandis que le groupe Maritim ouvre un hôtel pour le marché allemand, et Valtur, puis Vera Club, pour le marché italien. Plus récemment, le dispositif hôtelier européen s'est renforcé avec la confiance renouvelée du Club Méditerranée et d'Accor qui ont ouvert, le premier un cinq tridents en 2007 à Albion avec vente et gestion locative de villas IRS, et le second son deuxième Sofitel, inauguré en 2010, et son premier Sofitel So. L'arrivée du leader britannique mondial de l'hôtellerie IHG a permis de doter l'île d'un nouvel équipement balnéaire de luxe en 2009, puis du premier hôtel d'aéroport en 2013.

Du côté des investisseurs de la région, après S. Kerzner, le groupe immobilier réunionnais Apavou a ouvert six hôtels à Maurice depuis 1990. Mais ces investissements sont en repli, car le groupe connaît des difficultés financières.

Deux groupes hôteliers asiatiques ont investi à l'île Maurice dès les années 1990 : il s'agit du Malaisien Berjaya, dont l'hôtel a été remplacé par un Saint-Régis (IHG) en 2012, et du Singapourien Bonvest qui a ouvert The Residence en 1998. Le célèbre groupe indien Oberoi a ouvert un hôtel à Maurice en 2000, année de l'arrivée du groupe états-unien Hilton. Les groupes asiatiques investissent ensuite à nouveau *via* Banyan Tree et Centara : le premier, très reconnu dans le monde et notamment en Asie, permet d'asseoir la réputation de la destination, et le second d'amorcer des liens avec la Thaïlande.

Ainsi, dans le secteur du tourisme, l'île Maurice a continuellement consolidé ses liens commerciaux et financiers avec l'Europe. La présence d'investisseurs des pays voisins de l'océan Indien s'est récemment affaiblie alors que depuis les années 2000, les IDE en provenance d'autres Suds tendent à se diversifier concomitamment à l'arrivée de groupes états-uniens.

Tableau 4 – Origine géographique, période d’implantation des groupes hôteliers étrangers à Maurice et nombre d’hôtels à capitaux étrangers en 2014

Origine des investissements	Période d’implantation			Nombre d’hôtels	
	1970-1989	1990-1999	Depuis 2000		
France	Club Méditerranée	Accor	Lookéa	6	
Allemagne		Maritim		1	
Italie				Veratour	1
Grance				Intercontinental	2
Bretagne					
Total Europe				10	
Afrique du Sud		Kerzner			1
Réunion (France)			Apavou		3
Total région				4	
Singapour			Bonvest	Banyan Tree	2
Inde		Oberoi		1	
Thaïlande		Centara		2	
Hong Kong (Chine)		Shangri La		1	
Total Asie				6	
États-Unis			Hilton	1	
			Starwood	3	
			Outrigger	1	
Canada			Four Seasons	1	
Total Amérique du Nord				6	
Total				26	

Sources : Pébarthe [2003] ; AHRIM [2014].

Causes et modalités des IDE dans le tourisme mauricien

Peu à peu, les investisseurs européens sont devenus une pièce maîtresse dans le système touristique, surtout les voyagistes, qui ont programmé pour les marchés émetteurs des forfaits en nouant des liens commerciaux avec les hôteliers mauriciens et étrangers. Ces liens permettent une réelle performance de la destination depuis une trentaine d’années, notamment sur le marché français. Ils expliquent, en partie, que les acteurs mauriciens aient tardé à diversifier leurs marchés vers l’Asie.

Le recul récent des investissements provenant de la région a entraîné la recherche d’autres opérateurs d’Europe et d’Asie. Ainsi, S. Kerzner a conservé le Saint Gérân dans son groupe One & Only, mais il a abandonné ses parts dans Sun Resorts en 2007, préférant investir à Dubaï (Atlantis), aux Maldives et au Maroc (Mazagan).

Du côté du Réunionnais Apavou, l'heure est au recentrage du groupe sur l'immobilier, son activité principale à la Réunion. Les investissements émanant d'autres Suds sont plus ciblés. Ils touchent moins complètement la chaîne d'activités touristiques que ceux venus des marchés européens fournisseurs de touristes. Ils concernent le transport aérien avec la desserte de l'île par les compagnies nationales de la région (South African Airways, Air Seychelles, Air austral, Air Madagascar, Air India et, plus récemment, Emirates Airlines), mais surtout l'hôtellerie.

La percée des groupes asiatiques est incontournable aujourd'hui, car ils sont à la proue en termes d'innovations qualitatives dans l'hôtellerie contemporaine (spas, restauration). Si Maurice veut conserver une réputation de destination haut de gamme tout en étant promue et commercialisée mondialement, la venue de groupes tels que Banyan Tree ou Shangri La est indispensable, comme l'a été celle des groupes états-uniens. La présence des leaders de l'hôtellerie mondiale est une nécessité pour accroître la visibilité à l'international tout en offrant des garanties qualitatives aux voyageurs européens. Dans la continuité des relations économiques établies avec les investisseurs européens puis états-uniens, l'île voit maintenant s'ouvrir des établissements gérés par des groupes asiatiques qui constituent des références mondiales en termes de qualité hôtelière. On compte néanmoins peu d'établissements aux mains des groupes asiatiques (figure 2 et tableau 4), car il reste peu d'emplacements de choix sur le littoral mauricien. L'arrivée de Shangri La en 2014 s'est d'ailleurs opérée, non par la construction d'un nouvel hôtel, mais par la reprise de la gestion du Touessrok par ce groupe.

Si une véritable diversification des opérateurs est à l'œuvre, le secteur touristique, en particulier hôtelier, reste dominé par les groupes locaux qui continuent à prendre de l'ampleur, et par les acteurs européens du fait des marchés émetteurs dominants.

Réussite hôtelière et conquête prudente d'autres Suds

D'abord réceptrice d'investissements touristiques, l'île est devenue émettrice. Dans l'océan Indien, les groupes mauriciens se montrent plus offensifs que leurs voisins.

Les facteurs d'exportation des capitaux mauriciens

L'investissement outre-mer par les sociétés hôtelières mauriciennes peut être expliqué par une conjonction de limites à l'expansion rencontrées sur leur marché intérieur et de conditions d'investissement favorables à l'étranger. Dans les années 1990, les littoraux mauriciens les plus propices sont largement aménagés. Or, les grands groupes locaux ne se satisfont que des meilleurs sites de l'île. Beachcomber, Sun ou Constance ont pu en effet reconverter de belles emprises foncières. Une autre limite pour le développement touristique à Maurice est l'insuffisance de la capacité aérienne depuis ses principaux marchés touristiques lors des périodes de pointe [Pébarthe, 2003 ; AHRIM, 2014]. Les capacités d'évolution d'Air Mauritius

sont limitées, d'autant plus que le contexte est extrêmement concurrentiel. Ces dernières années, les arrivées ont pu croître d'abord avec la venue de Corsair depuis 2006 et surtout, avec l'augmentation du trafic d'Emirates qui, depuis début 2014, dessert l'île tous les jours avec des Airbus 380. La conjoncture mondiale du secteur aérien rend difficile pour Maurice la venue de nouvelles compagnies régulières. L'éloignement du territoire des principaux pays émetteurs de touristes, supérieur à celui des Maldives par exemple, et donc le coût de fonctionnement élevé, fait que seules les compagnies aériennes du Golfe paraissent aujourd'hui à même de faire accroître notablement leurs parts de marchés dans les îles du sud-ouest de l'océan Indien. C'est donc en réponse aux limites foncières d'expansion connues à Maurice et aux contraintes d'accessibilité aérienne du territoire national que les principaux groupes hôteliers mauriciens commencent à investir dans la région, sans pour autant négliger d'éventuels développements à l'île Maurice.

Dans leur stratégie d'investissement à l'étranger, les groupes hôteliers mauriciens peuvent en outre bénéficier de l'expérience déjà acquise par IBL ou Rogers en matière de diversification dans l'aviation, l'organisation de voyages et l'hôtellerie. Ces conglomérats mauriciens ont accumulé de nombreuses connexions régionales dans différents secteurs économiques et leur savoir-faire dans l'hôtellerie s'est révélé être un véritable atout face aux concurrents dans les années 1990 pour investir dans d'autres destinations insulaires régionales. Maurice est reconnue pour la qualité d'accueil de son personnel hôtelier et une offre de formation renforce cet avantage comparatif : l'École hôtelière, institution publique, a ouvert ses portes en 1991, suivie par des « académies » créées par tous les grands groupes hôteliers. Les investisseurs nationaux ont fait fonctionner ailleurs des hôtels de luxe en y embauchant de la main-d'œuvre qualifiée mauricienne. Des entretiens menés avec des dirigeants d'hôtels et de l'école hôtelière à Maurice en 2011 et 2014 révèlent que la réputation du capital humain de Maurice est telle que les compagnies de croisières s'y fournissent en personnel de bord, alors même que l'île n'est pas une destination de croisière, ce qui constitue une concurrence redoutable pour les hôteliers de l'île du point de vue des ressources humaines.

Depuis vingt ans, le tourisme mauricien est en mesure d'exporter capitaux et savoir-faire. Cette courte histoire d'investissements outremer débute en 1991 avec les Seychelles pour se poursuivre ensuite vers d'autres destinations, en particulier les Maldives.

Vers une expansion régionale

C'est la libéralisation économique décidée par les Seychelles en 1993 qui a incité les sociétés mauriciennes à y édifier des hôtels par le biais d'investissements conjoints avec des Seychellois. Le groupe mauricien IBL, précurseur, a été suivi par Constance, Beachcomber et Sun Resorts, qui ont ouvert successivement des hôtels dans les îles éloignées, puis à Praslin, la deuxième île du pays, à Sainte-Anne, île toute proche de la capitale, et enfin à Mahé, l'île principale. La participation mauricienne s'élève entre 40 et 48 % selon les cas et les groupes mauriciens assurent la gestion des

établissements. IBL a géré Alphonse, île-hôtel éloignée, durant une quinzaine d'années à partir de 1991. Le groupe avait jusqu'alors développé des agences de voyages dans l'archipel. Constance ouvre le Lémuria à Praslin en 1999 (tableau 5), puis Beachcomber le Sainte-Anne Resort et ensuite, un autre hôtel à Praslin.

Chaque établissement s'inscrit dans un contexte géographique différent : îles entièrement vouées à l'activité hôtelière sur les petites îles d'Alphonse ou de Sainte-Anne, hôtels rappelant davantage les établissements de luxe mauriciens sur les îles principales.

Tableau 5 – L'internationalisation des groupes hôteliers mauriciens en 2014

Groupe hôtelier	Pays	Nombre d'hôtels	Années d'ouverture
Beachcomber	Seychelles(Sainte-Anne, Praslin)	2	2002
	Maroc (Marrakech)	1	2013
	Île Maurice	8	À partir de 1954
Sun Resorts	Maldives	1	2010
	Île Maurice	5	À partir de 1975
Lux Resorts	Maldives	1	2005
	Île de la Réunion (France)	2	2007
	Chine (Lijiang, province du Yunnan)	1	2014
	Île Maurice	5	À partir de 1989
Constance Resorts	Seychelles (Praslin, Mahé)	2	1999, 2010
	Madagascar (archipel des Mitsio)	1	2006
	Maldives	2	2009, 2010
	Île Maurice	2	1998, 2002

Sources : Pébarthe [2003] ; Rapports d'activité 2013 des groupes hôteliers.

Les investissements sont considérables, tandis que le coût de fonctionnement de ces hôtels s'avère nettement supérieur à ce que les opérateurs connaissaient à l'île Maurice. En décembre 1999, le groupe Constance ouvre le Lémuria sur l'île de Praslin. Le coût de construction de ce luxueux établissement s'élève à 53,5 millions d'euros, tandis qu'au même moment, celui du Prince Maurice, hôtel de même taille à Maurice par Constance lui revient à 25 millions d'euros⁴. Cet écart très important s'explique, entre autres, par le coût élevé de l'importation des matériaux, et par le fait que le tourisme aux Seychelles n'a pas encore eu le même effet d'entraînement qu'à Maurice, avec le développement d'entreprises prestataires de services en termes d'équipements. Tout ou presque doit être importé pour assurer la logistique de l'hôtel et le personnel est mauricien à 50 % lors des premières années [Pébarthe, 2003].

4. Entretien en août 2000 avec M. Boullé, responsable des investissements et projets du groupe Constance.

Une difficulté de taille pour les groupes mauriciens se présente pour le rapatriement des devises. Comme l'économie seychelloise, peu diversifiée, repose largement sur l'activité touristique, l'État seychellois exerce dans les années quatre-vingt-dix et deux mille un contrôle sévère sur les sorties de devises étrangères générées par les investisseurs étrangers. Entre 2002 et 2004, IBL ne peut pas transférer régulièrement ses profits des Seychelles à Maurice, ce qui explique en partie l'abandon par le groupe de ses activités hôtelières et touristiques dans l'archipel. Alors que le groupe Beachcomber annonçait en 2000 son intention de créer cinq hôtels aux Seychelles, il n'en a ouvert depuis qu'un deuxième.

Les groupes mauriciens ont trouvé aux Seychelles des lieux « exclusifs » qui correspondent pleinement à leur savoir-faire en matière d'enclaves de luxe, mais les contraintes opérationnelles et réglementaires ont eu pour effet de limiter les projets d'investissements. Entre-temps, il est également devenu plus intéressant d'investir ailleurs. Constance a ainsi saisi l'occasion d'une implantation sur une île-hôtel à Madagascar, tandis que Lux Resorts (alors Naïade) a racheté le fleuron de l'hôtellerie réunionnaise, les Villas du Lagon en 2007, et les Villas du Récif, autre hôtel balnéaire de Saint-Gilles, sur la côte ouest de la Réunion.

Mais ce sont surtout les Maldives qui s'affirment comme une destination de premier plan. Lux Resorts y rachète une île-hôtel en 2005 et reconstruit l'établissement pour en faire un 5 étoiles qui ouvre en 2008, le Diva Maldives. Dans ses rapports d'activité aux actionnaires de 2013, le groupe souligne ses bonnes performances aux Maldives, qui s'expliquent notamment par la venue en nombre depuis 2010 de la clientèle chinoise en sus des clientèles européennes. Constance gère deux îles-hôtels aux Maldives depuis 2009 et 2010. Ces ouvertures correspondant aux années de forte croissance de la destination, alors que Maurice fait face à une certaine atonie de son secteur touristique, montrent l'intérêt d'une diversification des investissements dans les marchés qui se développent au Sud.

Le succès de quelques groupes mauriciens n'est pas sans rappeler, dans une moindre mesure, celui du groupe Barcelo, originaire de Majorque et qui s'est implanté avec succès dans les Caraïbes. Si les parcours évoqués des groupes mauriciens ont une parenté forte, on peut noter tout de même une différence dans les stratégies, notamment entre Constance et Beachcomber. Ce dernier concentre encore l'essentiel de ses opérations à Maurice où il est le leader incontesté de l'hôtellerie, tandis que la croissance du groupe Constance est passée par des investissements à l'étranger. Le groupe n'a pas, depuis douze ans, ouvert de nouveaux établissements à Maurice, mais a investi quatre autres destinations régionales.

Les opérations réalisées outre-mer se sont surtout limitées à des îles de la région, à l'exception notable de Beachcomber qui a ouvert au Maroc, en décembre 2013, un grand établissement situé à 25 km de Marrakech et comprenant un hôtel, un golf et des villas à vendre et louer. Le groupe Lux a également pris le risque en 2014 d'ouvrir un petit établissement en Chine, dans la zone touristique de Lijiang (province du Yunnan). Les investissements mauriciens à l'étranger se heurtent néanmoins à présent à une nouvelle limite, financière. Les groupes se

sont lourdement endettés et ne sont pas réellement en mesure d'aller au-delà dans l'immédiat, notamment tant que les profits touristiques à Maurice ne reprendront pas un essor plus net.

Malgré leurs implantations dans différentes îles de la région, on ne note pas pour l'instant de véritable synergie commerciale entre les établissements d'un même groupe, ce qui pose la question de la possible constitution de réseaux d'investissements et de fonctionnement touristique à l'échelle régionale d'une part, et au service de nouveaux marchés d'autre part.

Maurice est-elle prête pour une intégration dans un système touristique plus régional et asiatique ?

Pour rester un véritable acteur de la nouvelle donne touristique mondiale, l'île Maurice cherche à poursuivre à la fois la réception et l'émission d'investissements touristiques. Les leviers actionnés aujourd'hui pour la croissance du secteur touristique mauricien sont l'investissement vers l'étranger – à l'image du projet à Marrakech sur lequel s'appuie le groupe Beachcomber – et l'investissement en provenance de l'étranger, notamment dans le secteur aérien. En effet, l'augmentation importante récente des capacités aériennes n'a pu être assumée que par Emirates.

Mais le tourisme international n'est pas encore une affaire entre pays et économies des Suds. Pour les îles de l'océan Indien, l'Europe reste au cœur du système puisqu'elle émet le plus grand nombre de touristes, dont les séjours sont produits par ses voyageurs, même si une certaine interdépendance est à l'œuvre avec le Sud, notamment avec le Golfe pour le transport aérien. L'enjeu est à la fois de conserver les marchés européens et d'en conquérir de nouveaux, du côté des grands pays émergents (Russie, Inde et Chine en particulier) pour rester dans la course face aux destinations concurrentes que sont, notamment, les Maldives et Sri Lanka.

Les acteurs mauriciens ne peuvent investir tous les marchés à la fois, car ils sont bridés par la question de l'accès aérien et par leurs capacités d'investissement limitées. C'est sur la Chine que l'État mauricien a décidé de jeter son dévolu, même si le pari chinois n'est pas encore remporté. Si des efforts ont été faits en matière d'accès aérien, il s'agit à présent d'adapter le produit touristique, à commencer par l'hôtellerie, à la clientèle chinoise. Celle-ci ne reste que peu de temps à l'hôtel, goûte peu les pratiques de plage, exige de consommer une nourriture chinoise et recherche des lieux animés, voire bruyants. Or, l'hôtellerie mauricienne s'est bâtie sur les « 3 S » (*sun, sea, sand*) et le séjour de clients européens au sein d'hôtels feutrés, haut de gamme, proposant spas et gastronomie plutôt européenne et créole.

Aux Maldives, le marché chinois est devenu le premier dans le secteur du tourisme. Le modèle d'îles-hôtels permet de séparer facilement les clientèles et de différencier l'offre quand cela s'avère pertinent. En outre, l'absence de

compagnie aérienne nationale a permis de déclencher un rapide développement en s'appuyant sur des opérateurs privés multiples. La clientèle chinoise, friande d'excursions et de shopping peut être intéressée par Maurice, qui propose des centres commerciaux de qualité, mais accuse des faiblesses dans la mise en valeur de lieux à l'intérieur de l'île et dans l'offre de tours guidés. La coopération avec la Réunion, qui dispose avec les paysages « des Hauts » de l'île, de lieux de visites complémentaires par rapport à ceux de Maurice, serait alors une solution. Elle est censée devenir une réalité au sein du projet îles Vanille, soutenu par les gouvernements mauricien et français. Les liaisons aériennes sont déjà nombreuses, mais il manque une véritable synergie entre les acteurs du tourisme des deux îles. Des combinés inter-îles permettraient d'attirer davantage de touristes chinois, et la suppression de l'exigence de visas en juillet 2014 par les autorités françaises laisse envisager une réelle croissance de ces produits adaptés aux attentes de la clientèle visée.

Du côté des types d'opérateurs, les hôteliers mauriciens sont conscients aujourd'hui qu'une évolution du modèle de gestion hôtelier encouragerait la venue des clientèles asiatiques, et de l'opportunité que représente la notoriété mondiale des groupes asiatiques, supérieure à la leur. Ainsi, les investisseurs franco-mauriciens de Sun Resorts ont choisi de faire passer le Touessrok, leur fleuron, sous enseigne Shangri La. Le groupe Lux Resorts a entrepris lui une stratégie différente avec l'ouverture en juillet 2014 d'un hôtel en Chine, à Lijiang (ville classée au patrimoine mondial par l'Unesco). Dans le cas de Sun, l'objectif est de faire connaître la qualité de la destination mauricienne et de son hôtellerie à travers une enseigne de luxe réputée en Asie. Le groupe Lux se propose de satisfaire la clientèle chinoise sur son territoire afin de l'attirer vers ses établissements dans l'océan Indien. Les deux cas illustrent la prise de conscience par les opérateurs mauriciens des efforts à déployer pour faire venir à eux la clientèle de ce marché.

Forte d'un secteur touristique puissant largement contrôlé par des opérateurs locaux, l'île Maurice n'a donc pas fini de s'ouvrir, en particulier à d'autres Suds, si elle veut évoluer sur la scène touristique mondiale. La poursuite de sa propre trajectoire de développement passe désormais, pour ce qui relève de l'économie du tourisme, par un investissement dans et avec les Suds.

Conclusion

L'île Maurice constitue un cas exemplaire de pays émergent qui s'est développé grâce à différents liens à l'international dans tous les domaines de son économie que sont le sucre, l'industrie exportatrice, le secteur bancaire *offshore*, les TIC et le tourisme. Présent et encouragé dès l'indépendance, le tourisme tient désormais une place centrale dans le processus de diversification et d'extraversion économique mauricien. La question de l'investissement entrant et sortant en lien avec d'autres pays du Sud a permis de mettre en évidence la force du système d'acteurs mis en place par la destination, acteurs dont certains ont investi dans

d'autres Suds, mais aussi les limites imposées par la capacité d'investissement de ce petit pays. Si la destination a trouvé sa place vis-à-vis de l'Europe, elle doit encore faire ses preuves pour jouer un rôle dans le système touristique montant centré sur l'Asie, la Chine en particulier.

Le cas mauricien montre aussi le dilemme dans lequel le déplacement des forces du tourisme international et des investissements qui lui sont liés, du Nord, en particulier l'Europe, vers l'Asie, place des pays du Sud à l'économie modeste. Ces petits pays insulaires devront-ils choisir entre Nord et Sud ? Il apparaît que le tourisme est appelé à conserver à l'île Maurice un rôle moteur, conduit par des acteurs locaux aujourd'hui reconnus et capables d'investir ailleurs tout en continuant à se soucier du développement de leur « base ». La mondialisation touristique, souvent considérée comme un risque, serait donc une chance pour les petits pays du Sud. Rester dans la course économique et dans les échanges culturels, économiques, et stratégiques mondiaux est cependant un défi permanent.

Bibliographie

- ASSOCIATION DES HOTELIERS ET RESTAURATEURS DE L'ILE MAURICE (AHRIM) [2004], *Annual report 2003-2004*, Port Louis, AHRIM.
- ASSOCIATION DES HOTELIERS ET RESTAURATEURS DE L'ILE MAURICE (AHRIM) [2014], *Memorandum on budgetary proposals for the year 2014*, Port Louis, AHRIM.
- BERTRAM G., WATTERS R.-F. [1985], « The MIRAB economy in South Pacific microstates », *Pacific viewpoint*, n° 26, p. 497-519.
- COMMISSION DE L'OCEAN INDIEN (COI) [1997], *Programme régional environnement : rapport de pré-audit*, Quatre Bornes, Maurice.
- GAY J.-CH. [2012], « Why is tourism doing poorly in Overseas France ? », *Annals of tourism research*, vol. 39, n° 3, p. 1634-1652.
- GRÉGOIRE E. [2006], « La migration des emplois à l'île Maurice : la filière textile et les "TIC" », in HENAFF N., « La migration des emplois vers le Sud », *Autrepart*, n° 37, p. 53-72.
- GRÉGOIRE E. [2008], « Développement touristique et reproduction sociale à l'île Maurice », *Civilisations*, vol. 57, n° 1-2, p. 91-106.
- GRÉGOIRE E. [2011], *Maurice : de l'île sucrière à l'île des savoirs, Vacoas (île Maurice)*, Paris, Le Printemps.
- HEIN P. [1996], *L'Économie de l'île Maurice*, Paris, L'Harmattan.
- JAUZE J.-M. [2008], *L'Île Maurice face à ses nouveaux défis*, Paris, L'Harmattan.
- KOOP K. [2004], « L'île Maurice à l'ère de la mondialisation. Un modèle d'un développement de rattrapage ? », *Autrepart*, n° 31, p. 109-132.
- KOOP K. [2008], « Diversité culturelle, économie et mondialisation : le cas de l'île Maurice », in AMILHAT-SZARY A.-L., ELAME J.-E., GAILLARD J.-C., GIAZZI F., *Culture et développement : la durabilité renouvelée par l'approche interculturelle ?*, Paris, Publibook, p. 27-40.
- KOOP K. [2013], « La trajectoire d'émergence de l'île Maurice : rattrapage puis ajustement à la globalisation », p. 169-184, in PIVETEAU A., ROUGIER E., NICET-CHENAF D. (dir.), *Émergences capitalistes aux Suds*, Paris, Karthala, p. 169-184.

- MCÉLROY J.-L. [2003], « Tourism development in small islands across the world », *Geografiska annaler*, n° 85, p. 231-242.
- MCÉLROY J.-L. [2006], « Small island tourist economies across the life cycle », *Asia Pacific-Viewpoint*, vol. 47, n° 1, p. 61-77.
- MONDOU V., PEBARTHE-DESIRE H. [2014], « L'île et l'avion, de la contrainte technique aux choix économiques des îles touristiques de l'océan indien (Réunion, île Maurice, Seychelles, Maldives) », *Géotransports*, n° 3, p. 39-56, <http://www.cnfg.fr/Transport/images/stories/Revue/n03> (page consultée le 10 avril 2015).
- ORGANISATION MONDIALE DU TOURISME (OMT) [2013], *Faits saillants du tourisme, édition 2013*, Madrid, OMT.
- PEBARTHE H. [2003], *Le Tourisme, moteur du développement de la République de Maurice : un secteur à ménager, des lieux à intégrer*, thèse de doctorat en géographie, université Paris IV-Sorbonne.
- PEBARTHE H. [2005], « Tourisme et développement d'une île-relais : Maurice fait-elle des miracles ? », in BERNARDIE N., TAGLIONI F. (dir.), *Les Dynamiques contemporaines des petits espaces insulaires. De l'île-relais aux réseaux insulaires*, Paris, Karthala, p. 81-101.
- STATISTICS MAURITIUS [2012], *Mauritius in figures*, Port Louis, Statistics Mauritius.
- STATISTICS MAURITIUS [2014], *Mauritius in figures*, Port Louis, Statistics Mauritius.
- STATISTICS MAURITIUS [2015], *International travel and tourism, Year 2014*, <http://statsmauritius.govmu.org/English/Publications/Pages/Tourism-Year-2014.aspx> (Page consultée le 15 avril 2015).
- STIGLITZ J. [2011], « Le miracle économique mauricien », *Les Échos*, 8 mars 2011, http://archives.lesechos.fr/archives/cercle/2011/03/08/cercle_33818.html (page consultée le 20 mars 2011).

Résumés

Armelle CHOPLIN, Leïla VIGNAL, Les investissements arabes du Golfe au Maghreb et au Moyen-Orient, vecteurs d'une intégration régionale ?

Cet article interroge l'impact des investissements directs des pays du Golfe sur le processus d'intégration régionale au Maghreb et au Moyen-Orient. La plupart des pays arabes du sud de la Méditerranée ont engagé des politiques d'ouverture et de libéralisation économiques et d'attraction des IDE depuis les années 1990. Pendant cette période, les investissements directs des pays du Golfe dans cette région ont connu une forte croissance. Nous postulons que ces IDE participent de formes de régionalisation d'une partie de l'économie du Golfe, et sont vecteurs de formes nouvelles d'intégration régionale. Notre analyse repose sur un travail de traitements de données statistiques, effectués à partir de la base de données Anima, conjuguées à un travail plus qualitatif de recueil d'informations sur le terrain. L'hypothèse sera discutée en présentant le tropisme du Golfe pour les investissements Sud-Sud au Maghreb et au Machrek, puis en rendant compte des évolutions qui font des pays arabes récipiendaires un nouveau front pionnier pour les investissements des groupes du Golfe. En analysant les principaux types d'investissement, les secteurs visés et acteurs concernés, nous concluons sur les modalités spécifiques que prend l'externalisation d'une partie de l'économie du Golfe, qui tend à dessiner une nouvelle géographie régionale discontinuée et spatialement sélective.

• Mots-clés : investissements directs étrangers – IDE – intégration régionale –

libéralisation économique – Golfe – Maghreb – Moyen-Orient.

Ward ANSEEUW, Mathieu BOCHE, L'agriculture sud-africaine : les modèles d'investissement et leur dynamique pour une conquête structurée

Le capital agraire et entrepreneurial de l'Afrique du Sud investit aujourd'hui dans l'agriculture de 28 pays africains, à travers les exportations de ses agriculteurs, son agro-industrie en amont et en aval, et son expertise technique et de gestion. Ces investissements sont souvent soutenus par le gouvernement sud-africain, à travers des traités bilatéraux d'investissement et des accords commerciaux préférentiels. Cet article présente, sur la base d'un travail empirique approfondi, différents modèles selon lesquels l'Afrique du Sud est en train de conquérir le secteur agricole sur le continent, faisant valoir qu'il n'y a pas de « modèle sud-africain unique ». Il évalue également la dynamique et l'évolution de ces investissements, en précisant le nombre élevé des échecs, leur besoin de s'intégrer verticalement et la manière dont une dynamique plus organisée se structure actuellement. Bien qu'il semble que la présence sud-africaine sur le continent soit là pour durer, l'article remet en question ses implications réelles globales pour la transformation agraire de l'Afrique.

• Mots-clés : modèles d'investissement – investissements transnationaux – agriculture – agribusiness – Afrique – Afrique du Sud.

Alejandro SARAVIA, Martine GUIBERT, Pedro ARBELETCHÉ, Maëlle GÉDOUIN, Luc CAPDEVILA, Hermes MORALES, Jean-François TOURRAND, **L'agriculture uruguayenne face aux investisseurs sud-américains**

Depuis le début du troisième millénaire, l'Uruguay connaît un développement soutenu des investissements sud-américains aussi bien dans la production agricole que dans la transformation agroalimentaire. Les facteurs de l'installation de ces acteurs venus, principalement, d'Argentine et du Brésil sont analysés ainsi que les impacts, marquants, sur l'utilisation du sol, l'organisation des filières, les structures de production, la gouvernance de l'agriculture et la société rurale dans son ensemble.

• Mots-clés : agriculture, globalisation, investissement, agro-exportation, Uruguay

Xavier AURÉGAN, **Les interventions chinoises en Côte d'Ivoire : aide, investissements et migrants-investisseurs**

À partir d'une étude de cas en Côte d'Ivoire, cet article décrit et analyse les flux et stocks d'aide et d'investissements chinois en Afrique. De la reconnaissance bilatérale de 1983 jusqu'à fin 2014, les relations sino-ivoiriennes se sont développées, faisant de la Chine l'un des plus importants bailleurs et investisseurs de la Côte d'Ivoire, et de l'État chinois un acteur central, sinon exclusif, de cette relation. À Abidjan, la capitale économique ivoirienne, les migrants ressortissants chinois investissent à titre privé.

• Mots-clés : aide – investissement – relations – échange – migration – migrant – Afrique – Chine – Côte d'Ivoire

Isabela NOGUEIRA, Ossi OLLINAHO, **Coopération et investissement brésiliens au Mozambique : une complémentarité contestée**

Tandis qu'il devenait le plus grand investisseur étranger au Mozambique, le Brésil a établi ces dernières années plusieurs programmes de développement sous l'égide de la coopération Sud-Sud. L'objectif de cet article

est d'exposer, de manière empirique, la complémentarité entre la coopération brésilienne au développement et ses investissements privés dans les secteurs de l'exploitation minière, de l'agriculture et des infrastructures dans le couloir de Nacala dans le nord du Mozambique. L'auteur soutient que des programmes tels que ProSAVANA, conçus pour faciliter les investissements des entreprises en offrant une base technologique et institutionnelle, sont marqués par une approche libérale du développement, approche qui a tendance à renforcer le modèle de croissance extractiviste de l'économie mozambicaine. La société civile du Mozambique et du Brésil s'est opposée à une telle approche et fait pression pour établir une appropriation démocratique d'initiatives de développement.

• Mots-clés : investissements – coopération Sud-Sud – aide – Brésil – Mozambique

Yann Philippe TASTEVIN, **Bajaj en Égypte ou la diffusion discrète de l'autorickshaw en Afrique**

Moyen de transport populaire en Inde, le *ricks*h*aw* à moteur part, au tournant du XXI^e siècle, à la conquête du monde. En Égypte, le succès commercial de la technologie indienne montre de manière exemplaire comment à l'axe nord-sud des importations s'ajoutent des flux d'investissement et de technologie entre l'Inde et le continent africain, à l'insu des constructeurs qui dominent la filière automobile. Partant de l'exemple de Bajaj, leader indien aujourd'hui de taille mondiale sur le marché des deux et trois roues, nous proposons d'explorer dans une perspective ethnographique une configuration qui, entre Inde et Égypte, inclut à la fois des individus et des dispositifs industriels. De l'importation à la distribution du véhicule, de l'échange rentable de pièces détachées à sa mécanique, de la filière égyptienne à son extension en Afrique, il s'agira d'analyser les pratiques et la stratégie d'une firme du Sud en voie de multinationalisation.

• Mots-clés : autorickshaw, bajaj, innovation, mobilité, mondialisation, marché

Marie FORGET, Silvina CARRIZO, L'Argentine à la croisée des investissements énergétiques et miniers Sud-Sud

À partir des années 1990, des entreprises originaires d'Amérique du Sud – Argentine, Brésil et Chili en particulier – ont multiplié et diversifié leurs investissements et leurs alliances dans la région. Les réformes politico-économiques ont ouvert les frontières de pays jusque là plus rivaux que complémentaires, générant de nouvelles possibilités de développement des marchés régionaux. Parmi les principales entreprises internationalisées figurent celles qui exploitent les ressources naturelles nombreuses, principalement les énergies et les minéraux. Certaines de ces entreprises sont publiques, d'autres mixtes ou privées, d'autres encore sont d'anciennes entreprises publiques privatisées. Leurs investissements s'appuient sur les institutions régionales et sur les gouvernements. Dans un rapport de dépendance mutuelle, les entreprises et les États développent le secteur de l'énergie et les grandes infrastructures, facteurs clés d'une cohésion socio-économique et territoriale qui se dessine progressivement à l'échelle régionale.

• Mots-clés : investissements étrangers – mines – Amérique latine – Argentine

Hélène PÉBARTHE-DÉSIRÉ, Les acteurs touristiques mauriciens à la conquête de nouveaux Suds

Des pays émergents de dimension modeste peuvent appuyer leur développement sur le tourisme en se tournant vers les autres Suds, tout en restant fortement liés à un Nord. C'est ce que montre l'exemple du secteur touristique mauricien. L'île Maurice, indépendante depuis 1968, a évolué par l'extraversion tout en garantissant aux acteurs mauriciens une place importante dans la diversification économique, notamment dans le tourisme, qui est devenu l'élément clé d'une économie qui développe de manière croissante les activités tertiaires. Reposant sur les acteurs locaux, le développement de l'île est endogène grâce à la coopération dans la durée entre État et opérateurs privés. L'île a su aussi accueillir les investisseurs touristiques étrangers – européens et de la région d'abord, puis asiatiques et américains – et exporter, par ses groupes hôteliers, des capitaux et du savoir-faire dans les îles de sa région. Il apparaît que l'ouverture associée à un développement endogène constitue une solution probante pour un petit pays du sud dans le contexte actuel. La mondialisation du tourisme s'accompagne d'une concentration des acteurs du secteur et d'un déplacement du centre de gravité touristique mondial vers l'Asie. C'est un défi à relever pour le modèle mauricien.

• Mots-clés : tourisme – investissements – IDE – accès aérien – hôtellerie – Suds – Maurice

Abstracts

Armelle CHOPLIN, Leïla VIGNAL, Arab investment from the Gulf countries in Maghreb and the Middle East, vectors of regional integration?

This article aims at analysing the impact of foreign direct investment from the Gulf countries in the Middle East and North Africa on regionalisation. Most Arab countries on the South of the Mediterranean engaged in market opening and economic liberalisation policies in the 1990s. Meanwhile, direct investment from the Gulf countries in the region grew strongly. We argue that FDI are a form of regionalisation of the Gulf economy and are important vectors of new forms of regional integration. We combine a quantitative analysis of Anima Investment network database on FDI in the southern Mediterranean and a qualitative approach based on fieldwork. We then discuss the tropism of the Gulf for South-South investment in Maghreb and Machreq, and the changes turning the recipient Arab countries into a new pioneer front for the investments of groups from the Gulf. Focusing on investment projects, sectors, and stakeholders, we conclude on the specific modalities of outsourcing of part of the Gulf's economy, which draw a new discontinuous and spatially selective regional geography.

• **Keywords:** foreign direct investments – FDI – regionalisation – economic liberalisation – Gulf countries – Maghreb – Middle East

Ward ANSEEUW, Mathieu BOCHE, South Africa in African agriculture: investment models and their dynamics towards a structured conquest

South Africa's agrarian and corporate capital presently invest in agriculture in 28 African countries, through the export of its farmers, upstream and downstream agribusiness, and technical and managerial expertise. These investments are often supported by the South African government, through bilateral investment treaties and preferential trade agreements. Based on extensive empirical work, the paper presents different models according to which South Africa is conquering the agricultural sector on the continent, arguing that there is no "single South African model". It also assesses the dynamics and evolution of these investments, detailing their high number of failures, their need to integrate vertically and how a more organised momentum is presently structuring. Although it seems that South African presence on the continent is there to endure, the paper questions its broad and effective implications for Africa's agrarian transformation.

• **Keywords:** investment models – transnational investment – agriculture – agribusiness – investment failure – Africa – South Africa

Alejandro SARAVIA, Martine GUBERT, Pedro ARBELETCHÉ, Maëlle GÉDOUIN, Luc CAPDEVILA, Hermes MORALES, Jean-François TOURRAND, **The Uruguayan agriculture and South-American investment**

Since the beginning of the millennium, Uruguay has seen steady growth in South-American investments both in agricultural production and food processing. This article analyzes the reasons for the installation of actors from neighboring countries (especially Argentina and Brazil). It also analyses its main impacts on land use, supply chains, farm management, agricultural governance and on rural society as a whole.

• Keywords: Uruguay – agriculture – globalization – investment – agro-exportation

Xavier AURÉGAN, **Aid, investment and migrant-investors: Chinese involvement in Ivory Coast**

This paper describes and analyses Chinese involvement in Africa through a case study of aid and direct investment flows and stocks in Ivory Coast. Between the bilateral recognition in 1983 and the end of 2014, the relations between the two countries have developed. In the process, China has become one of the most important donors and investors in Ivory Coast, and the Chinese State a central, though non-exclusive, actor of the relationship. In Abidjan, the economic capital of Ivory Coast, Chinese migrant residents invest privately.

• Keywords: aid – investment – relations – trade – migration – migrant – Africa – China – Ivory Coast

Isabela NOGUEIRA, **Brazilian cooperation and investments in Mozambique: a contested complementarity**

While it became the largest foreign investor in Mozambique, Brazil disseminated several development programs under the umbrella of South-South cooperation in recent years. The

objective of this article is to empirically expose the intersections that are taking place between Brazilian development cooperation and its corporate investments in the mining, infrastructure and agricultural sectors in the Nacala Corridor, Northern Mozambique. The author argues that programs like ProSAVANA, designed to offer the technological and institutional basis to facilitate corporate investments, are marked by a liberal modernisation approach to development that tends to reinforce the extractivist growth pattern of Mozambican economy. Civil society from both Mozambique and Brazil has opposed to this approach, and has been pressuring for a democratic appropriation of development initiatives.

• Keywords: investments – South-South cooperation – aid – Brazil – Mozambique

Yann Philippe TASTEVIN, **Bajaj in Egypt or the discreet propagation of *autorickshaw* in Africa**

Popular means of transportation in India, *autorickshaw* has undertaken, at the turn of the XXIst century, to conquer the world. In Egypt, the commercial success of the Indian technology shows in an exemplary way how investment and technology flows between India and Africa take place, in addition to the North-South flows of imports, ignored by the manufacturers dominating the automobile sector. Based on the case of Bajaj, Indian leader of world dimension on the two- and three-wheelers markets, we explore in an ethnographic perspective a configuration which, between India and Egypt, includes both individuals and industrial systems. From the importation to the retailing of the vehicle and the profitable exchange of some of its spare parts, from Egypt to the rest of Africa, this paper aims at analysing the strategy and practices of an enterprise from the South that is becoming multinational.

• Keywords: *autorickshaw* – bajaj – innovation – mobility – globalisation – market

Marie FORGET, Silvina CARRIZO, Argentina at the crossroads of energy and mining investment

Since the 1990s, companies from South America companies –Argentina, Brazil and Chile in particular – have multiplied and diversified their investments and alliances in the region. Political and economic reforms have opened the borders have opened of countries more rival than complementaries, generating new opportunities to develop regional markets. Among the major internationalized firms, many exploit natural resources – especially minerals and energy. Some of these companies are public, others mixed or private, while others yet are privatized former state enterprises. Their investments rely on regional institutions and Governments. Through mutual dependence, companies and governments develop the energy sector and large infrastructure, key factors for the socioeconomic and territorial cohesion that emerges at the regional scale.

• Keywords: foreign investment – mining industry – Latin America – Argentina

Hélène PÉBARTHE-DÉSIRÉ, Mauritian tourism stakeholders to the conquest of the global South

Small emerging countries can rely on tourism for their development and turn to other developing countries while remaining strongly related to a developed country. This is the case of Mauritius.

Independent since 1968, the island has taken an extroverted development path while ensuring that local actors played major role in economic diversification, particularly in tourism. The sector has become the key element of an economy that evolves towards tertiary activities. Relying on local actors, development in Mauritius is endogenous thanks to a continuous cooperation between the state and private operators. The country has also welcomed foreign investors in tourism – European and from the region in the beginning, Asian and American later – while Mauritian hotel groups exported their capital and expertise to the islands of the region. It appears that the opening, associated with an endogenous development, is an appropriate solution for a small country in the current context. The globalisation of tourism is accompanied by a concentration of the actors in the sector and moves global tourism's centre of gravity towards Asia. This is a challenge for the Mauritian model.

• Keywords: tourism – investments – FDI – air access – hotel industry – Global South – Mauritius

Achévé d'imprimer en décembre 2016 sur rotative numérique Prosper
par Soregraph à Nanterre (Hauts-de-Seine).

Dépôt légal : décembre 2016
N° d'impression : 15569

Imprimé en France

CONDITIONS DE PUBLICATION

Vous pouvez à tout moment de l'année proposer soit un appel à contribution pour un numéro thématique (trois numéros par an), soit un article pour nos numéros « Varia » (un numéro par an).

Les manuscrits sont publiés en français et éventuellement en anglais. Toutefois, le Comité de rédaction accepte les manuscrits rédigés en espagnol et portugais, à charge pour l'auteur, quand le manuscrit est retenu pour publication, d'en assurer la traduction soit en français. Les manuscrits sont soumis à l'appréciation de deux référés anonymes. Les propositions de corrections sont transmises à l'auteur par le Comité de rédaction.

Recommandations générales

Les manuscrits doivent être adressés par mail à autrepart@ird.fr ou par courrier à l'adresse de la rédaction. Ils doivent impérativement comporter : le nom de l'auteur ; une adresse précise pour la correspondance ; la discipline ; l'institution de rattachement et un numéro de téléphone.

Présentation des manuscrits

Le titre est suivi des noms, prénoms, qualités, affiliations et adresses professionnelles du ou des auteurs. Les articles ne doivent pas excéder 50 000 signes (caractères + espaces) incluant : l'espace des figures (en moyenne 1 500 signes), les notes de bas de page, la bibliographie, un résumé (1 000 signes maximum), et des mots clés (10 maximum) en français et en anglais.

Le nombre maximum de notes infrapaginales est de 20.

Illustrations

Les figures (cartes, graphiques et tableaux) sont présentées en noir et blanc, elles sont numérotées en continu et, dans la mesure du possible, elles sont présentées sous forme de fichiers informatiques (préciser le logiciel utilisé) si possible dans les formats Excel (tableaux), Illustrator (graphiques schémas, etc.), Photoshop (photographies, résolution à 300 dpi), à défaut dans les formats de fichier : tiff, eps. De manière générale, il est demandé que les figures soient fournies achevées et sous leur forme finale dès le premier envoi du manuscrit. Par ailleurs il ne faut pas oublier de faire figurer sur les cartes ou croquis géographiques : l'orientation géographique (Nord-Sud), l'échelle géographique, le titre de la carte, la légende éventuelle et la provenance des données de base (source).

Bibliographie

Les appels bibliographiques apparaissent dans le texte entre crochets avec le nom de l'auteur en minuscules, l'année de parution et, dans le cas d'une citation, la page concernée. Exemple [Vidal, 1996, p. 72].

Ne pas inscrire les références bibliographiques en notes infrapaginales mais les regrouper en fin de manuscrit selon un classement alphabétique par noms d'auteurs en respectant la présentation suivante :

Muller S. [2009], « Les plantes à tubercules au Vanuatu », *Autrepart*, n° 50, p. 167-186.

Loriaux M. [2002], « Vieillir au Nord et au Sud : convergences ou divergences ? », in Gendreau F., Tabutin D. (dir.), *Jeunesses, vieillesse, démographies et sociétés*, Academia-Bruylant/L'Harmattan, p. 25-42.

Savignac E. [1996], *La Crise dans les ports*, Paris, La Documentation française, 200 p.

Walter J. [1978], « Le parc de M. Zola », *L'Œil*, n° 272, mars, p. 18-25.

Telisk L. H. [2006], « The Forgotten Drug War », *Council on foreign relations*, 6 avril 2006 : http://www.cfr.org/publication10373/#Online_Library_The_Forgotten (page consultée le 21 août).



ABONNEMENTS ET VENTE :

Les abonnements sont annuels et commencent au premier numéro de l'année en cours

TARIFS ABONNEMENT 2016 :

FRANCE 95 € (institutions) – 63 € (particuliers) – 55 € (étudiants)

ÉTRANGER 105 € (institutions) – 71 € (particuliers)

ABONNEMENTS ET VENTE AU NUMÉRO EN LIGNE :

Presses de Sciences Po
117, boulevard Saint-Germain
75006 Paris

<http://www.pressesdesciencespo.fr>

E-mail : info.presses@sciencespo.fr

Diffusion / distribution CDE/SODIS

COMMANDE D'ANCIENS NUMÉROS :

IRD - Diffusion
32 avenue Henri Varagnat
93143 Bondy cedex
diffusion@ird.fr

autrepart

Revue de sciences sociales au Sud

L'essor des relations d'investissement Sud-Sud constitue un fait structurel majeur, porteur de singularités en terme de pratiques et de stratégies d'acteurs, de transformation des espaces d'accueil, de transferts technologiques et de normes ou de convergence avec le processus de régionalisation.

Dans des domaines aussi différents que l'industrie, l'agriculture, l'extraction des ressources minérales, le commerce, les infrastructures publiques et les communications, ce numéro d'*Autrepart* étudie des cas d'investissement Sud-Sud en provenance de grands pays émergents (Chine, Inde, Brésil, Afrique du Sud) et d'autres, moins visibles sur la scène économique internationale, comme Maurice, l'Égypte et les États du Golfe.

Au-delà des effets d'horizontalité liés à la proximité géographique et/ou organisationnelle entre les pays, il montre que la relation d'investissement Sud-Sud peut renforcer les pôles émergents, contribuer à l'intégration de certaines marges territoriales et atténuer la vulnérabilité des économies récipiendaires. Et si ces dynamiques favorisent parfois les innovations fondées sur la frugalité, elles portent aussi les contradictions internes des capitalismes émergents.

SOMMAIRE

Éditeurs scientifiques :

Géraud Magrin, Évelyne Mesclier, Alain Piveteau

- Géraud Magrin, Évelyne Mesclier, Alain Piveteau

Quand les entreprises du Sud investissent au Sud : un basculement aux contours encore indistincts

- Armelle Choplin, Leïla Vignal

Les investissements arabes du Golfe au Maghreb et au Moyen-Orient, vecteurs d'une intégration régionale ?

- Ward Anseeuw and Mathieu Boche

South Africa in African agriculture: Investment models and their dynamics towards a structured conquest

- Alejandro Saravia, Martine Guilbert, Pedro Arbeletche, Maelle Gédouin, Luc Capdevila, Hermes Morales, Jean-François Tourrand

L'agriculture uruguayenne face aux investisseurs sud-américains

- Xavier Aurégan

Les interventions chinoises en Côte d'Ivoire : aide, investissements et migrants-investisseurs

- Isabela Nogueira, Ossi Ollinaho

Coopération et investissement brésiliens au Mozambique : une complémentarité contestée

- Yann Philippe Tastevin

Bajaj en Égypte ou la diffusion discrète de l'autorickshaw en Afrique

- Marie Forget, Silvina Carrizo

L'Argentine à la croisée des investissements énergétiques et miniers Sud-Sud

- Hélène Pébarthe-Désiré

Les acteurs touristiques mauriciens à la conquête de nouveaux Suds

PRESSES DE SCIENCES PO

117, Boulevard Saint-Germain - 75006 PARIS

tél. : +33 (0)1 45 49 83 64

fax : +33 (0)1 45 49 83 34

Abonnements et vente au numéro :

<http://www.pressesdesciencespo.fr>

CDE / SODIS

Retrouvez la revue sur <http://www.cairn.info>

SciencesPo
LES PRESSES

IRD
Édition



CAIRN.INFO
chercher, repérer, avancer

25€

ISBN 978-2-7246-3395-5



9 782724 633955