

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.

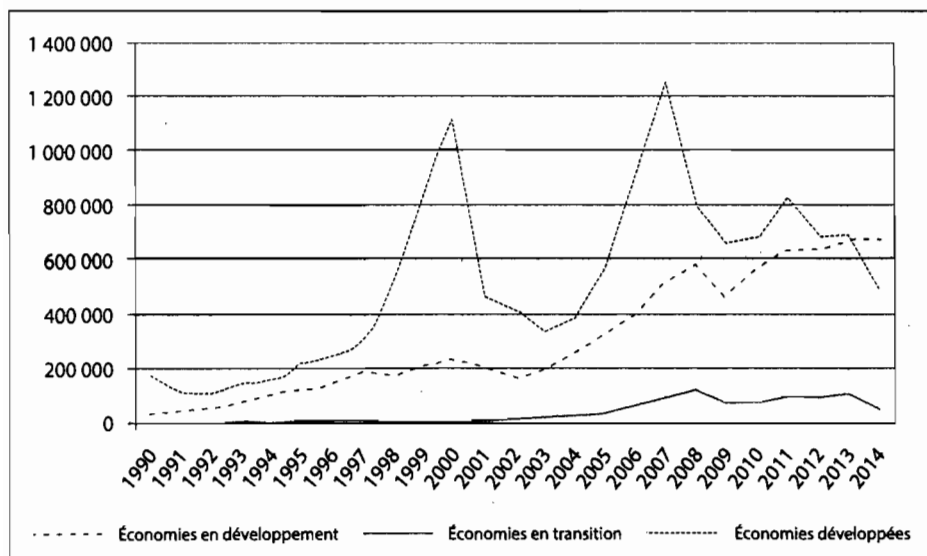
La crise de 2007 entraîne un fort déclin des investissements étrangers des pays développés. Les flux nets d'IDE sortants des pays en développement diminuent également en 2009 (graphique 2), mais cette baisse nette, de moindre ampleur, concerne davantage les flux en direction du Nord que ceux à destination 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 Cnuced, « 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)*.

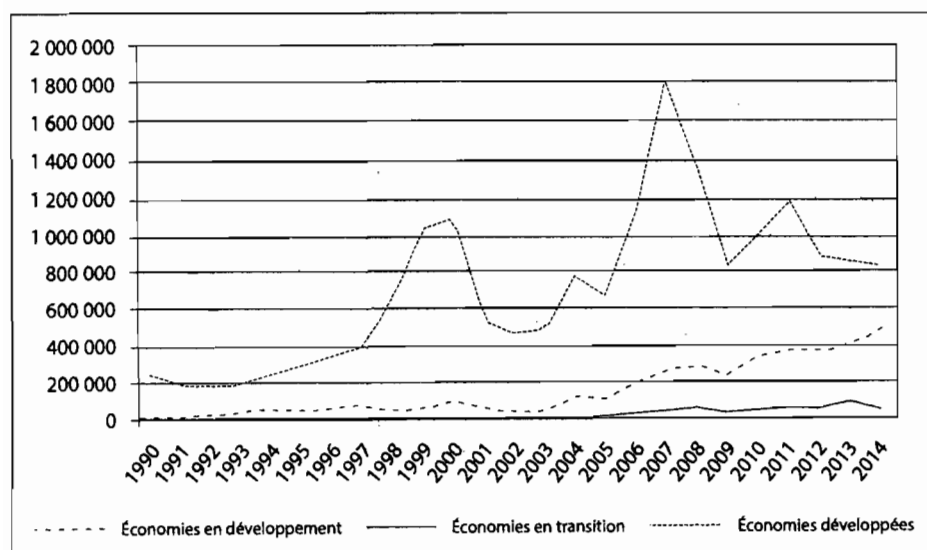
5. D. Aykut estime à 37 % les flux sortant d'IDE Sud-Sud après la crise (2010) et à 25 % en 2007 : <http://blogs.worldbank.org/prospects/outward-fdi-from-developing-countries-are-up-notably-south-south-flows> (page consultée le 25/04/2016).

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 CnuCED 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 présumées 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 Marcondès). 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 (Anseeuw 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 ; Kernen, 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 Cnuced 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 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 Cnuced, « [...] 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'Aiglon 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 membres ¹².

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.
- DITTFEN 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.
- DITTFEN 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 GERVAS-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.
- PERROT 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.