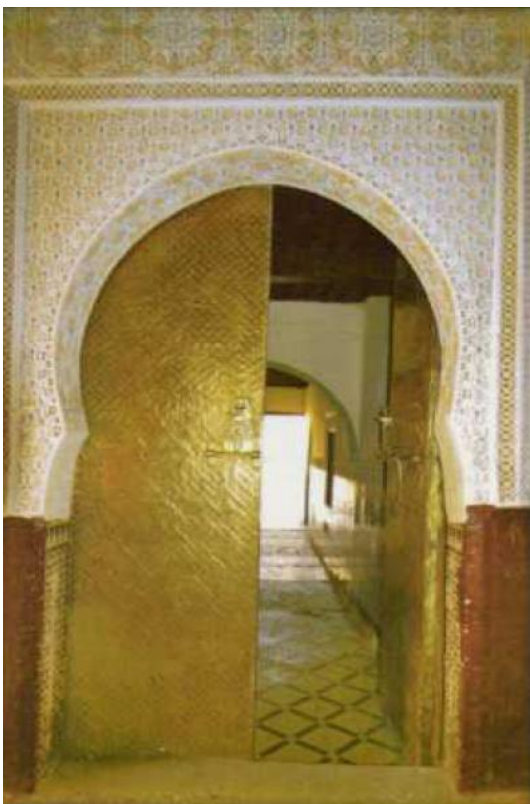

***Le Maghreb dans son environnement
régional et international***

**La présence économique
chinoise et indienne au Maghreb**



Françoise Nicolas

L'Ifri est, en France, le principal centre indépendant de recherche, d'information et de débat sur les grandes questions internationales. Créé en 1979 par Thierry de Montbrial, l'Ifri est une association reconnue d'utilité publique (loi de 1901).

Il n'est soumis à aucune tutelle administrative, définit librement ses activités et publie régulièrement ses travaux.

L'Ifri associe, au travers de ses études et de ses débats, dans une démarche interdisciplinaire, décideurs politiques et experts à l'échelle internationale. Avec son antenne de Bruxelles (Ifri-Bruxelles), l'Ifri s'impose comme un des rares *think tanks* français à se positionner au cœur même du débat européen.

*Les opinions exprimées dans ce texte
n'engagent que la responsabilité de l'auteur.*

Avec le soutien du groupe OCP



مجموعة م ش ف
Groupe OCP

ISBN : 978-2-86592-739-5
© Ifri – 2010 – Tous droits réservés

Ifri
27 rue de la Procession
75740 Paris Cedex 15 – FRANCE
Tel : +33 (0)1 40 61 60 00
Fax : +33 (0)1 40 61 60 60
Email : ifri@ifri.org

Ifri-Bruxelles
Rue Marie-Thérèse, 21
1000 – Bruxelles – BELGIQUE
Tel : +32 (0)2 238 51 10
Fax : +32 (0)2 238 51 15
Email : info.bruxelles@ifri.org

Site Internet : ifri.org

Résumé

L'un des faits saillants des deux dernières décennies a été la montée en puissance de la Chine et de l'Inde dans le monde, reflétée en particulier par une présence économique toujours plus importante, que ce soit sous forme de flux commerciaux ou à travers des investissements directs à l'étranger. Restée pendant longtemps la « chasse gardée » des anciennes puissances coloniales, l'Afrique n'échappe pas non plus au mouvement et la présence chinoise et indienne s'y intensifie, faisant naître des inquiétudes, surtout chez les partenaires traditionnels de l'Afrique.

Les présences chinoise et indienne sont pour l'instant plus importantes via le commerce qu'à travers les investissements directs étrangers. Les flux commerciaux entre Chine et Inde d'une part et Afrique du Nord d'autre part ne reflètent pas une stratégie de coopération Sud-Sud mais correspondent plutôt à une structure commerciale caractéristique des échanges entre pays industrialisés et pays en développement (échange de produits manufacturés contre matières premières). Les flux d'investissements sont motivés par des considérations économiques (accès aux ressources naturelles, au marché local, aux marchés voisins, et renforcement de la stature internationale des entreprises) mais aussi politiques, surtout dans le cas chinois.

Du point de vue de chacune des parties, cette présence est encore limitée. Mais compte tenu de la dynamique à l'œuvre depuis quelques années, on peut s'attendre à ce qu'elle se renforce à l'avenir. La présence indienne est globalement plus faible, ce qui explique qu'elle soit perçue de manière moins négative. Il reste que les pratiques et la nature des opérateurs indiens expliquent aussi ces différences de perception.

Les investissements chinois et indiens en Afrique du Nord posent des défis de nature différente de ceux posés aux pays d'Afrique subsaharienne. Pour les économies d'Afrique du Nord, il y a beaucoup à gagner d'un approfondissement des liens avec les deux émergents asiatiques, tant en matière de créations d'emplois que de restructuration ou de renforcement de l'appareil industriel, à condition toutefois que les termes de la coopération soient clairement définis et équitables.

Compte tenu des différences de spécialisation, la concurrence entre les producteurs chinois et indiens d'une part et les producteurs locaux de l'autre devrait demeurer limitée. Pour l'instant toutefois, les

modalités de la présence des entreprises chinoises et indiennes semblent relativement peu porteuses pour les pays d'accueil, puisqu'elles sont assez peu actives dans la production et utilisent plutôt leurs implantations comme des entrepôts.

Pour les partenaires traditionnels que sont les pays de l'Union Européenne, les défis sont encore à venir. Pour l'heure, les investissements sont en montants trop limités et ne sont pas non plus de nature à remettre en question les positions. La concurrence plus vive que peuvent exercer les entreprises chinoises et indiennes sur les producteurs européens dans des secteurs comme l'automobile ou les télécommunications appelle des réponses industrielles.

Le véritable défi tient au fait qu'à un horizon assez proche, les investisseurs des deux pays pourraient chercher à utiliser les pays d'Afrique du Nord comme des relais vers les marchés africains, européens, voire américain. Ils seront d'ailleurs, selon toute vraisemblance, aidés dans cette ambition par les pays nord-africains eux-mêmes, qui espèrent doper leur activité économique en « vendant » leur proximité avec ces marchés ou leurs relations privilégiées dans le cadre d'accords de libre-échange ou d'association. Si la dynamique d'expansion de la Chine et de l'Inde se confirme dans les années qui viennent, le partenariat UE – Afrique du Nord risque d'être à nouveau mis sous pression.

Sommaire

LES STRATEGIES D'INTERNATIONALISATION DE LA CHINE ET DE L'INDE	6
Des stratégies d'ouverture diamétralement opposées.....	6
L'émergence de multinationales chinoises et indiennes	9
LA PRESENCE CHINOISE ET INDIENNE EN AFRIQUE DU NORD	21
Des partenaires commerciaux de plus en plus importants.....	21
Les IDE chinois et indiens en Afrique du Nord	26
Une analyse de la présence chinoise et indienne.....	43
CONCLUSION	54
RÉFÉRENCES.....	56
ANNEXE	59

Introduction

L'un des faits saillants des deux dernières décennies a été la montée en puissance de la Chine et de l'Inde dans le monde, reflétée en particulier par une présence économique toujours plus importante, que ce soit sous forme de flux commerciaux ou à travers des investissements directs à l'étranger. Restée pendant longtemps la « chasse gardée » des anciennes puissances coloniales, l'Afrique n'échappe pas non plus au mouvement et la présence chinoise et indienne s'y intensifie, faisant naître des inquiétudes tant chez les partenaires traditionnels de l'Afrique que dans certains des pays d'accueil encore peu familiers de cette nouvelle présence.

L'organisation désormais régulière du Forum sino-africain¹ témoigne par exemple de l'importance accordée par les autorités chinoises à cette région du monde. De même, la mise en place d'un fonds de développement, instrument de la politique d'aide chinoise, confirme la place centrale de l'Afrique dans les stratégies tant politiques qu'économiques extérieures chinoises. En réalité, même s'il ne s'agit en rien d'une orientation entièrement nouvelle, la priorité apparaît désormais plus marquée et les modalités d'influence semblent être plus diverses.

La recherche de ressources naturelles (dont certains pays africains sont riches) est généralement invoquée comme l'une des motivations essentielles de l'activisme chinois dans la région. Si ces explications sont sans doute valables pour ce qui concerne l'Afrique subsaharienne, elles ne sont cependant pas entièrement satisfaisantes car les secteurs miniers ne sont pas les seuls à attirer des investissements. Les motivations sont donc en réalité plus complexes, notamment pour les pays d'Afrique du Nord².

Aussi bien dans les pays du Maghreb qu'en Europe des voix s'élèvent depuis quelques années pour dénoncer une « invasion chinoise » des marchés maghrébins et les récits se multiplient sur les succès d'entreprises chinoises dans des appels d'offres de construction d'infrastructures en particulier. Parallèlement, certains pays euro-

Françoise Nicolas est directeur du Centre Asie Ifri et maître de conférences associé à l'université de Paris Est (Marne-la-Vallée).

¹ Le Forum sur la coopération sino-africaine a été lancé en 2000. Le 1^{er} sommet du Forum s'est tenu à Addis Abeba en 2004.

² Dans cette étude, l'Afrique du Nord comprend les 4 pays du Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie, Libye) et l'Égypte.

péens s'alarment de la concurrence chinoise prétendument déloyale à laquelle leurs entreprises se heurteraient désormais sur des marchés qu'elles avaient l'habitude de dominer. Ces allégations sont-elles exagérées et les inquiétudes infondées ? Quelles répercussions l'arrivée de ces nouveaux acteurs peut-elle avoir tant pour les pays d'Afrique du Nord que pour leurs partenaires européens ? C'est à ces questions que ce travail cherchera à apporter des éléments de réponse.

La présence indienne n'est pas perçue a priori de la même manière car les agents de l'expansion sont généralement des entreprises privées peu suspectes d'être soutenues par l'État et donc de jouer le rôle d'instrument de la politique étrangère. Toutefois, la montée en puissance de l'Inde sur l'échiquier économique international n'est pas moins importante, et le resserrement de ses relations avec certains partenaires africains est une réalité. La comparaison entre les comportements des deux acteurs asiatiques dans la région apparaît potentiellement riche d'enseignements.

L'objectif premier de cette étude est de dresser un état des lieux objectif de la présence économique chinoise et indienne en Afrique du Nord (Algérie, Maroc, Tunisie, Libye, Égypte). Pour ce faire, l'accent sera mis sur l'examen des flux commerciaux et d'investissement direct entre les deux régions. L'étude cherchera en outre à avancer quelques éléments préliminaires d'explication à cette présence et enfin à esquisser quelques implications pour les pays d'accueil et leurs partenaires européens.

La présente étude s'ouvre par une mise en perspective des politiques d'internationalisation de la Chine et de l'Inde, avant d'en venir à l'analyse de leur présence économique dans les cinq pays d'Afrique du Nord. Cette deuxième partie s'attachera à mettre en évidence les points de similitude et de divergence entre les stratégies des deux grandes économies émergentes. La conclusion avancera quelques recommandations.

Les stratégies d'internationalisation de la Chine et de l'Inde

Bien qu'elles n'aient pas suivi exactement la même stratégie, la Chine et l'Inde, restées pendant longtemps en marge des circuits économiques internationaux, s'ouvrent sur le monde et s'internationalisent de plus en plus à compter de la fin du XX^e siècle. Dans le cas de la Chine, les premiers pas de la réforme et de l'ouverture datent de la fin des années 1970, mais c'est en réalité au début des années 1990 que l'ouverture se fait plus résolue sur l'extérieur (Naughton 2007). Du côté indien, le mouvement est plus progressif mais la réforme de 1990/91 marque également un tournant dans la stratégie économique du pays en faveur d'une plus grande ouverture sur l'extérieur. Ces changements de stratégies ont incontestablement porté leurs fruits et expliquent que les deux grandes économies asiatiques comptent désormais parmi les grandes économies émergentes (les fameux BRICs identifiés par Goldman Sachs³).

Les formes des échanges de ces deux puissances économiques se diversifient : après les exportations, les investissements directs chinois et indiens s'inscrivent également en forte hausse depuis le début des années 2000. La montée en puissance de ces économies est en outre consacrée par leur intégration dans certaines instances de concertation globale, notamment le G20.

Des stratégies d'ouverture diamétralement opposées

La Chine, centre d'assemblage pour le reste de l'Asie

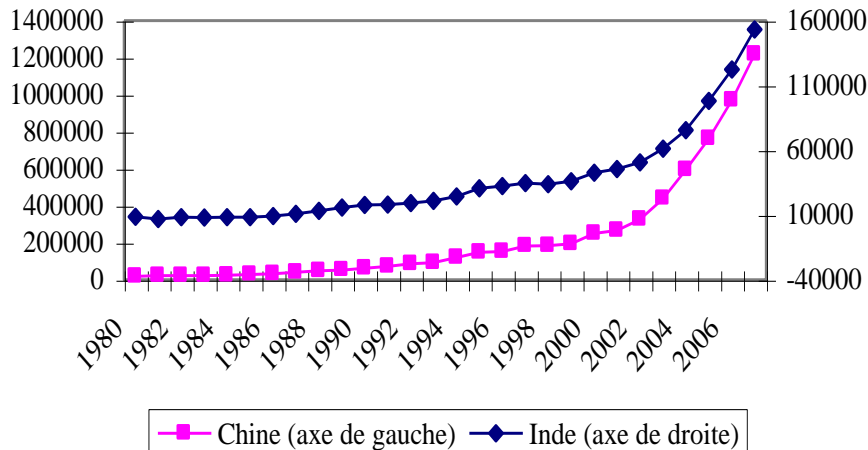
En dépit de dynamiques globalement parallèles, les deux économies ne sont pas dans une situation identique et la Chine est résolument plus ouverte. Le taux de croissance des échanges chinois avoisine 16 % en moyenne par an depuis 1992, ce qui est loin d'être le cas de

³ L'expression BRIC apparaît pour la première fois en 2001 dans un rapport de Goldman Sachs, qui met l'accent sur le potentiel de croissance de ces quatre grandes économies émergentes susceptibles de jouer un rôle clé dans l'économie mondiale et de dominer le monde à l'horizon 2050.

l'Inde. Ainsi compte tenu de la taille de l'économie, le taux d'ouverture de la Chine apparaît exceptionnellement élevé à 77 %⁴, contre 30 % pour l'Inde.

Figure 1. Exportations chinoises et indiennes, 1980 – 2007

(millions US\$)



Source. FMI, Direction of Trade Statistics

La nature des exportations chinoises a considérablement évolué au cours du temps. Ainsi, la Chine apparaît désormais comme un exportateur de produits dits de haute technologie (notamment de produits électroniques grand public). Ce constat doit cependant être interprété avec prudence et ne reflète en aucune manière la capacité technologique locale des entreprises chinoises car le contenu en importations des exportations chinoises demeure extrêmement élevé⁵.

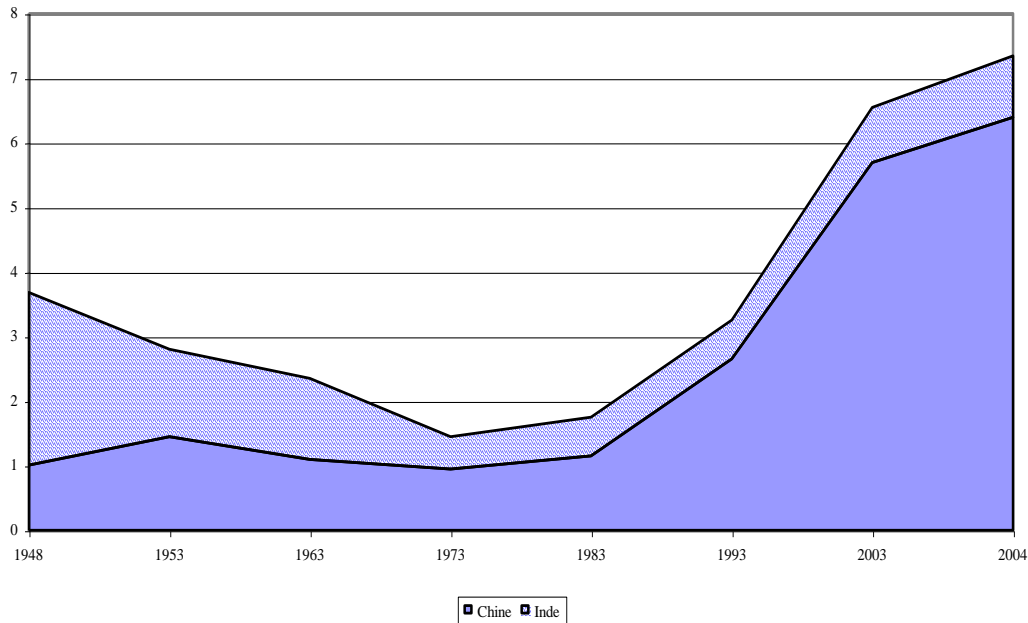
La Chine est en outre étroitement intégrée dans les réseaux de production asiatiques et s'approvisionne en pièces détachées et composants auprès de ses voisins asiatiques. L'une des caractéristiques essentielles de l'intégration de la Chine dans le commerce mondial est d'être asymétrique : la Chine importe en effet majoritairement du reste de l'Asie (que ce soit des pays industrialisés comme le Japon ou la Corée, ou encore des pays émergents de l'ASEAN⁶) alors qu'elle exporte avant tout vers les pays industrialisés, à commencer vers les marchés occidentaux (européen et américain, avec respectivement 21 % et 20 % du total des exportations chinoises). La Chine est donc à l'évidence utilisée comme un centre d'assemblage par les économies voisines.

⁴ Le taux est calculé comme le rapport entre la somme des exportations et importations et le PIB. Pour mémoire, le taux d'ouverture des États-Unis et du Japon est de l'ordre de 25 %.

⁵ Il peut atteindre 80 % pour les produits les plus sophistiqués technologiquement (Koopman, Wang and Wei 2008).

⁶ La répartition des importations se fait comme suit : Japon 15,3 %, Union Européenne 12,7 %, ASEAN 12,4 %, Corée 12,1 %.

Figure 2. Part de la Chine et de l'Inde dans le commerce international, 1948 - 2004



Source. FMI, Direction of Trade Statistics

L'Inde, plateforme d'externalisation des services

Les exportations indiennes se démarquent de celles de la Chine sur de nombreux points. Tout d'abord, l'Inde n'apparaît pas intégrée de la même manière que la Chine dans des réseaux régionaux de production. Les principales sources d'importations indiennes sont l'Union européenne, la Chine et les États-Unis (avec respectivement 18 %, 11 % et 8 %) et les principaux partenaires à l'exportation sont l'Union européenne, les États-Unis et l'Arabie Saoudite (avec respectivement 22 %, 15 % et 9 %).

Deuxièmement, les exportations indiennes de marchandises correspondent à une logique a priori plus classique pour une économie en voie de développement. Elles sont en effet majoritairement constituées de produits de base et de produits à forte intensité en main-d'œuvre et en ressources naturelles. La stratégie commerciale indienne est, de plus, clairement tournée vers les pays en développement. Il n'empêche que l'Inde est en concurrence directe avec la Chine pour toute une palette de produits tels que les produits textiles, les articles en cuir, les produits d'ingénierie.

Enfin, une autre différence majeure entre les deux grandes économies émergentes tient au rôle central joué par les services dans l'économie indienne. Dans ce secteur d'activités, l'Inde dispose désormais de grands groupes devenus des acteurs mondiaux de premier plan, tels que Tata Consulting Services (TCS), Wipro, Infosys, Satyam.

L'Inde a émergé comme une plateforme d'externalisation des services et ceux-ci pèsent particulièrement lourd dans les exportations indiennes⁷. La balance indienne des marchandises est en déficit chronique alors que la balance des services est systématiquement en excédent.

Une ouverture différenciée aux investissements directs étrangers

La réussite économique des deux grands pays émergents asiatiques a accru leur attractivité aux yeux des investisseurs étrangers et ils parviennent à attirer des flux toujours plus importants d'investissements directs étrangers. Toutefois, les deux économies n'ont pas adopté la même stratégie et les autorités chinoises se sont montrées plus favorables aux investissements directs entrants que les autorités indiennes. Dès lors, les situations chinoise et indienne sont sensiblement différentes. Alors que la Chine accueille près de 17 % des flux totaux d'IDE à destination des pays en développement⁸, la part de l'Inde n'est en revanche que de 4,6 %.

Dans le cas de la Chine, les entrées massives d'IDE sont étroitement liées à la dynamique des exportations puisqu'une bonne part de ces investissements est concentrée dans les secteurs exportateurs. La volonté des autorités était d'entrée de jeu de favoriser le secteur exportateur en autorisant l'entrée d'acteurs étrangers.

L'émergence de multinationales chinoises et indiennes

Un phénomène spectaculaire qui reste à relativiser

Selon l'hypothèse de l'*Investment Development Path* (Dunning 1993), un pays commence par accueillir des investissements directs étrangers et ce n'est qu'après avoir accumulé un certain stock d'investissement qu'il commence à s'engager lui-même à investir à l'étranger. Le parcours de la Chine semble effectivement correspondre à cette séquence alors que le cas de l'Inde peut paraître plus étonnant compte tenu de la faiblesse relative des investissements directs étrangers dans le pays.

Alors que les économies en développement restaient cantonnées jusqu'à une date récente dans le rôle de destinataires des investissements directs étrangers, l'un des traits distinctifs de la vague de mondialisation actuelle est l'émergence de ces économies

⁷ Au-delà des échanges, la part des services dans le PIB indien est exceptionnellement élevée compte tenu du niveau de développement du pays.

⁸ Rapportée à l'ensemble des flux d'IDE dans le monde, la part de la Chine n'est plus que de 4 %.

en tant qu'investisseurs directs à l'étranger et la multiplication des multinationales « du Sud ». La Chine et l'Inde comptent parmi ces nouveaux venus qui semblent désormais pouvoir faire jeu égal avec les grandes multinationales occidentales. Selon le Boston Consulting Group, parmi les 100 entreprises multinationales en provenance des économies en développement susceptibles de devenir des entreprises mondiales, 36 sont chinoises et 20 indiennes⁹.

La tendance reflète clairement une inflexion, même si le poids de ces économies demeure modeste dans les flux internationaux d'investissements directs. Selon les chiffres de la CNUCED (2008), en 2007 les investissements chinois ne représentent en effet que 1,1 % du total des flux d'IDE sortants dans le monde, et les investissements indiens 0,7 %. En termes de stocks, la part détenue par la Chine s'élevait à 0,6 % du total mondial et celle de l'Inde à 0,2 %¹⁰.

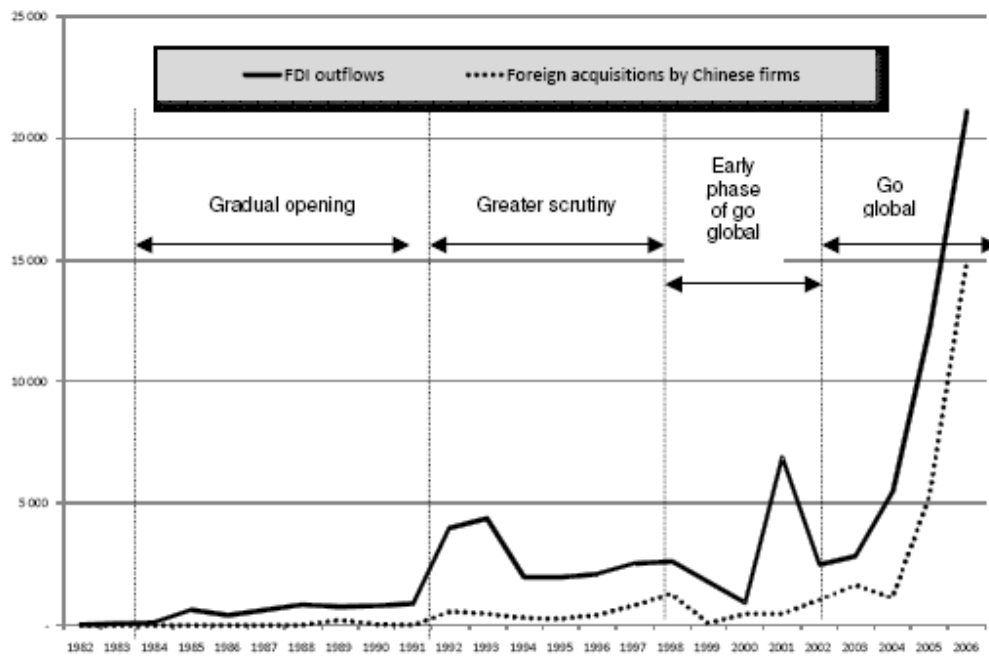
L'évolution des flux d'investissement direct en provenance des deux économies est globalement parallèle depuis le début des années 2000. Dans le cas de l'Inde, il s'agit en fait d'une deuxième vague d'expansion des IDE, en référence à une première vague qui remonte aux années 1970¹¹. Globalement, toutefois, la première vague apparaît d'une ampleur limitée.

⁹ Le Brésil occupe la troisième place avec 14 entreprises (BCG Report 2009). La Chine comptait 41 entreprises dans le précédent classement.

¹⁰ La Chine occupe la 23^e place dans le monde et la 6^e parmi les pays en développement.

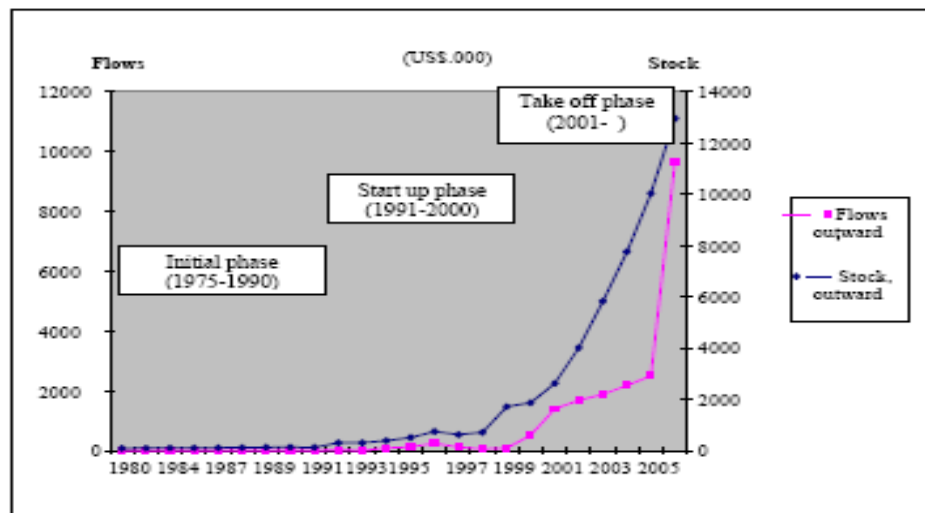
¹¹ Le premier exemple d'investissement direct indien dans un pays industrialisé date de 1961, date à laquelle le Groupe indien Tata a investi 7.4 millions de dollars pour établir en Suisse une filiale à 100 %, Tata International AG, dont l'objectif était de fournir un soutien à la vente et la distribution de produits industriels et non-industriels exportés, mais aussi de représenter le groupe Tata sur le marché européen (Pradhan 2008). Nombre d'entreprises indiennes se sont engagées dans des IDE bien avant leurs homologues chinoises ; aussi ont-elles développé leur capacité à gérer des alliances transnationales.

Figure 3 : Investissements chinois à l'étranger, 1982 – 2006
(millions US\$)



Source : MOFCOM, UNCTAD

Figure 4 : Investissements directs indiens à l'étranger, 1980 - 2007
(millions US\$)



Source : UNCTAD, Pradhan (2008)

Rattrapage progressif des investisseurs indiens

Comme cela a été rappelé plus haut, en termes de stocks, les investissements directs indiens à l'étranger sont bien moins

importants que les IDE chinois. De même, sur la période 1990-2000, les flux sortants chinois s'élèvent à 2,2 milliards de dollars (Md\$) par an en moyenne, contre 0,1 milliard pour l'Inde. Le décalage est alors comparable à celui observé pour les IDE entrants.

Au fil du temps, les investissements indiens s'accroissent et l'écart se réduit entre les deux pays. La croissance des stocks d'investissements directs indiens à l'étranger est parmi les plus élevées au monde sur la période 1990-2006. Au cours de la période la plus récente 2004-2007, le taux de croissance de ces investissements a atteint 98 %, contre « seulement » 74 % pour les investissements directs chinois, mais il est vrai à partir d'une base plus élevée pour ces derniers¹² (Pradhan 2009).

En 2007, les IDE sortants sont seulement 1,6 fois plus importants pour la Chine que pour l'Inde, alors que les IDE entrants sont 3,6 fois plus importants¹³. À cette date, les investissements indiens représentaient 5,4 % du total des investissements des PED contre 8,9 % pour les IDE chinois. Avec 13,5 Md\$ l'Inde est devancée par la Chine (22,5 Md\$). En revanche, en pourcentage du PIB, les investissements directs indiens atteignent 1,1 % contre 0,7 % pour la Chine (WDI 2008), de même en pourcentage de la formation brute de capital fixe, avec 3,5 % l'Inde devance la Chine (1,6 %) (WIR 2008).

Des investissements géographiquement diversifiés

Toutes les régions du monde sont concernées par ces flux d'investissements, dans des mesures toutefois différentes. Dans les deux cas, les Îles Vierges britanniques sont en bonne place dans les destinations des investissements (2^e place pour les investissements chinois et 3^e pour les Indiens en 2007), ce qui suggère que les investisseurs cherchent à tirer profit du cadre juridique de ces paradis fiscaux pour leurs IDE.

... plus nettement orientés vers les pays industrialisés dans le cas de l'Inde

Les entreprises indiennes investissent à l'étranger depuis les années 1970 ; toutefois, jusque dans les années 1990, ces investissements à l'étranger étaient majoritairement destinés à des économies en développement dans le cadre d'une stratégie de développement des relations Sud-Sud. Les réglementations relativement restrictives en matière d'investissement à l'étranger expliquent en grande partie ce biais géographique (Pradhan 2008).

Depuis les années 1990, les autorités indiennes ont adopté une approche plus favorable au développement du secteur privé et

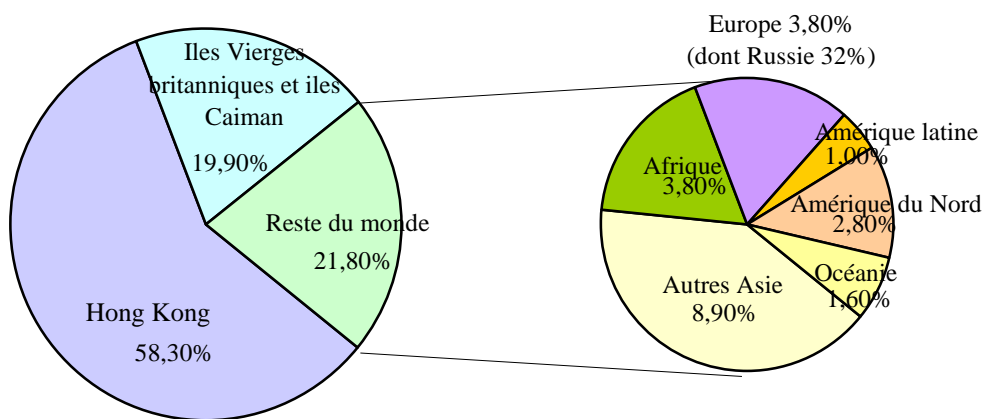
¹² Depuis l'explosion de la crise financière mondiale, le rythme a en revanche nettement ralenti pour les investissements indiens mais pas pour les investissements chinois.

¹³ En 2004, les écarts étaient de plus 2,5 pour les premiers et de 10 pour les derniers.

les investissements indiens sont désormais plutôt orientés vers les économies industrialisées et plus étroitement liés à la réussite des entreprises exportatrices indiennes (World Bank 2008). Sur la période 2000-2007, 64 % des IDE indiens étaient destinés à des économies industrialisées (Union européenne en tête). La majeure partie de ces nouveaux investissements indiens est concentrée dans des activités jugées « intensives en connaissance » (*knowledge-intensive*), comme le secteur pharmaceutique ou l'industrie des logiciels.

Les investissements indiens sont aujourd'hui nettement orientés vers les États-Unis, ou encore la Grande-Bretagne¹⁴. Il s'agit là d'une différence majeure avec les investissements chinois, qui sont prioritairement destinés au reste de l'Asie (voir graphique).

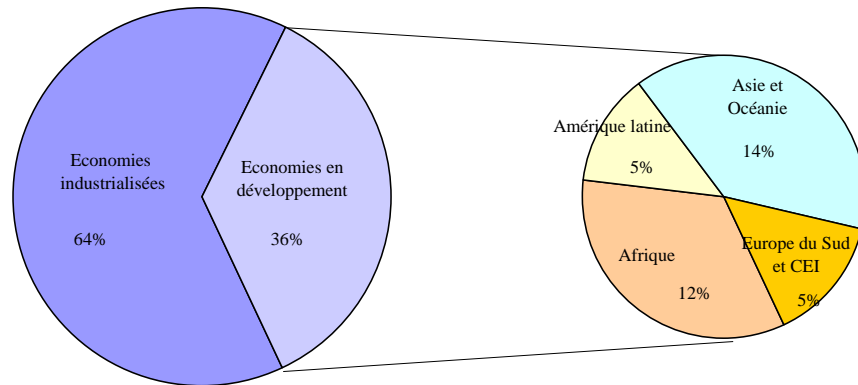
Figure 5. Répartition du stock d'IDE chinois dans le monde en 2007



Source. 2007 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment

¹⁴ Les Indiens occuperaient la 7^e place parmi les investisseurs étrangers au Royaume Uni en 2004 (calcul sur la base du nombre d'emplois et du nombre de projets).

Figure 6. Répartition des flux d'IDE indiens dans le monde, 2000 - 07



Source. Pradhan (2008)

... et vers l'Asie dans le cas de la Chine

L'évolution géographique des investissements directs chinois a été exactement inverse de celle des investissements indiens. La concentration était très forte en Amérique du Nord et en Océanie dans les années 1980, ces deux régions totalisant près de 80 % des sorties totales d'investissement chinois. Il s'agissait toutefois de flux d'ampleur modeste, qui étaient prioritairement destinés à l'exploitation de ressources naturelles (minerais, pétrole) en Australie et au Canada.

La vague récente a marqué un tournant dans l'orientation géographique des investisseurs. Les investissements chinois sont désormais fortement concentrés vers Hong Kong et les paradis fiscaux des Caraïbes (Îles Caïman et Îles Vierges britanniques). Les investissements destinés au reste du monde (environ 22 % du total) se répartissent de manière à peu près égale entre d'une part la région Asie Pacifique (Asie émergente et développée, et Océanie¹⁵) et d'autre part un ensemble composé en parts égales de l'Afrique, l'Europe et les Amériques.

¹⁵ Les principaux pays de destination en Asie sont Singapour, Corée du Sud, Pakistan, Macau, Indonésie, Kazakhstan, Mongolie, Japon.

À l'inverse du cas indien, la part des économies industrialisées comme destination des investissements chinois à l'étranger, certes en hausse, demeure marginale.

L'Afrique, en queue de peloton des destinations

Dans les deux cas, l'Afrique apparaît comme une destination marginale, et l'Afrique du Nord encore plus. En 2007, l'Afrique recueille un peu moins de 4 % des stocks d'IDE chinois dans le monde. La situation apparaît un peu plus favorable du côté des investisseurs indiens, puisque l'Afrique totalise 12 % des flux d'IDE sur la période 2000/07. En montants absolus toutefois, les volumes ne diffèrent guère : l'Inde a investi 2 968 millions de dollars (m\$) en Afrique au cours de la période concernée, contre 2 878 m\$ pour les investisseurs chinois depuis 2003 (Pradhan 2008, MOFCOM 2008).

De même, du point de vue du continent africain, l'investissement chinois apparaît marginal puisqu'il représente, avec 2,6 milliards de dollars, moins de 1 % du stock total d'IDE sur l'ensemble du continent (selon l'OCDE 2009¹⁶). En termes de flux, la part de la Chine s'élève à 1,2 % sur la période 2003-07.

Par ailleurs, aucun des cinq pays d'Afrique du Nord retenus dans cette étude ne figure dans les vingt principales destinations des IDE chinois ou indiens.

Orientation sectorielle

Domination du secteur tertiaire pour les investisseurs chinois...

Les investissements chinois sont concentrés vers le secteur primaire (14 % du stock en 2007) et le secteur tertiaire (78 %)¹⁷. Le secteur manufacturier en revanche est resté marginal (8 %).

Cette concentration sectorielle reflète à nouveau les motivations des investisseurs, qui se répartissent entre la recherche de ressources naturelles destinées à alimenter la forte croissance de l'économie, et le soutien au développement des exportations chinoises (à travers les services financiers, de transport ou encore de commerce).

... et répartition plus diversifiée pour les investisseurs indiens

Dans le cas de l'Inde, alors que la première phase d'expansion des IDE était marquée par la domination du secteur manufacturier, la deuxième période (1990-2000) se caractérise par une polarisation assez forte sur le secteur des services (environ 60 %). Cette évolution est cohérente avec l'évolution de la répartition géographique des investissements indiens, de plus en plus orientés vers les

¹⁶ Voir <http://www.paperblog.fr/1822728/chinese-investments-in-africa-account-for-less-than-1-of-total-fdi-says-oecd/>

¹⁷ À noter, la prédominance du secteur des services pour les investissements chinois à destination de l'Europe.

économies industrialisées au détriment des économies en développement. Au cours de la période la plus récente (depuis le début des années 2000), la répartition s'est rééquilibrée entre les secteurs manufacturier et des services.

En outre, l'Inde se démarque de la Chine dans la mesure où elle possède un avantage comparatif dans des activités de niveau technologique élevé et intensives en qualifications. La structure industrielle des deux économies exerce à l'évidence une influence importante sur la forme et les modalités des IDE, de même que sur leur orientation. La domination des activités de qualification intermédiaire explique pour partie le biais des IDE indiens en faveur d'activités intensives en qualification (capital humain) et non pas intensives en main-d'œuvre bon marché comme dans le cas des IDE chinois (Hansen 2008).

Des motivations en partie convergentes

Comme dans le cas des IDE en provenance des pays industrialisés, les moteurs des IDE du Sud sont extrêmement variés et dépendent à la fois du pays de destination et du secteur.

Les flux d'IDE peuvent être influencés par deux grandes catégories de facteurs, dits « pull factors » et « push factors ». La première catégorie regroupe des caractéristiques propres au pays de destination alors que les seconds relèvent du pays d'origine. Les premiers portent notamment sur l'environnement local, qui affecte nécessairement l'attractivité du marché étranger ; ils touchent à la taille et la nature du marché, au niveau de coût de la main-d'œuvre, mais aussi au niveau de la protection en vigueur dans le pays de destination, à la présence de ressources naturelles, ou encore à la détention de ressources stratégiques. Les seconds facteurs portent sur le niveau de concurrence sur le marché interne, la présence d'obstacles à l'expansion des entreprises locales, les réglementations en vigueur à l'égard des investissements à l'étranger.

Traditionnellement, les IDE sont classés en différentes catégories, selon qu'ils sont motivés par :

- l'accès au marché local étranger¹⁸,
- l'accès à des ressources naturelles,
- l'accès à de faibles coûts de main-d'œuvre, et donc à plus d'efficacité,
- l'accès à des actifs stratégiques (technologie, réseau de distribution, marques),

¹⁸ Dans cette même logique, l'IDE peut également être destiné à apporter une aide à l'exportation (service après-vente, etc.)

- une stratégie de diversification.

Compte tenu des différences de niveau de développement, a priori les motivations des investisseurs étrangers « du Sud » devraient être assez fondamentalement différentes de celles des investisseurs « du Nord », qui disposent à l'évidence d'avantages compétitifs. C'est pourquoi il semblerait légitime de penser que les entreprises du Sud cherchent avant tout à acquérir des ressources stratégiques. En réalité, nombre d'études suggèrent que les différences ne seraient pas aussi marquées qu'il y paraît de prime abord. Certes les IDE à destination des marchés les plus avancés sont sans doute en partie motivés par l'acquisition de technologie mais la motivation principale reste l'accès au marché, ou la sauvegarde de marchés, comme c'est le cas pour les investissements à destination des PED. Bien entendu, en fonction de la destination, l'objectif de contrôle ou accès aux ressources naturelles peut également entrer en ligne de compte.

Inde

Au cours de la première vague d'expansion des IDE indiens, l'objectif premier était d'encourager les échanges Sud-Sud et de faciliter les exportations de produits indiens (World Bank 2008). Pour la période plus récente, le biais géographique des investissements directs indiens vers les économies industrialisées plutôt que les économies en développement suggère que les motivations des entreprises diffèrent assez fondamentalement de celles des entreprises chinoises.

La recherche d'actifs stratégiques (et notamment de technologie) constitue l'un des objectifs des investissements directs indiens dans les économies industrialisées. Toutefois le niveau de compétitivité atteint par certaines peut également leur permettre d'envisager d'entrer en concurrence directe avec les producteurs locaux et d'accroître de la sorte leurs parts de marché.

La libéralisation progressive du marché indien explique aussi que les entreprises indiennes aient été incitées à délocaliser leurs activités (Singh et Varinder 2009). L'ouverture de l'économie indienne à la concurrence a en effet rendu la stratégie d'investissement à l'étranger incontournable pour une entreprise cherchant à assurer sa survie et le maintien de sa compétitivité. Pour certaines entreprises indiennes, il s'agit donc de conforter le niveau de compétitivité existant à travers une stratégie d'internationalisation, et non pas d'acquérir de la compétitivité¹⁹.

Chine

Dans le cas des entreprises chinoises, les motivations apparaissent plus « classiques » : en investissant dans les économies asiatiques voisines (en Asie du Sud-Est en particulier) les entreprises chinoises

¹⁹ Voir Ramamurti (2008) sur le développement d'avantages compétitifs des entreprises indiennes.

cherchent à l'évidence avant tout à s'imposer sur le marché local et à exploiter les complémentarités existant entre les différentes économies (Nicolas et Thomsen 2008).

Une autre motivation majeure des investisseurs chinois est la recherche de nouveaux marchés ou la sauvegarde des marchés existants. Ces motivations sont évidemment fréquentes pour les investissements réalisés dans le secteur manufacturier. De tels investissements constituent en outre parfois des réponses aux tendances protectionnistes qui se développent dans les pays d'accueil. Par exemple, l'implantation du groupe Haier sur le territoire américain ou européen avait clairement pour objectif de contourner d'éventuelles restrictions ou sanctions.

Les motivations diffèrent bien entendu en fonction des pays de destination. Les études existantes suggèrent que les IDE destinés aux PED sont motivés tant par la recherche de ressources naturelles que par celle du marché local, alors que les IDE chinois dans les pays de l'OCDE sont orientés tant vers la recherche d'actifs stratégiques que vers l'accès au marché local. À cet égard, il convient de souligner qu'en dépit de nombreuses affirmations, les objectifs des entreprises chinoises ne diffèrent pas fondamentalement de ceux des autres entreprises multinationales ou cherchant à s'internationaliser. L'objectif principal reste l'accès au marché, devant la recherche de technologie en particulier.

Globalement, les différences observées dans les orientations sectorielle et géographique des IDE chinois et indiens reflètent des différences dans les motivations des investisseurs. Les IDE indiens semblent obéir à une véritable stratégie d'internationalisation, alors que les IDE chinois correspondent plutôt à une ouverture stratégique (l'accès à des ressources naturelles notamment est beaucoup plus important dans le cas de la Chine).

Dans le cas des investissements à destination de l'Afrique, la motivation principale des entreprises tant chinoises qu'indiennes est la prise de contrôle de ressources naturelles, en particulier énergétiques telles que le pétrole²⁰. Cet objectif est primordial dans la mesure où le maintien d'une forte croissance nécessite l'utilisation d'importantes ressources naturelles (pétrole et différents minerais).

Le rôle différencié des politiques publiques

Dans les deux cas, la libéralisation des investissements directs à l'étranger explique en bonne partie l'essor des investissements (voir Nicolas et Thomsen 2008 et Pradhan 2008). Dans cette mesure, l'État a joué un rôle primordial en permettant et soutenant

²⁰ De ce point de vue, les deux pays ont adopté une stratégie similaire qui reflète a priori une approche « stratégique » de la sécurité énergétique, plutôt qu'une approche « de marché ». Voir Godement, Nicolas, Yakushiji (2004) pour plus de détails sur cette notion.

l'expansion des entreprises chinoises et indiennes à l'étranger. Toutefois, la politique indienne est incomparablement moins volontariste et interventionniste que la politique chinoise et le lien entre motivations économiques et politiques est sans doute plus étroit dans le deuxième cas que dans le premier. Dans le cas de l'Inde, la libéralisation des investissements signifie simplement la levée de certaines restrictions sans que soient prises en plus des mesures d'encouragement actif des investissements (octroi de crédits préférentiels, par exemple). Ainsi, les autorités indiennes n'ont jamais cherché à transformer des entreprises publiques en « champions nationaux ».

La politique indienne a connu deux grandes phases : avant 1990 et après 1990. Au cours de la première phase l'investissement direct à l'étranger n'était possible que sous forme de prise de participation minoritaire ou d'exportations de biens d'équipement. La libéralisation des conditions de l'IDE intervient en 1992 dans le cadre de la réforme économique d'ensemble. Un mécanisme d'approbation automatique des investissements à l'étranger est alors mis en place mais une limite demeure sur les montants investis. Cette contrainte sera progressivement assouplie et une procédure rapide mise en place. La reconnaissance du rôle de l'IDE dans le développement de la compétitivité de l'économie s'est également accompagnée de la création, au sein de l'Export-Import Bank of India, d'une facilité de financement pour les entreprises indiennes désireuses d'investir à l'étranger. Dans la même logique, l'Inde a également conclu des accords bilatéraux de promotion des investissements ainsi que des accords de non double imposition avec plus de 63 pays.

De la même manière, la Chine est passée d'une stratégie de quasi-interdiction des investissements directs à l'étranger à une stratégie de promotion franchement résolue à partir du début des années 2000. À la fin des années 1990 les autorités chinoises lancent une politique d'internationalisation par l'investissement direct à l'étranger (« *Go global* » *policy*), qui lève toute une série de contraintes administratives qui pesaient jusque-là sur les entreprises chinoises. Contrairement à ce qui est souvent avancé, cette politique consiste plus en une simplification des procédures qu'en incitations réelles à investir à l'étranger (Nicolas et Thomsen 2008). Bien entendu au fur et à mesure que ces contraintes ont été levées, les entreprises chinoises ont pu poursuivre leurs stratégies propres axées sur des objectifs commerciaux.

Dans le cas de la Chine il est toujours tentant de surestimer l'importance du rôle de l'État. En réalité, la politique d'encouragement ne signifie pas nécessairement que l'expansion des investissements ait été entièrement le fait des pouvoirs publics. Au fur et à mesure que les entreprises chinoises gagnaient en compétitivité grâce à leur ouverture à l'exportation, leur intérêt à poursuivre leur internationalisation par le biais de l'investissement direct à l'étranger s'est accru, d'où une convergence entre les intérêts strictement économiques et des considérations plus « stratégiques » défendues par le

Gouvernement désireux de créer des « champions nationaux ». Les projets visant à assurer l'accès à des ressources naturelles ont reçu un appui plus conséquent de la part des pouvoirs publics.

La présence chinoise et indienne en Afrique du Nord

Une caractéristique récente des échanges internationaux est la montée en puissance des échanges dits « Sud-Sud », que ce soit en matière de commerce ou d'IDE (CNUCED 2005). Pour ce qui est des grandes économies émergentes comme la Chine et l'Inde, elles ont en outre une tendance « naturelle » à se déployer vers les économies en développement, où les similitudes de niveau de vie leur confèrent un certain avantage compétitif par rapport aux entreprises des pays industrialisés, même en l'absence d'avantages technologiques.

Les intérêts de la Chine et de l'Inde pour l'ensemble du continent africain sont avérés et, surtout pour la Chine, ont été abondamment commentés. Dans les analyses, l'accent est généralement mis sur la présence chinoise et indienne en Afrique subsaharienne pour des raisons énergétiques et stratégiques.

En Afrique du Nord, les motivations de la présence chinoise et indienne diffèrent vraisemblablement de celles observées en Afrique subsaharienne, l'importance des ressources pétrolières et minières y est moindre, en revanche la proximité du marché européen, mais aussi des marchés africain et moyen-oriental, constitue un important facteur d'attractivité, de même que l'existence de marchés locaux conséquents, du fait de niveaux de vie nettement supérieurs à ceux des pays d'Afrique subsaharienne.

Des partenaires commerciaux de plus en plus importants

Des échanges commerciaux dynamiques...

Outre comme source d'approvisionnement en matières premières, le continent africain est perçu par les entreprises tant chinoises qu'indiennes comme un marché à l'exportation intéressant. À cet égard, l'Afrique du Nord apparaît plus attrayante que le reste du continent en raison de son niveau de vie supérieur. Les exportations s'y développent notamment dans les biens de consommation comme le textile, les appareils électroménagers, mais aussi certains produits alimentaires. Les échanges entre l'Afrique du Nord d'une part et l'Inde et la Chine d'autre part sont en forte hausse depuis le début

des années 2000, mais les volumes d'échanges sont beaucoup plus importants avec la Chine²¹ qu'avec l'Inde (voir figures 1 à 5 en annexe).

Globalement, les échanges commerciaux entre la Chine et l'Afrique du Nord ont considérablement augmenté depuis le démarrage de la politique d'ouverture chinoise, et notamment depuis l'intégration de cette dernière à l'OMC en 2001. Les exportations chinoises à destination de chacun des cinq pays d'Afrique du Nord étudiés suivent la même dynamique avec une forte accélération à compter de 2003. En 2007 ces exportations avaient atteint un total d'environ 13 Md\$²². La tendance est donc spectaculaire mais récente. L'Égypte est le principal marché d'exportation pour la Chine, devant l'Algérie et le Maroc.

Les exportations indiennes vers l'Afrique du Nord s'inscrivent également en nette hausse sur la même période mais dans des proportions nettement inférieures. Elles atteignent au total à peine plus de 2 Md\$ en 2007.

Du côté des importations, les situations varient plus fortement d'un pays à l'autre. Depuis 2005 les importations chinoises sont en forte progression en provenance de l'Algérie, de la Libye et dans une moindre mesure du Maroc. Cette évolution apparaît liée aux spécialisations respectives de ces trois pays dans l'exportation de pétrole et autres ressources minières. En termes de dynamique, c'est l'Algérie qui semble avoir été le mieux à même de tirer profit de la forte croissance chinoise en parvenant à accroître ses exportations vers la Chine de plus de 400 % au cours des dernières années, alors qu'elle était déjà un partenaire important. Les exportations tunisiennes à destination de la Chine ne semblent en revanche pas parvenir à décoller. Dans le cas de l'Égypte, la faiblesse des importations chinoises peut surprendre. Cette situation tient au fait que ces importations portent avant tout sur des produits non transformés (coton brut, marbre et granit, pétrole brut, polyéthylène liquide, fruits).

Les importations indiennes en provenance d'Égypte ont connu un très fort essor depuis le début des années 2000, passant de 195 millions à plus de 1 900 millions de dollars en l'espace d'à peine cinq ans. L'Inde est traditionnellement, pour des raisons historiques et politiques²³, un partenaire commercial important pour l'Égypte, et

²¹ Généralement trois types de motivations sont avancés pour expliquer le commerce chinois avec l'Afrique : la recherche de ressources énergétiques, la recherche de nouveaux marchés et l'influence diplomatique.

²² Les cinq pays d'Afrique du Nord figurent parmi les principaux partenaires commerciaux africains de la Chine, derrière toutefois l'Angola, l'Afrique du Sud, le Soudan et le Nigéria (MOFCOM).

²³ Les deux pays entretiennent des relations privilégiées depuis le milieu des années 1950 et la montée en puissance du mouvement afro-asiatique (consacrée par la

inversement. L'Égypte demeure le premier partenaire commercial de l'Inde en Afrique du Nord avec 40 % du commerce bilatéral de l'Inde avec la région²⁴. Les importations indiennes en provenance du Maroc et de la Tunisie ont certes aussi accéléré de manière sensible au cours des dernières années, mais cette dynamique ne doit pas occulter le fait que les volumes demeurent très faibles (250 millions de dollars environ pour les deux économies).

...mais dont le niveau demeure relativement modeste

Le dynamisme des échanges décrit plus haut a permis à la Chine d'émerger comme un partenaire désormais incontournable pour les cinq économies nord-africaines. L'Inde en revanche est nettement en retrait (voir tableau 1 en annexe).

La Chine est désormais le 2^e partenaire commercial du Maroc (derrière l'Union européenne²⁵), le 3^e partenaire de l'Égypte et de la Libye (dans les deux cas derrière l'Union Européenne et les États-Unis), le 4^e partenaire de l'Algérie et le 5^e partenaire de la Tunisie. Ces positions flatteuses ne doivent néanmoins pas tromper ; l'écart entre l'Union européenne et la Chine est considérable et la Chine détient au mieux 7 % des échanges, comme dans le cas de l'Égypte²⁶.

Ce rôle important tient avant tout au fait que la Chine figure parmi les principaux fournisseurs d'importations de ces économies. Elle ne constitue en revanche que rarement un marché d'exportation de premier plan, sauf dans le cas de la Libye, du Maroc et dans une moindre mesure de l'Égypte.

Pour sa part, l'Inde est le 4^e partenaire commercial de l'Égypte²⁷. Elle figure en revanche rarement parmi les 10 principaux partenaires commerciaux des quatre autres économies nord-africaines, sauf dans le cas du Maroc (elle pointe à la huitième place). Contrairement à la Chine, l'Inde n'apparaît pas comme une source importante d'importations pour les économies en question. Elle occupe au mieux la 9^e place dans le cas de l'Égypte dont elle fournit toutefois à peine plus de 2 % des importations (contre près de 10 % pour la Chine qui occupe la 3^e position). L'Inde ne constitue un marché d'exportation important que pour l'Égypte et le Maroc ; dans ce dernier cas elle occupe la 2^e place, derrière l'Union européenne, mais avec seulement 4,2 % des exportations totales.

conférence de Bandung de 1955), puis celui des non-alignés (avec la déclaration de Brioni en 1956).

²⁴ Les exportations égyptiennes vers l'Inde se concentrent sur le pétrole brut et les produits pétroliers. Les exportations égyptiennes atteignaient 1,9 milliard de dollars en 2007 contre à peine 300 millions hors pétrole.

²⁵ Mais aussi toujours derrière la France.

²⁶ Les gains de parts de marché par la Chine sont apparemment plus conséquents en Afrique subsaharienne, où, selon *The Economist*, la Chine aurait remplacé la France pour devenir le plus grand partenaire commercial.

²⁷ Elle n'en est que le 12^e si les échanges de pétrole et produits pétroliers ne sont pas pris en compte.

Globalement, les deux grandes économies émergentes asiatiques restent des partenaires commerciaux relativement modestes pour les pays nord-africains. Les partenaires traditionnels que sont les économies européennes continuent de dominer les échanges avec le Maghreb. La situation est quelque peu différente pour l'Égypte²⁸, puisque l'Inde apparaît désormais pour elle comme un partenaire de premier plan et le premier marché d'exportation.

De la même manière, du point de vue de la Chine et de l'Inde, les cinq économies couvertes par l'étude sont des partenaires commerciaux globalement négligeables, même si sur le continent africain ils figurent parmi les plus importants. Depuis 2006 l'Égypte, l'Algérie, la Libye et le Maroc figurent parmi les 10 principaux partenaires commerciaux africains de la Chine²⁹. En 2008, l'Égypte pointait à la 5^e place (4^e les années précédentes), la Libye à la 7^e, l'Algérie à la 8^e et le Maroc à la 9^e selon le Mofcom. L'Angola, l'Afrique du Sud, le Nigéria sont toutefois des partenaires autrement plus importants.

Dans le sens des exportations à destination de la Chine, la Libye et dans une moindre mesure l'Algérie (toutes deux exportatrices de pétrole et gaz) parviennent à tirer leur épingle du jeu et figurent également parmi les 10 principaux exportateurs africains vers la Chine (à la 5^e et la 10^e place, respectivement ; le Maroc figurait en 10^e position en 2006 avant de disparaître du top 10). L'Égypte, l'Algérie, le Maroc et la Libye figurent en outre parmi les dix principales destinations africaines des exportations chinoises.

L'Égypte et l'Algérie comptent également parmi les principaux partenaires commerciaux africains de l'Inde (avec respectivement, 12 % et 4 % du commerce total entre les deux régions), mais ils sont loin derrière les principaux partenaires africains que sont le Nigéria (40 %) et l'Afrique du Sud (19 %).

Des échanges généralement déséquilibrés au profit de la Chine, mais pas de l'Inde

Chine

La Libye est le seul pays du groupe à être parvenu, pour des raisons évidentes qui tiennent à la force de son secteur pétrolier, à accroître de manière substantielle ses exportations à destination de la Chine. L'Algérie a également enregistré une hausse forte de ses exportations, mais dans des proportions moindres. Parallèlement, la hausse des importations libyennes en provenance de Chine a été plus modeste, la Libye parvenant ainsi à accumuler un excédent. Ce n'est en revanche pas le cas de l'Algérie dont le déficit commercial avec la Chine n'a cessé de se creuser au cours des dernières années.

²⁸ La part des pays de l'UE dans le commerce de l'Égypte n'est que de 34 %.

²⁹ Ces dix pays totalisent près de 80 % des échanges commerciaux chinois avec l'Afrique (voir <http://www.dfid.gov.uk/pubs/files/china-africa-trade.pdf>.)

Dans les trois autres cas (Maroc, Tunisie, Égypte), la hausse des importations en provenance de Chine a été spectaculaire, sans évolution parallèle des exportations, débouchant sur un déficit commercial béant. La Chine génère par exemple le 2^e plus gros déficit commercial pour la Tunisie.

Ces déséquilibres commerciaux chroniques ont sans nul doute alimenté les réactions négatives face à une « invasion » de produits chinois.

Inde

La situation de l'Inde se démarque à nouveau nettement de celle de la Chine. De manière intéressante, le Maroc a nettement accru ses exportations vers l'Inde, de manière à maintenir un excédent ; à l'inverse la Tunisie a vu ses flux commerciaux avec l'Inde s'équilibrer alors qu'ils étaient jusque-là excédentaires. L'Algérie et la Libye ont enregistré une hausse de leurs importations sans modification de leurs exportations, et donc un creusement de leur déficit bilatéral avec l'Inde. Enfin, l'Égypte enregistre un excédent à l'égard de l'Inde depuis 2006.

Structure des échanges

Dans les flux commerciaux chinois et indiens, l'Afrique du Nord apparaît comme une source de matières premières, mais aussi comme un marché.

Vers l'Inde, l'Égypte exporte du pétrole brut et des produits pétroliers, mais aussi du coton, du gaz naturel, du marbre, du cuir, du cumin, des produits chimiques, des engrais et des minerais. L'Inde exporte pour sa part de la viande, des machines et équipements, des équipements de transport, des produits textiles, des articles en métal, des vaccins, des médicaments, des articles en plastique, du thé ou encore du tabac.

À destination de la Chine, l'Égypte exporte du marbre, du coton brut, du pétrole brut, du polyéthylène liquide, du plastique et des fruits. En échange, elle importe des produits animaux, des produits textiles, des machines et équipements, des articles en métal, des jouets, et des chaussures.

Dans le cas du Maroc, les produits textiles arrivent en tête des biens chinois importés en 2006, devant les fils industriels et les câbles, les chaussures, le thé vert, les équipements télécoms et les téléviseurs. Les exportations marocaines vers la Chine et vers l'Inde sont largement dominées par les phosphates³⁰, mais elles portent également sur les produits électroniques et électriques, les poissons congelés, le cobalt, les produits textiles et le cuir.

³⁰ À l'instar de l'Inde, la Chine achète de grosses quantités de phosphate destiné à son secteur agricole. Le groupe Sinochem Corporation et l'OCP ont conclu un accord commercial en vertu duquel la Chine achètera 800 000 tonnes d'engrais phosphatés pour la période 2007-2011.

L'importance des exportations chinoises vers l'Algérie tient en grande partie au programme d'investissement public de cette dernière. Les exportations sont en effet largement dominées par des matériaux de construction, du matériel de chantier, et des véhicules de transport de marchandises.

De manière peut-être surprenante, la structure des échanges bilatéraux entre la Chine et l'Inde d'une part et les cinq pays d'Afrique du Nord étudiés d'autre part ne reflète pas une stratégie de coopération Sud-Sud mais correspond plutôt à une structure commerciale caractéristique des échanges entre pays industrialisés et pays en développement. La Chine, et dans une moindre mesure l'Inde, a en effet tendance à exporter des produits manufacturés (en particulier électroniques et textile-habillement) et à importer des matières premières non transformées. De ce point de vue, l'Égypte semble être un peu mieux placée que les pays du Maghreb, dans la mesure où elle dispose d'une palette de produits d'exportation beaucoup plus diversifiée.

Les IDE chinois et indiens en Afrique du Nord

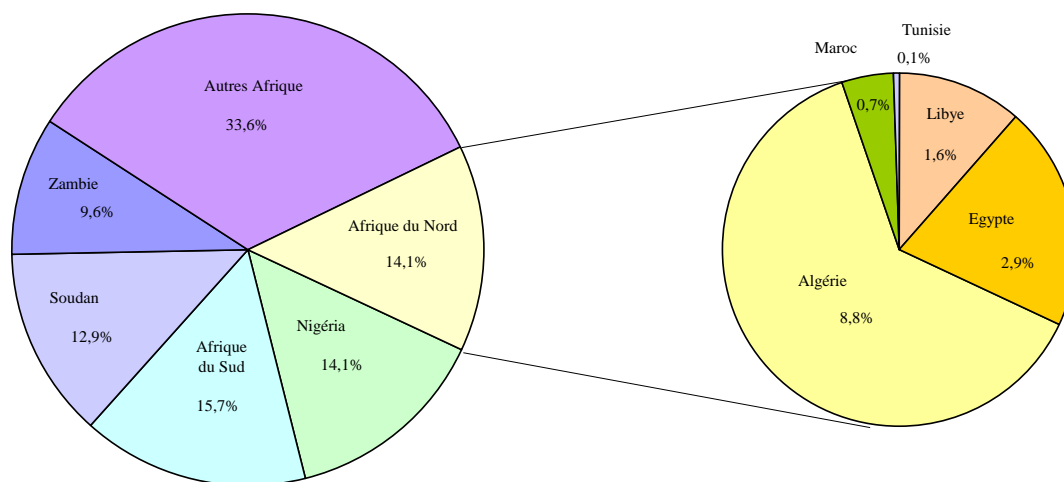
Panorama d'ensemble : approche macroéconomique

L'impression générale qui ressort de l'examen rapide des échanges commerciaux est confirmée par l'évolution des IDE chinois et indiens en Afrique du Nord. En dépit, d'une expansion marquée de ces IDE au cours de la période récente, l'Afrique du Nord ne semble constituer une priorité ni pour les investisseurs chinois ni pour les indiens. Parallèlement, ces investissements ne pèsent pas non plus très lourd du point de vue des pays d'accueil. Dans ces conditions, les récits et les craintes sur la montée en puissance des multinationales chinoises et indiennes dans la région paraissent largement exagérés, tout au moins pour l'instant.

L'Afrique du Nord, une destination marginale pour les investisseurs chinois et indiens

La part de l'Afrique est relativement faible dans l'ensemble des investissements directs chinois à l'étranger (moins de 4 % du total, ce qui est tout de même légèrement supérieur à la part de l'Europe et à celles combinées de l'Amérique du Nord et de l'Amérique latine (hors Îles Caïman et Îles Vierges britanniques). La part de l'Afrique du Nord est marginale (14 % de l'ensemble des IDE chinois vers l'Afrique), à égalité avec le seul Nigéria, et derrière l'Afrique du Sud.

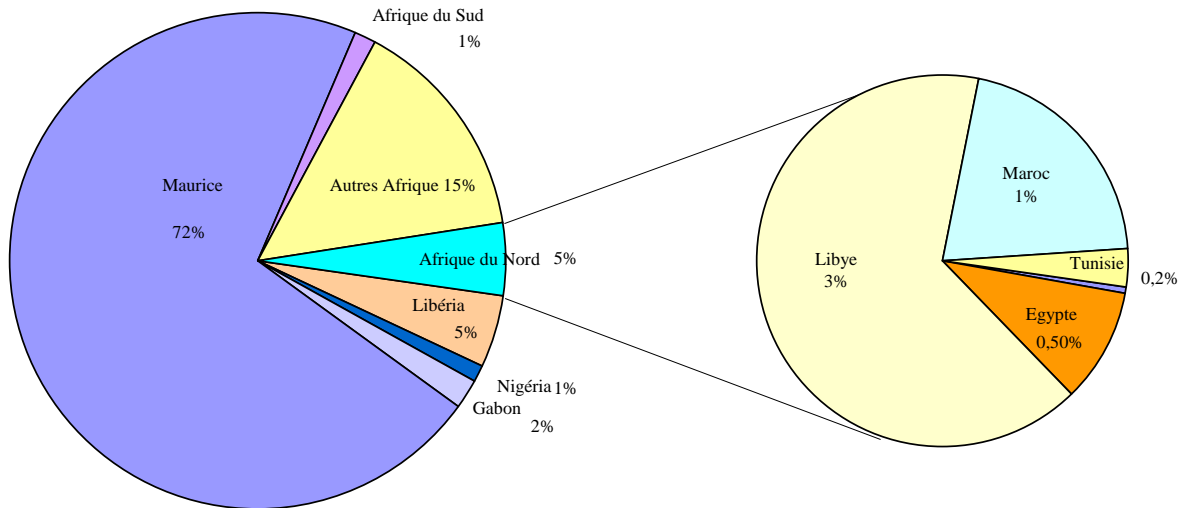
Figure 7. Répartition du stock d'IDE chinois en Afrique en 2007



Source : 2007 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment

De la même manière, l'Afrique n'apparaît pas comme une destination prioritaire pour les investisseurs indiens, même si la part recueillie par la région est tout de même de 12 % du total des flux depuis le début de ce siècle. La part de l'Afrique du Nord dans le total des IDE indiens en Afrique est, comme dans le cas de la Chine, extrêmement marginale (5 % de l'ensemble des IDE indiens vers l'Afrique). Aucun des cinq pays couverts par cette étude ne figure parmi les 10 principales destinations des investissements directs indiens à l'étranger, selon la Reserve Bank of India.

Figure 8. Répartition des flux d'IDE indiens en Afrique, 1990 - 2007



Source : Pradhan (2008)

*Les investisseurs chinois et indiens,
loin derrière les investisseurs européens*

Du point de vue des pays d'accueil, la présence tant chinoise qu'indienne est également marginale.

À titre indicatif, en 2007, les IDE chinois ne constituaient pas plus de 3 % du stock total des IDE entrants au Maroc (Lafargue 2008) par exemple³¹. Parmi les investisseurs européens, la France se taille généralement la part du lion au Maroc et en Algérie. Dans ce dernier cas, les investisseurs des pays du Golfe se partagent les premières places avec les Européens. Les Asiatiques arrivent en troisième position, mais loin derrière. L'Inde n'est d'ailleurs même pas mentionnée dans les tableaux de l'Agence Nationale algérienne de Développement de l'Investissement (ANDI). En Tunisie, outre la

³¹ Ni la Chine ni l'Inde ne figurent parmi les principaux investisseurs étrangers au Maroc. Les Européens (France en tête) occupent les premières places (avec près de 75 % des flux totaux), même si la part des investisseurs du Golfe est en hausse depuis quelques années.

France, l'Italie, l'Allemagne et la Belgique constituent des sources importantes d'investissement ; les investisseurs asiatiques sont très loin derrière³².

En Égypte les flux d'IDE chinois ne constituaient pas plus de 0,01 % du total des flux entrants en 2007 et la Chine se classait au 23^e rang des investisseurs étrangers, selon les données de l'Agence égyptienne sur l'investissement (General Authority for Investment and Free Zones). L'Inde se classait pour sa part au 35^e rang. Les investisseurs du Golfe (Arabie Saoudite en particulier, mais aussi les EAU et Kuwait) occupent les premières places et devancent les Européens (Royaume Uni et France) et les États-Unis³³.

En résumé, dans les économies du Maghreb les principaux investisseurs sont les pays européens et, dans une moindre mesure, les pays du Golfe. Les États-Unis complètent le trio de tête des investisseurs en Égypte. La faiblesse des investissements chinois et indiens tient à des facteurs tant historiques que géographiques : d'une part, les liens traditionnellement étroits entretenus par les pays d'Afrique du Nord avec certains pays européens comme la France et l'Espagne, et d'autre part la puissance financière des monarchies du Golfe. La présence (et l'influence) des deux grandes économies émergentes d'Asie apparaît donc bridée d'entrée en Afrique du Nord. De manière assez intéressante, les deux autres grandes économies asiatiques que sont le Japon et la Corée du Sud ne figurent pas non plus comme des investisseurs de premier plan en Afrique du Nord.

Répartition géographique : des préférences différentes

En dehors du secteur énergétique, l'essentiel des IDE chinois et indiens est concentré sur trois pays de l'Afrique du Nord, à savoir l'Égypte, le Maroc et l'Algérie (World Bank 2008). L'importance relative des différents pays nord-africains varie cependant entre la Chine et l'Inde.

Pour les investisseurs chinois, l'Égypte apparaît comme la première destination dans la région en termes de nombre de projets³⁴. En revanche, l'Algérie apparaît comme première destination en termes de montants investis³⁵, ce qui s'explique probablement par l'importance des investissements chinois dans le secteur énergétique.

³² Selon l'Agence tunisienne pour la promotion de l'investissement FIPA, 6 entreprises chinoises seulement seraient présentes dans le pays, contre 1 212 pour la France par exemple. L'Inde ne figure pas dans la liste des principaux investisseurs.

³³ Données du GAFI (2009).

³⁴ Selon le Ministre de l'investissement égyptien, à la fin octobre 2009, 974 entreprises chinoises investissent et réalisent leurs affaires en Égypte (GAFI 2009).

³⁵ Les investissements chinois dépasseraient 800 millions de dollars en 2009 selon l'Ambassadeur de la RPC en Algérie.

Les relations traditionnellement étroites entre la RPC et l'Algérie constituent un autre élément important d'explication³⁶. Le Maroc, la Libye et la Tunisie³⁷ n'attirent en revanche que très peu d'investissements chinois.

Dans le cas de l'Inde, l'Égypte arrive également en tête en nombre de projets mais c'est la Libye qui apparaît comme la principale destination, en termes de montants investis³⁸. Tout comme précédemment, le poids des investissements indiens dans le secteur pétrolier en Libye explique sans doute ce décalage. Le Maroc figure également en bonne place en termes de montants investis. L'Algérie et la Tunisie en revanche sont des destinations marginales.

Cette polarisation géographique relative s'explique par différents facteurs : la taille de l'Égypte explique qu'elle attire les investissements chinois et indiens. Pour le reste, les considérations politiques dominent les explications, à savoir les relations traditionnellement étroites entre la Chine et l'Algérie d'une part et entre l'Inde et l'Égypte d'autre part.

A priori l'impact de la crise économique actuelle devrait demeurer limité sur les flux d'IDE tant indiens que chinois à destination des pays d'Afrique du Nord. Dans le cas de la Chine, l'importance de l'influence de l'État explique la résilience des flux. Pour ce qui concerne les investissements indiens, bien qu'ils obéissent plus à une logique strictement économique, leur orientation partielle vers le secteur des ressources naturelles explique la résistance relative ; en outre les perspectives de ralentissement de la demande sont sans nul doute moins négatives dans cette partie du monde que dans les grandes économies industrialisées. À cet égard la crise récente pourrait même au contraire exercer un effet dynamisant sur les investissements vers les marchés du Sud.

L'analyse qui précède s'appuie essentiellement sur les chiffres des balances des paiements, or pour se faire une idée plus précise de la réalité des relations entre les partenaires il apparaît nécessaire de s'en remettre à des données microéconomiques, qui peuvent sembler plus « anecdotiques » mais sont aussi plus représentatives.

³⁶ Les premiers contacts entre les deux parties sont antérieurs à l'indépendance de l'Algérie et la RPC a été le premier pays non-arabe à reconnaître l'indépendance de l'Algérie. Ces bonnes relations ne se sont pas démenties et la Chine est par exemple aujourd'hui l'un des principaux soutiens de l'Algérie au Conseil de sécurité de l'ONU sur le dossier du Sahara occidental.

³⁷ Le statut à part de la Tunisie, correspond à une réalité plus générale : l'essor des IDE entrants en Tunisie est a priori nettement moins spectaculaire que dans les autres pays (Siegle 2008).

³⁸ Bien que les deux pays aient créé une commission destinée à la promotion de la coopération économique et industrielle dès 1978, les activités des entreprises indiennes en Libye sont longtemps restées confinées au secteur de la construction. Les investissements indiens dans le secteur pétrolier n'ont débuté qu'en 2002.

Approche microéconomique : répartition sectorielle

Au-delà des chiffres agrégés des balances des paiements, une appréciation précise de la présence des investisseurs chinois et indiens doit se fonder sur des données plus microéconomiques, seules à même de permettre d'identifier les motivations des différents acteurs mais aussi d'examiner la distribution sectorielle des investissements. Dans cette partie, nous nous appuyons sur la base de données compilée par le réseau ANIMA, complétée par nos recherches propres ainsi que par les données des agences nationales de promotion des investissements.

Le secteur pétrolier

Comme cela a été rappelé plus haut, la principale motivation des investisseurs, tant chinois qu'indiens, dans les pays africains est l'accès aux matières premières, pétrole en tête. L'intérêt de la Chine et de l'Inde pour améliorer leur accès aux ressources énergétiques explique la relativement forte concentration des IDE dans des pays africains producteurs de pétrole (Soudan et Nigéria pour les investisseurs chinois, Soudan et Libye pour les investisseurs indiens). Le choix des pays africains comme destination des investissements chinois dans le secteur pétrolier s'explique à la fois par des considérations politiques et par des raisons techniques. Ainsi, la qualité du brut africain (léger et peu soufré) en facilite le traitement dans les installations de raffinage chinoises (Houser et Rosen 2007). Il convient de souligner toutefois qu'une bonne partie du brut extrait par les investisseurs chinois n'est pas revendue sur le marché chinois mais sur le marché international. L'importance des considérations techniques a donc eu tendance à décroître avec le temps.

Pour ces mêmes raisons, les investisseurs chinois et indiens sont également présents dans le secteur pétrolier dans les pays d'Afrique du Nord. Une différence majeure tient à la destination des investissements, qui reflète une sorte de « partage des marchés » entre les deux grands émergents. Les grandes compagnies pétrolières chinoises (CNPC, Sinopec, CNOOC) sont présentes dans le secteur pétrolier en Algérie, en Libye, en Tunisie et au Maroc³⁹. Les Indiens semblent pour leur part privilégier la Libye et l'Égypte. Des accords de partage de production ont par exemple été conclus entre OVL (ONGC Videsh Ltd) et National Oil Corporation of Libya. Hydrocarbon Resources Development Company (HRD) est un autre investisseur indien présent en Libye. Cette importante présence indienne s'explique aisément par la récente amélioration des relations entre les deux États.

Compte tenu des restrictions qui pèsent sur les possibilités d'investissement dans le secteur énergétique dans la région MENA, l'essentiel des investissements des entreprises asiatiques a porté sur le secteur aval (World Bank 2008).

³⁹ Notamment à travers un partenariat entre l'Office national marocain des hydrocarbures et des mines (OHYM) et le groupe pétrolier chinois CNOOC, en vue de la prospection pétrolière dans la zone offshore Ras Tafeinir au nord d'Agadir.

Au-delà du pétrole, les autres ressources naturelles

Au-delà du secteur des hydrocarbures, les investisseurs indiens et chinois sont également présents dans l'exploitation de diverses autres ressources naturelles. C'est le cas de différents groupes miniers chinois (Cecomines, Socom, China Geo Engineering, Shaolin) qui ont obtenu des licences d'exploitation de mines de zinc ou d'or en Algérie.

Les investisseurs indiens sont, quant à eux, présents de longue date dans le secteur des phosphates au Maroc. En 1999, la société Chambal Chemicals & Fertilizers Ltd., qui appartient au groupe Birla, et l'Office Chérifien des Phosphates (OCP) se sont rapprochés pour créer une joint-venture appelée IMACID, pour la production d'acide phosphorique. En 2005, la société Tata Chemicals Limited a rejoint IMACID en tant que partenaire tiers et égal. Les investisseurs chinois sont également présents dans ce secteur et le groupe chinois Sinochem et l'OCP sont engagés dans une joint-venture de fabrication d'acide phosphorique au Maroc.

Enfin, les investisseurs chinois sont également très actifs dans le secteur halieutique marocain. Selon l'ambassadrice de Chine au Maroc, on compterait aujourd'hui plus de 20 joint-ventures sino-marocaines exploitant quelque 77 chalutiers congélateurs, avec environ 2 000 employés marocains⁴⁰.

Des IDE hors ressources naturelles très diversifiés

En dehors de l'exploitation des ressources naturelles, les investissements chinois et indiens apparaissent extrêmement diversifiés sectoriellement. Une partie croissante de ces investissements concerne désormais le secteur manufacturier. Selon la Banque mondiale (2008), la majeure partie de ces investissements porte sur les secteurs des biens non échangés, alors que le secteur manufacturier exportateur ne recueille qu'une quantité négligeable d'investissements. Cette réalité a toutefois toutes les chances d'évoluer, en raison des accords commerciaux préférentiels passés par certains pays nord-africains avec le reste du continent africain, mais aussi l'Union Européenne, voire les États-Unis.

Produits cosmétiques

En Égypte, poursuivant une stratégie d'achat de marque locale, les investisseurs indiens sont présents dans la production et la commercialisation de biens de consommation comme les shampoings et les produits de beauté. C'est le cas par exemple du groupe Marico qui a acquis le leader égyptien du marché des produits de soins capillaires Fiancée ou encore Haircode, une marque égyptienne leader dans les gels et crèmes pour les cheveux. Cherchant également à exploiter le marché local, la société Dabur a ouvert une 2^e usine de produits cosmétiques et Marico une troisième unité de production de produits cosmétiques.

⁴⁰Interview sur le site de l'ambassade de Chine au Maroc : <http://ma.china-embassy.org/fra/xwtd/t617821.htm>

Textiles

Les investisseurs chinois et indiens sont présents dans le secteur textile, notamment en Égypte. Ainsi les implantations d'entreprises chinoises dans la zone industrielle du Nord de Suez sont majoritairement des entreprises textiles. Des usines de textiles non-tissés fonctionnent également dans la Zone de Coopération Économique et Commerciale de Suez et l'implantation de nouvelles usines est prévue dans la nouvelle Zone Économique Spéciale (SEZone du Nord-Ouest du Golfe de Suez).

Le groupe indien Aditya Birla a notamment investi dans une usine de fibre acrylique en Égypte. De nombreuses autres entreprises ont également investi dans le secteur de l'habillement (M&M Apparel, Plaza for clothes, Filo City Apparels, Venus Apparel, Cleopatra Clothes, Star Apparel Egypt).

La Tunisie est une autre destination de prédilection des entreprises textiles chinoises et indiennes même si leur poids est pour l'instant encore marginal, les entreprises françaises et italiennes continuant de dominer très largement.

Appareils électriques et électroniques

De grandes entreprises chinoises du secteur des équipements électriques et électroniques sont présentes dans la région. Ainsi Lenovo a ouvert un bureau au Maroc, Hisense a ouvert une usine de production de téléviseurs en Égypte, Haier a conclu un partenariat avec un opérateur local pour pénétrer le marché égyptien.

La société algérienne Eepad et China Great Wall Computer Shenzhen (CGWC) ont établi une joint-venture qui se chargera de fabriquer en Algérie des cartes mémoires pour les PC portables actuellement assemblés par Eepad. La priorité sera de fabriquer pour le marché local avec des ambitions « d'exporter au niveau régional et international », d'autant que l'entreprise chinoise exporte déjà en Europe, aux États-Unis et vers certains pays arabes.

Produits chimiques

Les investisseurs chinois et indiens sont également fortement présents dans le secteur des produits chimiques. Ainsi une usine de phosphates « clés-en-main » a été vendue par la Chine à l'Égypte (Polyserve and Abu Zaabal Fertilizers and Chemicals) et China National Chemical Engineering Company (CNCEC) a passé un accord avec un investisseur local pour une première unité de production de soude au Sud du Caire.

De son côté, le groupe indien GFCL a construit une usine d'acide phosphorique en Tunisie et Chambal Fertiliser and Chemicals Ltd, qui appartient au groupe indien Birla, a constitué une joint-venture (Zuari Maroc Phosphate) avec le groupe marocain OCP pour la fabrication d'engrais phosphatés. C'est en Égypte que les investissements indiens dans ce secteur sont les plus nombreux : implantation d'une usine plasturgique par le groupe indien Dhunseri, en coopération avec Echem, rachat par Sanmar d'une usine de soude caustique à Port Saïd, implantation d'une usine d'ammoniaque

par Fertilisers et Chem. Travancore en JV avec un partenaire local, implantation d'une usine d'engrais par Zuari-Chambai. IFFCO (Indian Farmers Fertilizer Cooperative) a signé un accord avec Al Nasr Mining Co. pour la création d'une usine d'acide phosphorique en Haute Égypte pour un montant de plus de 350 millions de dollars.

Certaines grandes entreprises indiennes du secteur pharmaceutique sont également présentes dans la région, comme Ranbaxy en Égypte par exemple.

Construction automobile

Le secteur automobile attire de plus en plus les investisseurs chinois et indiens dans la région. Le groupe indien Mahindra & Mahindra a construit une usine en partenariat avec Bavarian Auto Trading Company pour produire en Égypte des véhicules utilitaires et des pick-ups, Ashok Leyland est également présent en Égypte pour y assembler des minibus. De son côté, Tata Motors a établi un bureau au Caire et produit désormais des bus au Maroc suite au récent rachat du producteur espagnol Hispano Carrocera qui possédait une usine à Casablanca.

Les producteurs chinois ne sont cependant pas en reste. Zonda/Yangcheng a ouvert un site d'assemblage en partenariat avec l'algérien Fendi Motors et Sinotruk a passé un accord avec la société marocaine Riad Motors Holding pour l'assemblage de petits utilitaires. De nouveaux projets sont en outre à l'étude ou en cours de concrétisation. À la fin 2008, le constructeur automobile Shaanxi Automobile Group a signé un contrat de partenariat avec l'algérien GM Trade, en vue de créer une usine d'assemblage à Sétif d'ici 2010, et le groupe automobile Beiqi Foton Motor prévoit d'installer une unité d'assemblage de camions en partenariat avec son distributeur local KIV Foton Algérie. En mars 2009, le constructeur chinois Lifan Motors a annoncé qu'il souhaitait implanter d'ici 2010 en Algérie une usine de montage pour servir les marchés locaux et régionaux.

En Égypte, Chery automobile et Shenyang Brilliance ont passé des accords avec Daewoo Égypte et Bavarian Auto group pour l'assemblage et la distribution sur le marché local de certains de leurs modèles. Le même Chery est désormais représenté au Maroc par Bavaria Motors, filiale d'Univers Motors, avec l'objectif d'installer sérieusement et durablement la gamme Chery sur le marché marocain.

La présence des constructeurs automobiles chinois sur les marchés nord-africains passe encore majoritairement par les exportations et leurs investissements restent limités à des bureaux de vente. Du point de vue des performances, si leurs parts de marché s'accroissent sur les segments des utilitaires, leur progression est un peu plus lente sur celui des véhicules particuliers.

Construction mécanique

Plusieurs entreprises chinoises se sont implantées récemment en Égypte notamment pour fabriquer des matériels de prospection pétrolière (El Galala International, Petroleum Egyptian Chinese Company for Drilling Equipments).

Le secteur des services

Dans le secteur des services et équipements de télécommunications, les entreprises chinoises Huawei et ZTE (Zhongxing Telecommunications Equipment) sont extrêmement actives dans la région. Ces deux entreprises sont présentes partout dans le monde, même dans les économies industrialisées, et sont capables de faire jeu égal avec n'importe quel équipementier dans le monde.

ZTE est le plus grand fournisseur chinois de matériels de télécommunications. C'est un groupe de conception, développement, production, distribution et installation d'une gamme d'équipements de télécommunication, ses services allant des systèmes de communication sans fil aux téléphones portables en passant par les logiciels et des services de télécommunication. ZTE est une entreprise particulièrement compétitive, qui a tiré parti de la concurrence très vive qui règne sur le marché domestique chinois. Présente dans les cinq pays d'Afrique du Nord, ZTE a adopté une stratégie particulièrement agressive dans la région, où elle a passé des contrats avec certains opérateurs locaux pour l'amélioration du réseau de téléphonie mobile ou le lancement de réseaux expérimentaux de fibre optique par exemple. Son concurrent Huawei est également présent dans la région. Il a établi son nouveau siège social régional à Alger en 2007 et a notamment passé un contrat pour la mise en place d'un réseau de fibres optiques à Tripoli.

Les investisseurs indiens sont quant à eux particulièrement présents dans les activités d'ingénierie et de services aux entreprises. Ainsi les Indiens Genpact ou encore Tata Consulting Services se sont implantés au Maroc afin d'exploiter la proximité du pays avec le marché francophone. Tata Consulting Services a été l'un des premiers occupants de Casanearshore, le complexe dédié à l'offshore de Casablanca. La production de logiciels et prestations informatiques constitue un autre secteur d'activité important pour les investisseurs indiens, en particulier en Égypte (avec la présence de Wipro, Satyam Services, ou encore IDS Software).

Enfin, dans le secteur du tourisme, le grand groupe indien Oberoi est aujourd'hui présent au Maroc et en Égypte, alors que des investisseurs chinois envisagent de développer le parc national de Zembra en Tunisie.

Le cas particulier du secteur du BTP, construction

Dans le domaine des infrastructures, les intervenants étrangers peuvent soit agir par le biais de l'IDE classique, en établissant des filiales ou des JV qui produiront sur place les services d'infrastructures en question, soit développer les infrastructures par le biais de contrats passés avec les pouvoirs publics, ou encore une entreprise privée dans le pays concerné. Dans ce dernier cas, le contrat permet de mettre sur pied les infrastructures qui ensuite permettront de délivrer les services.

Les entreprises indiennes d'ingénierie ont été très actives en Afrique du Nord (en particulier en Libye et dans une moindre mesure

en Algérie et en Égypte) à travers ce type de projets jusqu'au début des années 1980. L'essentiel des projets portait sur la construction de logements ou encore d'infrastructures sociales ou industrielles (construction d'un hôpital en Algérie par exemple). En outre les projets ont porté sur la construction d'infrastructures de transport, ou d'installations énergétiques (construction de deux centrales électriques en Libye par exemple).

Du début des années 1980 jusqu'à la fin des années 1990, le rythme de ces projets a ralenti sous l'effet d'une baisse de la demande mais aussi d'une perte de compétitivité des industriels indiens face à la forte concurrence de la part d'autres pays en développement, notamment la Chine. Le mouvement a néanmoins repris au début des années 2000. Tout comme dans la vague précédente, les projets des entreprises indiennes sont essentiellement concentrés sur la Libye et l'Algérie (Pradhan 2008). La société publique Bharat Heavy Electricals Limited (BHEL) a par exemple remporté l'appel d'offres pour la construction d'une centrale au gaz en Libye.

Les investisseurs chinois sont quant à eux particulièrement présents dans ce secteur, en particulier en Algérie. La majorité des grands chantiers de construction (logements, barrages, ports, routes...) y ont ainsi été « raflés » par les groupes chinois de BTP, dont le géant public China State Construction & Engineering Corporation (CSCEC). Au total, les entreprises chinoises ont décroché des contrats d'une valeur avoisinant les 20 Md\$. Sur la période, le projet le plus important a été signé en 2006, lorsque le gouvernement algérien a confié au groupement CITIC Group-China Railway Construction Corporation (CRCC) la réalisation de deux tronçons d'autoroutes de 600 km pour 6,25 Md\$.

De même au Maroc, la société chinoise Transtech Engineering Corporation (TEC) a été chargée de la construction du tunnel ferroviaire de Borj Moulay Omar en 2004 sur la voie qui relie Sidi Kacèm à Meknès, et c'est elle qui mène les travaux de la liaison ferroviaire entre Tanger et le port de Ras R'mel. Les sociétés chinoises jouent également un rôle actif dans la réalisation des projets d'infrastructures importants, dont le barrage de Kénitra et l'autoroute Taza-Oujda.

En Égypte, les investissements chinois sont également très importants dans le secteur de la construction (avec près de 27 % du total). Ce biais tient essentiellement aux investissements du groupe chinois TEDA (Tianjin Economic-Technological Development Area) qui a obtenu à l'été 2009 un contrat pour le développement d'une partie de la Zone Économique Spéciale du Nord-Ouest du Golfe de Suez (SEZone), alors qu'il avait déjà obtenu un contrat d'aménagement d'une zone industrielle adjacente en 2007 (voir plus bas).

Quelques relations bilatérales privilégiées

Les investisseurs chinois en Algérie

La présence chinoise en Algérie est ancienne et s'explique par les relations d'amitié qui unissent les deux pays depuis le milieu des années 1960, soit immédiatement après l'indépendance algérienne. Depuis plus de vingt ans, les entreprises chinoises s'activent sur le marché algérien. Elles étaient présentes dans les années 1980 dans le cadre de la coopération, aussi bien dans les projets agricoles que dans la construction des barrages et dans les logements.

La deuxième moitié des années 1990 a connu un retour en force des sociétés chinoises à travers l'unité de céramique de Guelma, la réalisation de 55 000 logements et l'achèvement des travaux à l'hôpital d'Oran. Sans parler des projets relatifs au secteur des hydrocarbures, et notamment l'octroi au géant chinois de la pétrochimie, Sinopec, d'un contrat de 525 m\$ pour développer le gisement pétrolier de Zarzatine dans le sud algérien, ou l'attribution à China National Petroleum Corporation (CNPC) d'un accord équivalant à 350 m\$ pour importer du pétrole d'Algérie.

Les investisseurs chinois sont aujourd'hui particulièrement actifs dans le secteur du BTP. Environ 41 entreprises et groupes chinois s'activent en Algérie dans le secteur des Travaux publics, la construction, les communications, l'Industrie, l'Énergie et les mines. De nombreux chantiers de construction ont été réalisés et d'autres sont en cours de concrétisation dans plusieurs régions par des entreprises chinoises, par exemple l'Hôtel de l'aéroport d'Alger en 1998.

Plus récemment, les entrepreneurs chinois ont diversifié leurs activités dans le secteur manufacturier. Ainsi, l'entreprise automobile chinoise JMC Landwind (Jiangling Motors Landwind⁴¹) a l'intention de construire une usine de montage de véhicules utilitaires et de tourisme dans le cadre du projet de zone de coopération industrielle algéro-chinoise dans la région de Mostaganem. Parallèlement, JMC a annoncé l'ouverture de 40 magasins en Algérie et compte gagner une part de marché importante dans le pays.

Les investisseurs chinois au Maroc

Les IDE ont évolué en dents de scie au Maroc sous l'effet des privatisations qui engendrent de forts afflux de capitaux de manière irrégulière.

Même si elles sont encore rares, les entreprises chinoises sont de plus en plus nombreuses à venir s'installer dans le Royaume. Encouragés tant par le gouvernement chinois que le gouvernement

⁴¹ C'est une firme née il y a quelque quatre ans de l'alliance de deux constructeurs bien connus en Chine : Chang An Automobile et JiangLing Group.

marocain⁴², les investissements au Maroc couvrent entre autres la pêche, l'industrie de transformation et les télécommunications. Dans le domaine de la pêche, l'investissement chinois se chiffrerait à 150 m\$, à travers 26 entreprises à capitaux mixtes, selon l'Ambassade de la RPC au Maroc.

Les sociétés chinoises sont également présentes dans des activités diversifiées : fabrication de motocycles, production de câbles et d'acier, de moules, télécommunications, travaux publics et l'import-export. Au total, il y aurait une trentaine de firmes chinoises au Maroc⁴³ et autant de commerces tenus par des Chinois ou à capitaux mixtes.

Dans le secteur pétrolier, l'Office national marocain des hydrocarbures et des mines (ONHYM) a établi un partenariat avec China National Offshore Oil Corporation (CNOOC), qui porte sur la prospection pétrolière dans la zone Offshore « Ras Tafeiney » (nord d'Agadir).

Des entreprises chinoises participent (ou ont participé) à la réalisation de plusieurs projets d'infrastructures au Maroc. C'est le cas notamment de Transtech Engineering (TEC) qui a été chargée de différents projets ferroviaires.

Dans la logique des relations commerciales évoquées précédemment, les groupes marocain OCP et chinois Sinochem ont également convenu du principe de réalisation au Maroc d'une joint-venture de fabrication d'acide phosphorique, l'objectif étant de réduire le déficit des échanges bilatéraux.

Les investisseurs chinois en Égypte

L'Égypte a été le premier pays d'Afrique à établir des liens diplomatiques avec la Chine le 30 mai 1956. Les deux parties ont signé onze documents, dix accords et un programme-cadre sur les futures relations entre l'Égypte et la Chine. Les deux pays avaient signé un accord de partenariat en 1999 et sept ans plus tard, à l'occasion du 50^e anniversaire, le nouveau document signé est un programme-cadre sur le développement des relations et la façon de renforcer la coopération dans tous les domaines.

Le contenu des accords va de la coopération dans l'industrie pétrolière et l'exploitation des ressources minières à l'établissement d'un centre de service aux investisseurs étrangers où ces derniers, particulièrement les investisseurs chinois qui vont en Égypte, pourront obtenir une autorisation d'affaires. L'établissement par le gouvernement chinois d'une école dans un village d'Égypte et l'engagement à ouvrir le marché chinois à l'exportation égyptienne en faisaient également partie.

⁴² Le pays a encouragé activement l'implantation des entreprises chinoises sur son territoire. Un accord d'encouragement aux investissements et de protection réciproque a été signé avec la Chine en 1992.

⁴³ L'association des entreprises chinoises au Maroc compte une vingtaine d'entreprises membres.

Selon le GAFI, 974 entreprises chinoises étaient présentes sur le territoire égyptien à l'automne 2009. Cette présence est récente puisque 78 % d'entre elles sont arrivées au cours des quatre dernières années. Ces entreprises investissent toutefois des montants limités ; leur nombre est sensiblement comparable à celui des investisseurs britanniques mais pour un montant total investi nettement inférieur.

Les investissements chinois sont avant tout concentrés (45 %) dans les activités industrielles (ingénierie, textile, chimie), devant le secteur de la construction (27,5 %) et celui des services (prospection pétrolière et activités commerciales).

L'importance des investissements chinois dans le secteur de la construction s'explique par les investissements de l'entreprise de Tianjin TEDA dans l'aménagement de zones industrielles à destination de futurs investisseurs chinois. La Chine avait en effet décidé de créer cinq zones industrielles en Afrique, une en Égypte, deux en Afrique australe et deux en Afrique de l'Est. La première de ces zones a été créée en Égypte en octobre 2007 et est donc développée et dirigée par la compagnie chinoise TEDA. Il s'agit de la « zone sino-égyptienne pour la Coopération économique et le commerce » au Nord Ouest du Golfe de Suez, près du port de Sokhna. La construction, qui se déroulera en deux phases, vise à attirer d'ici 2020 un total de 2,5 Md\$ d'investissements chinois de sociétés de plusieurs secteurs, allant du textile aux équipements électroniques. Neuf entreprises chinoises ont d'ores et déjà investi dans la zone de coopération économique et commerciale de Suez ; elles doivent y produire des vêtements, des équipements de sécurité, des ascenseurs, du mobilier de bureau et des appareils d'éclairage à basse consommation. Le Ministre de l'Investissement a annoncé que de nouveaux projets seront créés dans cette zone avec la contribution du Fonds Africain Chinois pour le Développement, notamment un projet de 13 m\$ pour l'assemblage de motocyclettes, une usine pour les générateurs électriques pour un montant de 40 m\$, ainsi qu'une autre usine de 4 m\$ pour l'assemblage des tracteurs.

À l'été 2009, TEDA vient de remporter un nouvel appel d'offres pour l'aménagement de 6km² supplémentaires dans la zone économique spéciale (dite SE Zone⁴⁴) dans la même région du Nord Ouest du Golfe de Suez.

Outre la création de la zone industrielle sino-égyptienne, un centre de services à la technologie textile a également été mis en place dans le but de permettre de transférer la technologie moderne et avancée de la Chine à l'Égypte dans les différents domaines tels que le textile et la filature.

⁴⁴ Les investisseurs bénéficient d'un traitement particulièrement favorable (notamment sur le plan fiscal) dans cette zone mais ils ne peuvent y acquérir de terrain.

Ces différentes initiatives reflètent une claire volonté partagée des deux parties de renforcer et d'étendre les relations économiques bilatérales.

Les investisseurs indiens en Égypte

Les relations traditionnellement étroites entre les deux pays expliquent l'importance des engagements indiens en Égypte. 277 entreprises indiennes sont actuellement présentes en Égypte, selon les chiffres du GAFI. L'écart avec la Chine est moins important en termes de montants investis que de nombre d'entreprises, ce qui suggère que les investisseurs indiens sont engagés dans des projets de plus grande ampleur que leurs concurrents chinois. Tout comme pour leurs homologues chinois, ces investissements sont récents puisque près de 60 % des engagements pris l'ont été depuis 2003.

Les investissements indiens en Égypte se concentrent avant tout sur l'industrie (74,5 %), devant les services (9,5 %) et le tourisme (12,2 %). Dans les activités industrielles le secteur chimique est nettement dominant, devant les secteurs textile, alimentaire et automobile.

L'un des plus anciens investissements indiens de la deuxième vague est Alexandria Carbon Black (ACB), une JV de production de noir de carbone créée en 1994 entre Grasim India Limited (une filiale du groupe Aditya Birla) du côté indien et TRENCO et ATC du côté égyptien. La capacité de l'entreprise a été multipliée par près de 10 entre 1994 et 2008. L'essentiel (93 %) de sa production est exporté. Récemment, la décision a été prise d'accroître la capacité de production de noir de carbone de l'usine d'Alexandrie. Le groupe indien Aditya Birla a par ailleurs investi dans une usine de fibranne viscosse (Alexandria Fibre Co.).

Dans l'industrie chimique, on retrouve des entreprises comme Asian Paints, qui est associé à SCIB Chemical, une filiale du groupe Orascom, ou encore le groupe indien Ranbaxy, qui a une filiale égyptienne pour la production de formules pharmaceutiques.

En Égypte, les investisseurs indiens apparaissent également actifs dans l'industrie automobile (avec des usines d'assemblage, comme dans le cas d'Ashok Leyland, mais aussi des usines de pièces détachées et composants, comme Auto Tech Engineering), et plus globalement dans l'industrie mécanique (comme Kirloskar Bros qui assemble des moteurs diesel et des pompes d'irrigation par exemple). Les constructeurs automobiles Tata Motors et Mahindra & Mahindra ne sont en revanche pas présents dans la production mais simplement dans la distribution de véhicules.

Les investisseurs indiens sont également nombreux dans le secteur des technologies de l'information. Ainsi on retrouve des sociétés indiennes comme Wipro, Infosys, ou encore IBM Daksh and Firstsource. Ce secteur extrêmement dynamique a connu une croissance de près de 20 % par an et attiré des investissements locaux et étrangers de plus de 8 milliards de dollars au cours des

trois dernières années. Selon l'Agence de Développement de l'Industrie des Technologies de l'Information (ITIDA), les investissements indiens atteindraient 800 millions de dollars.

À l'occasion de la récente visite du ministre indien du commerce en Égypte (novembre 2009), les autorités égyptiennes auraient évoqué la possibilité de créer une zone exclusivement réservée aux entreprises indiennes au sein de la zone de développement de Suez. Cette proposition s'inscrit dans la stratégie volontariste égyptienne d'encouragement de l'investissement direct étranger.

Les investisseurs indiens au Maroc

Tout comme les investissements chinois, les investissements indiens ont fait l'objet d'un accord d'encouragement et de protection réciproque passé en 1999. Les investissements directs indiens au Maroc concernent essentiellement l'industrie chimique, la construction automobile, et les activités de services (tourisme et services informatiques aux entreprises).

Comme on l'a rappelé plus haut, la coopération industrielle entre les deux pays est ancienne, avec la création de la JV indo-marocaine IMACID entre la société Chambal Chemicals & Fertilizers Ltd. du Groupe Birla et l'Office Chérifien des Phosphates (OCP) du côté marocain pour la production de l'acide phosphorique.

Tata Motors a pris pied sur le marché marocain en 2005. L'entreprise a passé une convention d'investissement avec le gouvernement marocain, portant sur la réalisation à Casablanca d'un projet de montage et d'assemblage d'autobus et d'autocars pour un montant de 225 millions de dirhams (mDH). En rachetant le constructeur espagnol Hispano Carrocera, Tata Motors est aujourd'hui en mesure de produire des bus dans son usine de Casablanca.

Dans le secteur du tourisme, le magnat indien de l'industrie, Ratan Tata, président du groupe Tata, détient la chaîne d'hôtels Taj, au Maroc. Par ailleurs, plusieurs groupes touristiques indiens ont exprimé leur intérêt pour le marché marocain, et ont investi plus de 170 m\$ dans des projets touristiques notamment à Casablanca et Marrakech. Le groupe hôtelier indien Berggruen, basé à Bombay vient d'annoncer un programme d'investissement de 500 mDH pour la construction d'hôtels 3 et 4 étoiles à travers le pays.

Les investisseurs indiens en Algérie

Alors que les investisseurs indiens étaient nettement en retrait en Algérie par rapport aux investisseurs chinois, on assiste depuis quelques années à une inflexion de la tendance. En 2001, les investissements indiens ont plus que doublé pour atteindre près de 1 200 m\$, suite en grande partie à la privatisation et la vente de 70 % du capital du complexe sidérurgique d'État SIDER à la société indienne ISPAT (société détenue à 70 % par LNM – Lakshmi

Narayan Mittal Holding⁴⁵). Grâce à cette acquisition, le complexe quasiment inopérant d'El Hadjar est rapidement devenu l'une des infrastructures importantes du pays.

Dans le courant de l'été 2008, la première société mixte algéro-indienne « Ira » a vu le jour dans le secteur de la construction suite à un accord avec le n° 1 indien du secteur. Cette société est en charge de différents projets dans les villes de Blida et de Tizi-Ouzou. Cette compagnie a fait venir en Algérie une main-d'œuvre indienne qualifiée dans le domaine de la réalisation des projets. Elle s'est également engagée auprès du Ministère de la Formation Professionnelle à assurer la formation des stagiaires algériens dans plusieurs spécialités. Il est prévu que d'autres compagnies spécialisées algéro-indiennes soient créées en Algérie, suivant en cela l'expérience réussie de la Chine.

Les investisseurs indiens en Libye

Les investissements indiens en Libye sont exclusivement concentrés sur la prospection pétrolière et le secteur du BTP.

Une comparaison Chine - Inde

Globalement, les investisseurs chinois et indiens investissent prioritairement dans les services dans la région MENA et très peu dans le secteur manufacturier (World Bank 2008). La situation des pays d'Afrique du Nord est quelque peu différente avec une répartition plus équilibrée entre ces deux secteurs d'activités. Dans le secteur manufacturier, toutefois, les pays d'Afrique du Nord sont pour l'instant plus utilisés comme des entrepôts que comme des bases de production à proprement parler.

Le type d'activités développées par les investisseurs indiens diffère assez nettement de celui des investisseurs chinois. Outre les secteurs pétrolier, textile, automobile et touristique où les entreprises des deux pays sont présentes, les investisseurs indiens tendent à être dominants dans les activités d'ingénierie et de services aux entreprises⁴⁶ et dans l'industrie chimique, alors que les Chinois sont en tête dans les services de télécommunications, mais aussi dans les secteurs des équipements électriques et électroniques, et de la construction.

En dehors de la concentration sectorielle, un autre point de divergence concerne les modalités d'investissement. Les acquisitions sont beaucoup plus fréquentes de la part des investisseurs indiens. En outre, à l'opposé de la Chine, la particularité des investissements indiens en Afrique est qu'ils sont quasi exclusivement assurés par des entreprises privées.

⁴⁵ Le fait que la société soit enregistrée aux Pays-Bas explique qu'elle ne soit généralement pas considérée comme une société indienne.

⁴⁶ Les caractéristiques de l'économie indienne expliquent le biais des IDE indiens dans la région dans des activités telles que les opérations de back-office (Hansen 2007).

Enfin, les investissements chinois sont plus fréquemment accompagnés de mouvements migratoires dans la région que les investissements indiens. C'est notamment le cas en Algérie où une grande partie de la main-d'œuvre employée par les groupes chinois de BTP est importée de Chine. Or il est fréquent que ces travailleurs restent ensuite en Algérie et ouvrent des commerces⁴⁷. Selon des informations de l'ambassade de Chine à Alger datant de décembre 2008, près de 30 000 ressortissants chinois travaillent et résident en Algérie dont 120 médecins de la mission médicale. Près d'un quart de ces Chinois (8 500) travaille sur le chantier de l'autoroute est-ouest.

Une analyse de la présence chinoise et indienne

Les motivations des investisseurs chinois et indiens

La concentration sectorielle et géographique des investissements reflète pour partie les intentions des investisseurs chinois et indiens. Ceux-ci obéissent à des motivations tout à fait classiques mais aussi très diversifiées. Il peut en effet s'agir d'accéder à des ressources naturelles (pétrole, minerais), de pénétrer de nouveaux marchés, de renforcer des positions acquises antérieurement sur le marché local à travers des exportations, mais aussi éventuellement de tirer le meilleur parti possible des faibles coûts de production et de gagner ainsi en efficacité, ou encore d'exploiter les économies d'accueil comme point d'entrée vers d'autres marchés proches géographiquement ou aisément accessibles du fait d'accords commerciaux préférentiels.

Outre ces motivations de nature économique, les considérations politiques et diplomatiques ne sont pas absentes des décisions, notamment dans le cas des entreprises d'État chinoises. L'effort d'implantation chinois dans la région répond notamment à la recherche d'influence ou de soutien diplomatique.

L'accès aux ressources naturelles

Un objectif important des investisseurs tant chinois qu'indiens dans la région est d'obtenir un accès à certaines ressources naturelles indispensables à la croissance de leurs économies, en particulier le pétrole, les phosphates (indispensables pour la production d'engrais), le zinc, l'or etc. Dans le cas du pétrole, cette stratégie n'a toutefois rencontré qu'un succès mitigé. Les pays d'Afrique du Nord demeurent des fournisseurs de pétrole marginaux pour la Chine en particulier. L'approvisionnement en ressources, notamment pétrolières, est un objectif plus important au Sud du Sahara. En revanche, la réussite est plus nette pour d'autres ressources, et notamment pour les phosphates.

⁴⁷ Dans le quartier de Bab Ezzouar à Alger il y aurait ainsi plus de 200 boutiques tenues par des ressortissants chinois.

L'accès au marché local

L'accès au marché strictement local est un objectif prioritaire dans le secteur des biens de consommation (produits alimentaires), mais aussi dans le secteur automobile, que ce soit sur le segment des voitures particulières bon marché ou sur celui des utilitaires ou des bus. De même, les investissements indiens dans le secteur des cosmétiques en Égypte ont à l'évidence pour objectif de pénétrer le marché local. Enfin, les investissements chinois dans le secteur des télécommunications sont exclusivement concentrés sur le marché local.

La taille du marché constitue un facteur déterminant d'attractivité pour les investisseurs, d'où à un avantage certain pour l'Égypte en particulier au détriment de petites économies comme la Tunisie.

Ce même objectif d'accès au marché local explique aussi les investissements destinés à faciliter la distribution de produits exportés.

L'utilisation du pays d'accueil comme base d'exportation

Dans l'objectif de recherche des marchés, ce n'est toutefois pas exclusivement le marché local qui est visé mais le marché régional nord-africain, voire africain. Les investisseurs peuvent même éventuellement avoir des visées plus ambitieuses et chercher à exploiter leur présence en Afrique du Nord pour accéder au marché européen ou encore américain.

Ce dernier objectif est par exemple clairement affiché par le groupe indien de services aux entreprises Genpact qui a ouvert un centre francophone au Maroc de manière à avoir un accès aisé au marché français, voire à certains marchés africains. De même, les investisseurs chinois et indiens dans le secteur du textile en Égypte visent pour partie le marché européen. L'exploitation de l'Afrique du Nord, comme point d'entrée sur le marché européen paraît particulièrement pertinente dans le cas du textile, où les Chinois cherchent à exploiter le « circuit court ». C'est le cas des entreprises chinoises implantées dans la zone industrielle sino-égyptienne de Suez, mais aussi du groupe indien Aditya Birla, dont l'usine de fibranne viscosse est destinée à produire pour le marché européen.

Pour l'instant toutefois, comme le souligne la Banque mondiale (2008), les activités exportatrices demeurent nettement minoritaires, mais la probabilité est forte que les choses évoluent assez rapidement sur ce point, car les gouvernements des différents pays de la région ont tous exprimé le désir de transformer leurs économies en plateforme d'exportation à destination des marchés européen, africain, moyen-oriental, voire américain.

Les deux pays qui ont affirmé le plus clairement cette volonté sont le Maroc et l'Égypte, mais on retrouve aussi des déclarations dans le même sens en Algérie et en Tunisie. Outre leur avantage géographique (au carrefour entre l'Asie, l'Afrique, le Moyen Orient et l'Europe pour ce qui concerne l'Égypte, et aux portes de l'Union

européenne pour ce qui est du Maroc), ces pays offrent la possibilité d'accéder aisément aux marchés européen, américain, africain et moyen-oriental du fait des différents accords préférentiels qu'ils ont signés avec ces différents partenaires.

Le Maroc a signé un accord d'association avec l'Union européenne, un accord de libre-échange avec les États-Unis et un accord avec certains pays arabes dans le cadre du processus d'Agadir. Le Maroc présente donc de multiples opportunités pour des entreprises exportatrices chinoises ou indiennes.

L'Égypte a pour sa part un accord de « Zones industrielles qualifiées » selon lequel tout produit textile d'Égypte a accès au marché américain sous certaines conditions, en particulier à condition que les produits comportent un minimum de contenu israélien (10,5 %). De plus, l'Égypte a un accord d'association avec l'Union européenne, qui permet à tous ses produits (du prêt-à-porter aux meubles et aux produits alimentaires) d'entrer sur le marché de l'Union à des conditions préférentielles. Enfin, les entreprises produisant en Égypte peuvent exporter à des conditions préférentielles vers le monde arabe (grâce à la grande zone arabe de libre-échange), l'Afrique de l'Est et du Sud (grâce à l'accord sur le COMESA) et l'Afrique du Nord (grâce à l'accord d'Agadir).

L'Égypte est sans doute le pays où cette stratégie est la plus aboutie. Elle va de pair avec l'assouplissement du climat d'investissement, qui a été salué par la Banque mondiale. L'Égypte a gagné dix places dans le classement « Doing Business », passant de la 116^e à la 106^e place et a été désignée « premier réformateur de l'année ». Cette stratégie d'ouverture a en outre été consacrée par la signature de la déclaration de l'OCDE sur l'investissement international et les entreprises multinationales⁴⁸.

La zone sino-égyptienne pour la coopération économique et le commerce est destinée à servir de « plateforme dans la région pour les industriels chinois cherchant à se rapprocher des marchés au Moyen Orient et en Afrique, mais aussi éventuellement en Europe ». Dans le secteur du textile-habillement par exemple, les producteurs chinois peuvent trouver en Égypte des coûts de production très compétitifs et une matière première (notamment le coton) d'excellente qualité, mais ils peuvent également bénéficier de la proximité des marchés européens et devenir, au même titre, que leurs concurrents maghrébins, des fournisseurs de proximité. À cette fin, les produits fabriqués dans la zone bénéficient de l'origine égyptienne et peuvent donc accéder sans peine aux marchés tant américain qu'europpéen.

Renforcer la stature internationale de l'entreprise

Une autre motivation des investisseurs chinois et indiens dans la région est le renforcement de la stature internationale de l'entreprise

⁴⁸ L'Égypte a été le premier pays arabe et africain à signer cette déclaration.

et l'expansion de ses capacités. Ces motivations sous-tendent à n'en pas douter les investissements chinois dans le secteur des télécommunications et de la construction dans la région, de même que les investissements des entreprises chimiques indiennes.

Enfin, dans certains cas, les investisseurs peuvent chercher à exploiter les faibles coûts de production locaux, et éventuellement des technologies locales plus avancées, de manière à accroître l'efficacité de leur production. À cet égard, la situation en Afrique du Nord se démarque nettement de celle de l'Afrique subsaharienne, où cette motivation est inexistante (Asche et Schüller 2008, p. 28). Les investissements des entreprises textiles en Égypte s'inscrivent en partie dans cette logique.

Implications pour les économies d'accueil

Traditionnellement, l'impact des IDE sur les économies d'accueil peut s'exercer à travers plusieurs canaux : l'investissement, l'emploi, la transformation de la structure industrielle, le niveau des exportations, le degré de concurrence, le développement technologique.

L'un des objectifs prioritaires des politiques de promotion des investissements étrangers appliquées par l'ensemble des pays de la région est la création d'emplois et la dynamisation de l'économie locale (à travers l'investissement, les exportations, les gains de productivité, les transferts de technologie, le renforcement des liens avec de grands partenaires économiques, le rééquilibrage des relations commerciales dans certains cas). Ces différents aspects doivent donc être analysés.

Une remarque préalable s'impose néanmoins : compte tenu de la faiblesse des montants investis, les impacts ne peuvent être que très limités au niveau macroéconomique. Il n'empêche qu'au niveau microéconomique, ou au niveau local, ces impacts peuvent être ressentis très durement.

Impact sur l'investissement

Bien entendu, contrairement à ce que l'on observe dans le cas des investissements dans les pays industrialisés, la part des fusions-acquisitions est généralement marginale dans les investissements à destination des économies en développement et les investissements « greenfield » constituent la grande majorité. Les investissements chinois et indiens ne font pas exception sur ce point, même si les politiques de privatisation ont pu parfois offrir des opportunités comme cela a été le cas en Algérie par exemple, avec le rachat par la société indienne ISPAT. Compte tenu de la prédominance des investissements greenfield, les risques d'éviction des investissements locaux sont extrêmement faibles et les IDE ont toutes les chances de contribuer positivement au niveau global de l'investissement dans les pays d'accueil.

Impact sur l'emploi

Les montants des investissements sont pour l'instant insuffisants pour avoir un impact sensible sur l'emploi, d'autant que, comme on l'a vu, une bonne partie des investissements n'est pas concentrée dans des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre. Au fur et à mesure que les investissements s'intensifieront, des effets positifs devraient néanmoins émerger, si ce n'est au niveau national, tout au moins au niveau local. Pour ce faire, cependant, les autorités locales devront sans doute prendre des mesures pour attirer les investisseurs dans les régions où leur apport pourrait être le plus conséquent.

Dans certains cas, toutefois, l'effet bénéfique potentiel de créations d'emplois est particulièrement contestable. Ainsi dans le secteur de la construction en Algérie par exemple, la politique d'importation de la main-d'œuvre suivie par les investisseurs chinois entrave d'éventuels effets positifs.

Impact sur le tissu industriel

L'impact des investissements chinois et indiens dans le secteur du BTP devrait être a priori positif en termes de contribution au développement économique global à travers le développement d'infrastructures. Par ailleurs, en accroissant la concurrence sur ces marchés, les investisseurs chinois et indiens contribuent sans aucun doute à faire baisser les prix et permettent donc ainsi aux pays d'accueil de bénéficier d'équipements à des conditions de prix très favorables (Pradhan 2008c) et certainement plus avantageuses que celles offertes par les partenaires européens par exemple.

Au Maroc par exemple, en apportant leurs techniques avancées et en partageant leurs expériences de gestion dans les secteurs de l'électricité, du transport, des télécommunications, de l'hydraulique, des chemins de fer et des matériaux de construction, les entreprises chinoises participent activement au développement socio-économique du Royaume.

Cet impact potentiellement bénéfique est cependant à nuancer si les investissements s'accompagnent de flux d'importations de matériel et s'ils n'ont qu'un effet d'entraînement limité sur le tissu industriel local en ne faisant qu'un appel limité à la sous-traitance locale par exemple.

Développement technologique

En matière de transfert ou d'apport technologique, les investissements chinois et indiens semblent porteurs en raison des complémentarités qui existent entre les partenaires, mais aussi de la volonté de part et d'autre de faciliter ces transferts. Il n'est ainsi pas rare que des accords de transfert de technologie ou de formation soient passés. À titre d'exemple, dans le cadre du contrat passé entre le gouvernement algérien et le consortium chinois associant CITIC et CRCC, un programme de formation d'ingénieurs algériens est prévu.

Toutefois, il n'est pas sûr que les investisseurs du « Sud » se montrent systématiquement plus enclins à transférer de la technologie que les investisseurs des pays industrialisés. L'illusion entre-

tenue dans les années 1970 ne tient plus aujourd'hui dès l'instant que les investisseurs des pays du Sud possèdent des avantages compétitifs qu'ils tiennent à sauvegarder. À cet égard, comme le souligne Pradhan (2007), les multinationales indiennes ne se comportent pas de manière fondamentalement différente des multinationales des pays industrialisés. Cette convergence des comportements tient à la sophistication croissante des technologies détenues par les entreprises indiennes et à leur tendance de plus en plus marquée à recourir à la pratique des filiales à participation majoritaire.

Impact sur la concurrence

D'une manière générale, les entrées d'IDE peuvent soit contribuer à intensifier la concurrence sur les marchés des pays d'accueil, soit au contraire conduire à l'éviction des producteurs locaux et ainsi réduire le degré de concurrence (UNCTAD 2005).

A priori, comme on l'a vu plus haut, les investissements chinois et indiens ont toutes les chances de créer de l'investissement supplémentaire et non pas de se substituer à des investissements existants, engendrant ainsi un surcroît de concurrence, ce qui ne peut qu'être bénéfique en termes de prix. Alors que les importations de produits chinois ou indiens peuvent entrer en concurrence directe avec les productions locales (ce qui est par exemple le cas des jouets ou encore des produits électro-ménagers au Maroc par exemple), les investissements chinois et indiens n'exercent pas de concurrence marquée sur les productions locales. L'un des principaux secteurs où les investisseurs chinois et indiens ciblent le marché local est le secteur automobile or l'absence de production locale élimine le risque d'impact négatif. À l'inverse, la production locale sous contrôle étranger est destinée à remplacer des importations et devrait donc exercer un effet bénéfique sur l'économie d'accueil, tant en termes de créations d'emplois que d'éventuels transferts de technologie et autres externalités positives.

Dans le secteur du BTP, la probabilité est en revanche forte que les investisseurs chinois dominent le marché et étouffent la concurrence du fait de l'importance des contrats publics qu'ils parviennent à décrocher. Cette concurrence s'exerce cependant plus aux dépens des opérateurs étrangers, notamment européens, qu'aux dépens d'opérateurs locaux.

De même dans le secteur de la pêche au Maroc, les pratiques des entreprises chinoises sont fréquemment critiquées, mais elles portent plus sur les techniques de pêche et les conditions de rémunération des employés que véritablement sur le degré de concurrence.

Quelques risques

Les investisseurs chinois tendent à mettre les différents pays de l'Afrique du Nord en concurrence les uns avec les autres (ainsi dans le textile, les producteurs chinois ont préféré s'implanter en Égypte plutôt qu'au Maroc, où la main d'œuvre est huit fois moins chère (Textile Business News n° 17, novembre 2007). Dès lors, il existe un

réel risque de concurrence entre les économies de la région et de course au mieux-disant fiscal en particulier, qui ne pourra qu'exercer un impact négatif possible sur les velléités de coopération régionale, déjà suffisamment difficiles à concrétiser.

Un autre problème délicat lié en particulier aux investissements chinois est celui de l'immigration. L'Algérie est le seul pays de la région où le mouvement migratoire chinois soit important. Diverses sources convergent pour estimer le nombre de travailleurs chinois en Algérie à 20 000 (Asche et Schüller 2008). Ce mouvement migratoire constitue un défi majeur dans la mesure où l'intégration de ces populations n'est pas toujours aisée. Les incidents intervenus dans le courant de l'été 2009, qui ont opposé des Algériens et des ressortissants chinois, reflètent ces difficultés. Plus que le volume de la présence, ce sont les modalités qui semblent poser problème et c'est le comportement des travailleurs chinois plutôt que leur seule présence qui est critiqué.

On ne retrouve pas de mouvement analogue dans le cas de l'Inde. Les migrations à destination des pays africains sont certes importantes, mais les principaux pays de destination sont en Afrique subsaharienne (Afrique du Sud, Île Maurice, Kenya, Tanzanie) et non en Afrique du Nord.

Perspectives d'évolution

Compte tenu de la faiblesse relative de la présence chinoise et indienne en Afrique du Nord, mais aussi du dynamisme de leur expansion internationale (notamment à travers le commerce) et du désir des pays nord-africains de diversifier leurs sources d'investissement et de réduire leurs déséquilibres commerciaux avec la Chine par exemple, il ne fait aucun doute que les flux d'investissements chinois et indiens à destination de cette région seront amenés à s'intensifier rapidement.

Dans le cas des investissements indiens, on observe fréquemment dans d'autres régions du monde un glissement des investissements dans des réseaux de distribution et des bureaux de vente, vers des investissements dans des activités manufacturières et des centres de formation. Il paraît légitime de faire l'hypothèse que ce sera également le cas dans les pays d'Afrique du Nord où les investisseurs indiens sont présents. Dès lors, des effets plus importants en termes d'emplois et de développement technologique peuvent être raisonnablement escomptés.

Par ailleurs, les possibilités de coopération sont nombreuses. Certains secteurs ont été identifiés, dans lesquels des perspectives prometteuses peuvent être envisagées compte tenu des complémentarités entre les partenaires. C'est par exemple le cas du tourisme médical, dans lequel une coopération indo-marocaine serait envisageable.

Les implications pour les partenaires traditionnels du Maghreb

Les positions de force des partenaires traditionnels (essentiellement européens) des pays d'Afrique du Nord ne sont pas pour l'instant remises en cause. Les acteurs chinois et indiens jouent encore les seconds rôles dans cette région, mais les évolutions déjà observées dans certains secteurs et d'autres que l'on peut anticiper laissent penser que la situation ne devrait pas rester en l'état dans les années qui viennent.

Pour l'instant, le défi est encore relativement limité en montants, mais la dynamique de gain de parts de marché est incontestable et les prises de contrôle des investisseurs chinois et indiens dans certains secteurs constituent une vraie concurrence pour les partenaires européens. La montée en puissance de la concurrence chinoise et indienne est essentiellement perceptible dans cinq secteurs : les ressources naturelles, le BTP, les télécommunications, l'automobile, le textile-habillement, chacun de ces secteurs présentant des difficultés propres.

Concurrence sur les ressources naturelles

Les contrats obtenus par les investisseurs chinois dans le secteur pétrolier dans la région demeurent pour l'instant limités mais c'est un domaine dans lequel ils sont potentiellement en concurrence directe avec les partenaires traditionnels européens. Le risque de concurrence est vraisemblablement encore plus élevé dans le secteur du gaz (Lafargue 2008).

Le secteur des télécommunications et du BTP

Dans le secteur des travaux publics et des télécommunications, la concurrence est vive avant tout de la part des investisseurs chinois et les opérateurs européens ont d'ores et déjà perdu des parts de marché. Cette situation ne diffère pas fondamentalement de celle que l'on observe sur le reste du continent africain.

Si la concurrence dans le secteur des télécommunications ne semble pas avoir soulevé de réactions hostiles de la part des opérateurs européens, la situation est tout autre dans le BTP, où nombre d'entreprises européennes, notamment françaises, ont d'ores et déjà choisi d'opter pour une stratégie d'évitement sous prétexte qu'elles ne seraient pas en mesure de rivaliser « à armes égales » avec leurs concurrents chinois. Cette position est exprimée par exemple par le directeur général de Sogea-Satom, filiale africaine du groupe Vinci, Hervé Ronot, qui expliquait en août 2001⁴⁹ : « La compétition ne nous fait pas peur, à condition que les règles du jeu soient respectées et, très souvent, les entreprises chinoises ne les respectent pas ». Les critiques portent avant tout sur les conditions de travail incompatibles avec les normes européennes, au niveau des

⁴⁹Aujourd'hui la Chine, http://infostrat.numeriblog.fr/mon_weblog/2007/08/le-btp-franais-.html

salaires, du logement ou de la sécurité sur les chantiers. Le soutien apporté par l'État chinois aux entreprises, ce qui leur permet d'afficher des prix défiant toute concurrence, constitue un autre problème. Ainsi les prix auraient été « cassés » par les Chinois dans le cas de la réponse à l'appel d'offres lancé par l'Office national marocain des chemins de fer (ONCF) pour la construction du tunnel reliant Sidi-Kacem à Meknès. Plus généralement des doutes persistent sur la manière dont certains contrats ont pu être décrochés par les entreprises chinoises au Maroc mais aussi en Algérie par exemple.

Le secteur automobile

Dans le secteur automobile, la concurrence des constructeurs chinois et indiens n'a cessé de s'intensifier depuis quelques années sur les marchés nord-africains, si ce n'est sur le segment des voitures particulières, tout au moins sur celui des véhicules utilitaires (bus, camions, pick-ups).

Cette concurrence s'exerce avant tout pour l'instant à travers des exportations, mais les implantations d'unités d'assemblage devraient encore accroître la pression. En s'implantant directement sur le marché algérien, les producteurs chinois sont par exemple en position idéale pour détrôner les marques françaises traditionnellement dominantes au Maghreb, et ce d'autant que les producteurs français se montrent de plus en plus hésitants à investir en Algérie en raison de la situation sécuritaire. En outre, les produits proposés par les producteurs chinois ont toutes les chances de mieux correspondre à la demande locale et les prix très compétitifs des automobiles chinoises expliquent leur percée sur le marché algérien. Quoi qu'il en soit, les voitures chinoises sont parvenues à représenter plus de 10 % du marché automobile algérien en moins de cinq ans. La concurrence des producteurs indiens sur ce même marché algérien n'est pas moindre, mais elle passe pour l'instant par les exportations. En 2008, avec 42 000 automobiles exportées vers l'Algérie le groupe indien Maruti-Suzuki devançait l'Italie (41 000) et le Royaume-Uni (34 000).

Outre la concurrence sur les marchés nord-africains, on peut également imaginer, à terme, que la concurrence des producteurs chinois et indiens puisse se transférer sur les marchés européens eux-mêmes. La réalisation d'une usine de montage d'automobiles chinoises ou indiennes à la porte du marché européen constituerait une menace réelle, car il serait alors facile d'exporter des véhicules vers le marché européen désormais lui aussi de plus en plus demandeur de produits à bas coûts et à bas prix. Cette hypothèse n'est pour l'heure que pure spéculation mais un suivi attentif des stratégies des constructeurs indiens et chinois s'impose dans ce secteur.

Le secteur textile

Pour l'instant, les investissements chinois et indiens dans le textile destinés à l'exportation sont peu importants, mais les déclarations

d'intention de ces producteurs et la politique de promotion des investissements des pays d'accueil nord-africains suggèrent que les choses sont sur le point de changer.

En s'implantant dans ces pays, les producteurs chinois cherchent à l'évidence à contourner les obstacles ou restrictions auxquels se heurtent leurs exportations en provenance directe de Chine continentale. Les pays d'accueil y trouvent leur compte mais la rigidité des règles d'origine imposée par l'Union européenne risque rapidement de poser problème.

Le système pan-euro-med de cumul du pays d'origine a pour objectif d'éviter une éventuelle concurrence déloyale de la part de producteurs qui se contenteraient de réaliser des opérations d'assemblage dans les pays du Maghreb et tireraient donc injustement profit de leurs avantages en termes de coûts. Les pays maghrébins jugent néanmoins ce système d'ores et déjà trop restrictif. Ainsi le ministre tunisien de l'Industrie, de l'Énergie et des PME, s'est récemment prononcé en faveur d'une réforme de la règle d'origine préférentielle européenne (TBN 2009), selon laquelle pour pouvoir exporter un vêtement à droits nuls vers l'Union européenne, un producteur tunisien ou marocain doit l'avoir fabriqué avec des tissus originaires de l'espace euroméditerranéen. Si les tissus proviennent d'une autre zone, par exemple d'Asie, le vêtement est soumis à une taxe de 12 % à l'entrée dans l'Union européenne. Le ministre milite en faveur de l'adoption de la règle de la « simple transformation »⁵⁰, selon laquelle le lieu de production du vêtement confère l'origine préférentielle. La montée en puissance des producteurs chinois et indiens dans le secteur a toutes les chances de renforcer ces pressions.

Quelles réponses ?

Pour les partenaires européens des pays nord-africains, le défi associé à l'émergence de la Chine et de l'Inde sur ces marchés revêt une double dimension : une intensification de la concurrence sur les marchés traditionnels que constituent les pays d'Afrique du Nord, et une concurrence à venir plus vive sur les marchés européens eux-mêmes.

Au niveau des réponses à apporter à ces pressions concurrentielles exercées par les entreprises chinoises et indiennes, une distinction s'impose entre les implications pour les pouvoirs publics et pour les entreprises.

Il appartient plutôt aux pouvoirs publics de s'attaquer à la question de la concurrence jugée déloyale des opérateurs chinois dans l'attribution des marchés publics par exemple. De même, c'est bien entendu au niveau gouvernemental que pourra être réglée la

⁵⁰ La Turquie bénéficie depuis de nombreuses années de cette règle au titre de son union douanière avec l'Union européenne.

question d'une éventuelle révision des règles d'origine européennes appliquées dans le cadre des accords passés avec les pays de la rive sud de la Méditerranée.

Au-delà de ces deux évolutions, l'intensification de la concurrence des producteurs chinois dans les secteurs automobile ou des télécommunications demeure, mais ce sont les entreprises qui devront ajuster leurs stratégies pour y faire face. Une option est de se positionner sur des créneaux de production à plus forte valeur ajoutée, créneaux dans lesquels les entreprises européennes possèdent des avantages compétitifs par rapport à leurs concurrents chinois.

Conclusion

Les partenaires européens devraient demeurer les partenaires traditionnels des pays d'Afrique du Nord, toutefois il n'est plus possible pour eux d'ignorer l'émergence de ces nouveaux concurrents que sont la Chine et l'Inde.

La présence chinoise, et dans une moindre mesure indienne, via le commerce est pour l'instant plus importante qu'à travers les investissements directs étrangers, même si certains exemples, souvent montés en épingle, peuvent donner une impression différente. Globalement cette présence est encore limitée, mais compte tenu de la dynamique à l'œuvre depuis quelques années on peut s'attendre à ce qu'elle se renforce à l'avenir. De plus, certains investissements ont précisément pour objectif de préparer le terrain pour des investissements ultérieurs (c'est notamment le cas de l'entreprise TEDA en Égypte). La présence indienne est plus faible (même si ce constat doit être nuancé en fonction du pays), ce qui explique qu'elle soit généralement perçue de manière moins négative. Il reste que les pratiques et la nature des opérateurs indiens expliquent aussi ces différences de perception.

On n'assiste pas pour l'instant à une véritable concurrence entre l'Inde et la Chine sur ces marchés, même dans le secteur automobile où le positionnement de chacun des investisseurs porte sur des segments différents. Par ailleurs, l'accès au marché local est également recherché par les investisseurs tant chinois qu'indiens mais dans des secteurs sensiblement différents (télécommunications pour les Chinois, pharmacie et cosmétiques pour les Indiens). La situation pourrait toutefois évoluer dans le sens d'une concurrence plus marquée. À terme, les ambitions de ces deux grandes économies émergentes ont toutes les chances de se heurter dans cette région du monde. À preuve la similitude de leurs stratégies d'implantation en Égypte par exemple. Il appartiendra aux économies de la région de tirer profit de cette éventuelle concurrence mais d'éviter de s'engager dans une surenchère aux incitations aussi coûteuse que stérile.

Les investissements chinois et indiens en Afrique du Nord posent à l'évidence des défis de nature différente de ceux posés aux pays d'Afrique subsaharienne. Pour les économies d'Afrique du Nord, il y a beaucoup à gagner d'un approfondissement des liens avec les deux émergents asiatiques, à condition que les termes de la coopération soient clairement définis et équitables. De nombreuses complémentarités existent et ces investissements devraient exercer

un impact a priori bénéfique sur les économies d'accueil, tant en matière de créations d'emplois que de restructuration ou de renforcement de l'appareil industriel. Compte tenu des différences de spécialisation, la concurrence entre les producteurs chinois et indiens d'une part et les producteurs locaux de l'autre devrait demeurer limitée. Pour l'instant toutefois, les modalités de la présence des entreprises chinoises et indiennes semblent relativement peu porteuses pour les pays d'accueil, puisqu'elles sont assez peu actives dans la production et utilisent plutôt leurs implantations comme des entrepôts.

Pour les partenaires traditionnels que sont les pays de l'Union Européenne, les défis sont encore à venir. Pour l'heure, les investissements sont en montants trop limités et ne sont pas non plus de nature à remettre en question les positions. La concurrence plus vive que peuvent exercer les entreprises chinoises et indiennes sur les producteurs européens dans des secteurs comme l'automobile ou les télécommunications appelle des réponses industrielles.

Le véritable défi tient au fait qu'à un horizon assez proche, les investisseurs des deux pays pourraient chercher à utiliser les pays d'Afrique du Nord comme des relais vers les marchés africains, européens, voire américain. Ils seront d'ailleurs, selon toute vraisemblance, aidés dans cette ambition par les pays nord-africains eux-mêmes, qui espèrent doper leur activité économique en « vendant » leur proximité avec ces marchés ou leurs relations privilégiées dans le cadre d'accords de libre-échange ou d'association. Si la dynamique d'expansion de la Chine et de l'Inde se confirme dans les années qui viennent, le partenariat UE – Afrique du Nord risque d'être à nouveau mis sous pression.

Références

- Abdelkrim, Samir et Pierre Henry (2009), « Foreign Direct Investment in the Med Countries in 2008 : Facing the Crisis », *ANIMA Investment Network Study*, No 3, mars.
- Asche, Helmut et Margot Schüller (2008), *China's Engagement in Africa – Opportunities and Risks for Development*, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit.
- Bellabona, Paola et Francesca Spigarelli (2007), « Moving From Open Door to Go Global: China Goes on the World Stage », *International Journal of Chinese Culture and Management*, vol. 1, No 1, pp. 93-107.
- Broadman Harry G. (2006), *Africa's Silk Road. China and India's New Economic Frontier*, World Bank, Washington DC.
- Cheng, Leonard and Zihui Ma (2007), "China's Outward Investment: Past and Future", mimeo, juillet.
- Cheung, Y.W. et C.W. Qian (2009), "The Empirics of China's Outward Direct Investment", *CESifo working paper*, No 2621, avril.
- Deng, Ping (2007), "Investing for strategic resources and its rationale: The case of outward FDI from Chinese companies", *Business Horizons* 50, 71-81.
- Dunning, John (1993), *Multinational enterprises and the global economy*, New York: Addison Wesley.
- Globerman, Steven et Daniel Shapiro (2008), "Outward FDI and the economic performance of emerging markets", in Karl Sauvant (ed.) *The Rise of Transnational Corporations from Emerging Markets: Threat or Opportunity?*, Edward Elgar: Cheltenham.
- Hansen, M. W. (2008), "Outward Direct Investment from India: Theory and Evidence", *CBDS working paper series*, No 8, Copenhagen Business School, février.
- Henry, Pierre, Samir Abdelkrim et Bénédicte de Saint Laurent (2008), "Foreign Direct Investment into MEDA in 2007 : The Switch", *ANIMA Investment Network Study*, No 1, Juillet.
- Houser, Trevor (2008), "The Roots of Chinese Oil Investment Abroad", *Asia Policy*, No 5, janvier, pp. 141-66.
- Jha, R. (2006), "Outward Foreign Direct Investment from India", Discussion paper, Emerging Markets Forum.

Koopman, Robert, Zhi Wang, and Shang-Jin Wei (2008) "How Much of Chinese Exports is Really Made In China? Assessing Domestic Value-Added When Processing Trade is Pervasive", *NBER Working Paper*, No 14109.

Kumar, N. et A. Chadha (2008), "India's Outward Foreign Direct Investments in Steel Industry in a Chinese Comparative Perspective", *UNU-Merit Working paper series*, No 053.

Lafargue, François (2008), "La Chine en Afrique du Nord", *Med*.

Lafargue, François (2005), « La Chine, une puissance africaine », *Perspectives chinoises*, n°90.

URL : <http://perspectiveschinoises.revues.org/document900.html>.

Consulté le 02 avril 2009.

Luedi, Thomas (2008), "China's track record in M&A", *McKinsey Quarterly*, no. 3.

Direction des Etudes et des Prévisions Financières (2005), *Structure et niveau technologique des exportations manufacturières du Maroc*, Ministère marocain des finances et de la privatisation, mai.

Morck, Randall, Bernard Yeung et Minyuan Zhao (2007), "Perspectives on China's Outward Foreign Direct Investment", mimeo, August.

Naughton, Barry (2007), *The Chinese Economy: Transitions and Growth*, Boston, Massachusetts Institute of Technology Press.

Nicolas, Françoise et Stephen Thomsen (2008), « Chinese Direct Investment in Europe – Motives, Strategies, Implications », *mimeo*.

Pradhan, Jaya Prakash (2008a), « Indian Direct Investment in Developing Countries – Emerging Trends and Development Impacts », *ISID working paper*, No 8, June.

Pradhan, Jaya Prakash (2008b), « India's Emerging Multinationals in Developed Region », *MPRA Paper*, No. 12361, disponible en ligne à : <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/12361/>.

Pradhan, Jaya Prakash (2008c), "South-South Investment in Infrastructure – The Operation of Indian Firms in Developing Countries", *ISID working paper*, No 9, August, Institute for Studies of Industrial Development.

Pradhan, Jaya Prakash (2007), « Growth of Indian Multinationals in the World Economy: Implications for Development », *ISID working paper*, No 4, March.

Pradhan, Jaya Prakash (2005), "Outward Foreign Direct Investment from India – Recent Trends and Patterns", *Working paper*, No 153, Gujarat Institute of Development Research, February.

Ramamurti, Ravi et Jitendra V. Singh (2009), « Indian multinationals : Generic internationalization strategies », in Ramamurti and Singh (eds) *Emerging Multinationals from Emerging Markets*, Cambridge University Press.

Rosen, Daniel H. et Thilo Hannemann (2009), "China's Changing Outbound Foreign Direct Investment Profile: Drivers and Policy Implications", *Policy Brief*, No 09-14, Peterson Institute for International Economics, Washington, D.C., June.

Siegle, Philip (2008), "Explaining FDI Performance of Maghreb Countries – The Cases of Algeria, Morocco and Tunisia: Trade Patterns and Investment Policies" , *MSC Dissertation*, Copenhagen Business School.

Singh, L. et J. Varinder (2009), "Emerging Pattern of India's Outward Foreign Direct Investment Under the Influence of State Policy: A Macro View", *MPRA Paper* , No. 13458, disponible en ligne à : <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/13458/>.

Wilson, D. et R. Purushothaman (2003), "Dreaming with BRICs – The Path to 2050", *Global Economics Paper*, Goldman Sachs, N° 99, octobre.

Woetzel, Jonathan (2008), "Reassessing China's State-Owned Enterprises", *The McKinsey Quarterly*, July.

World Bank (2008), Strengthening MENA's Trade and Investment Links with China and India, Washington, D.C., Septembre.

Annexe

Tableau A1. Principaux partenaires commerciaux des 5 économies d'Afrique du Nord (2007)

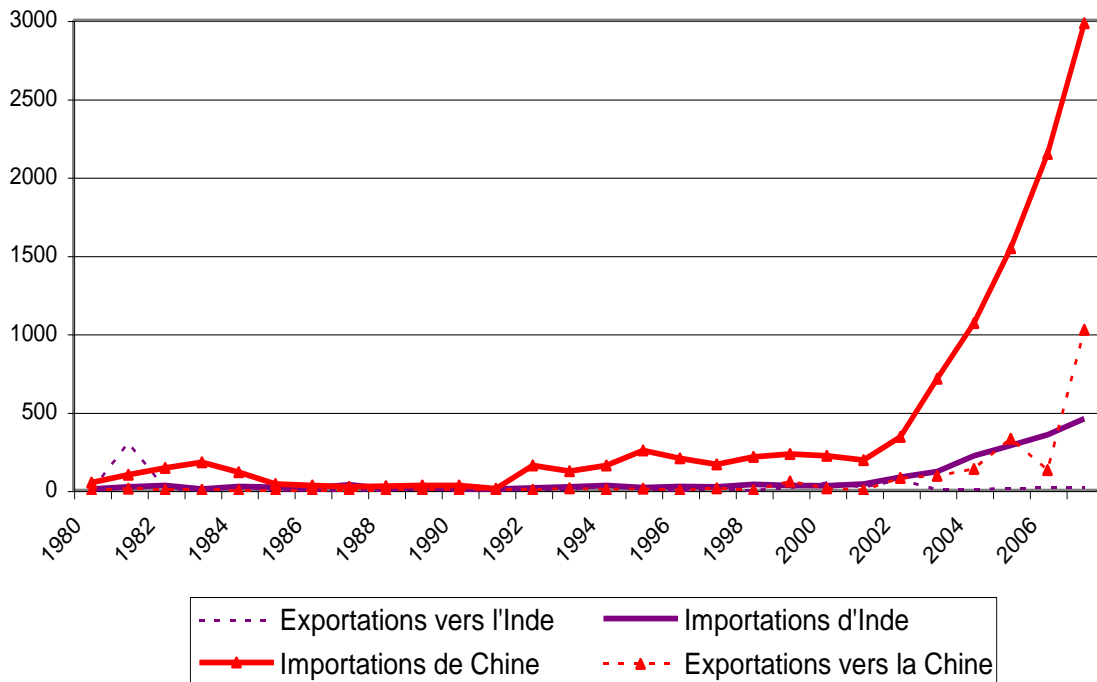
Maroc		
Total	Importations	Exportations
1. Union Européenne (59 %)	1. Union Européenne (57,7 %)	1. Union Européenne (61,5 %)
2. Chine (5,7 %)	2. Chine (7,3 %)	2. Inde (4,2 %)
3. Arabie Saoudite (4,6 %)	3. Arabie Saoudite (6,5 %)	3. États-Unis (3,8 %)
4. États-Unis (4,3 %)	4. États-Unis (4,6 %)	4. Brésil (2,6 %)
5. Turquie (2 %)	5. Iran (2,7 %)	5. Chine (2,4 %)
8. Inde (1,9 %)	17. Inde (0,7 %)	
Algérie		
Total	Importations	Exportations
1. Union Européenne (48,6 %)	1. Union Européenne (52,2 %)	1. Union Européenne (46,6 %)
2. États-Unis (20,8 %)	2. Chine (8,9 %)	2. États-Unis (29,4 %)
3. Canada (5,9 %)	3. États-Unis (5,6 %)	3. Canada (8,4 %)
4. Chine (4,2 %)	4. Turquie (4,2 %)	4. Brésil (4,2 %)
5. Turquie (3,7 %)	5. Ukraine (3,3 %)	5. Turquie (3,4 %)
15. Inde (0,5 %)	12. Inde (1,4 %)	
Tunisie		
Total	Importations	Exportations
1. Union Européenne (73,6 %)	1. Union Européenne (72,5 %)	1. Union Européenne (75 %)
2. Libye (4,4 %)	2. Libye (3,9 %)	2. Libye (4,4 %)
3. États-Unis (2,5 %)	3. Turquie (2,9 %)	3. États-Unis (2,5 %)
4. Turquie (2,3 %)	4. Chine (2,7 %)	4. Algérie (2 %)
5. Chine (1,6 %)	5. États-Unis (2,2 %)	5. Turquie (1,4 %)
10. Inde (0,9 %)	12. Inde (0,8 %)	17. Inde (1 %)
Égypte		
Total	Importations	Exportations
1. Union Européenne (33,8 %)	1. Union Européenne (31,8 %)	1. Union Européenne (37,9 %)
2. États-Unis (11,3 %)	2. États-Unis (12 %)	2. États-Unis (9,9 %)
3. Chine (6,9 %)	3. Chine (9,8 %)	3. Syrie (5,7 %)
4. Arabie Saoudite (4,9 %)	4. Arabie Saoudite (4,9 %)	4. Arabie Saoudite (5 %)
5. Syrie (3 %)	5. Brésil (3,8 %)	5. Japon (3,3 %)
12. Inde (1,8 %)	9. Inde (2,1 %)	11. Inde (1,2 %)
		14. Chine (0,9 %)

Libye		
Total	Importations	Exportations
1. Union Européenne (71,9 %)	1. Union Européenne (47,9 %)	1. Union Européenne (79,2 %)
2. États-Unis (6,7 %)	2. Chine (7,6 %)	2. États-Unis (7,5 %)
3. Chine (4,1 %)	3. Tunisie (6,4 %)	3. Suisse (3,1 %)
4. Suisse (2,8 %)	4. Turquie (5,4 %)	4. Chine (3 %)
5. Tunisie (2,7 %)	5. Corée du Sud (4,3 %)	5. Tunisie (1,6 %)
15. Inde (0,4 %)	12. Inde (1,6 %)	

Source : FMI, Direction of Trade Statistics

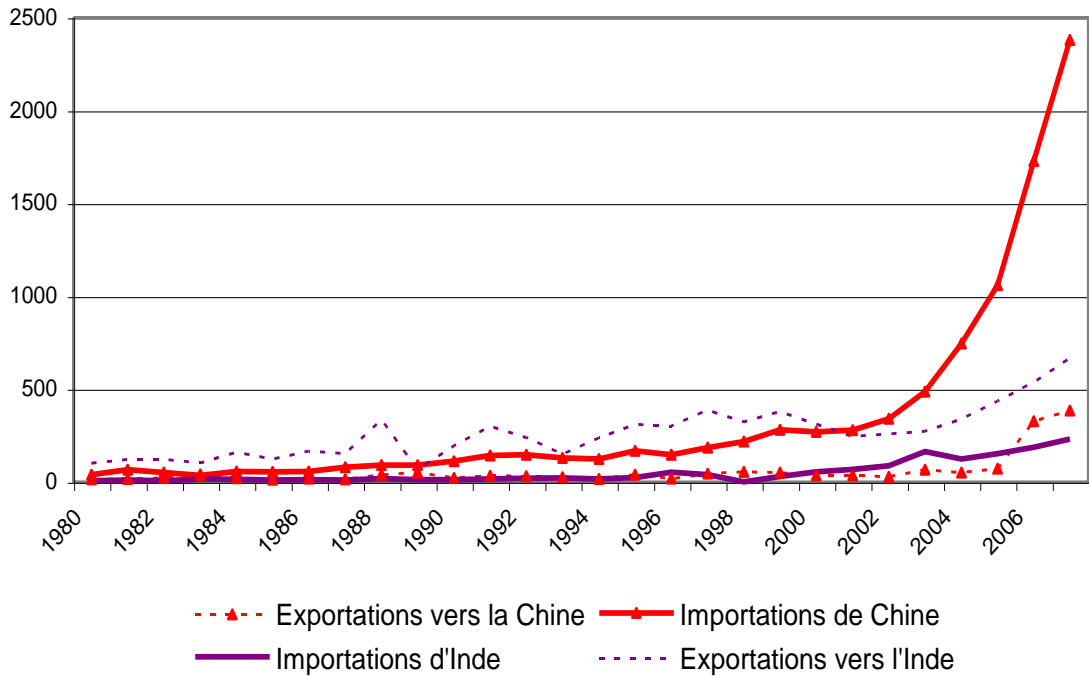
Figure A1. Algérie : commerce avec la Chine et l'Inde, 1980-2007

(millions US\$)



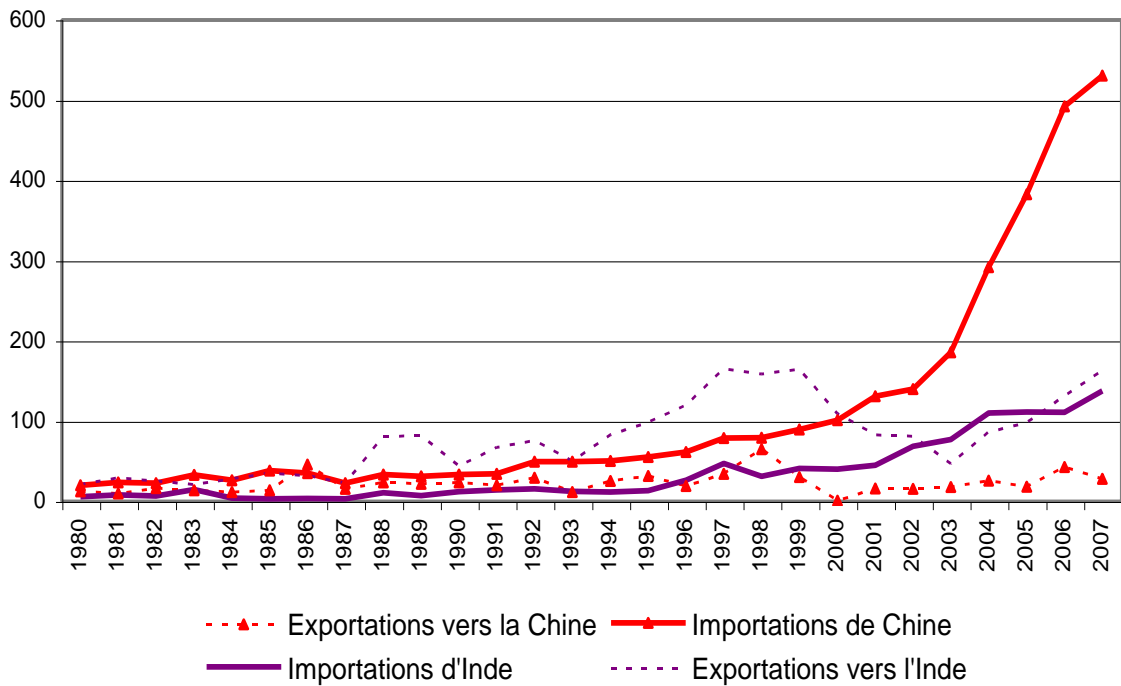
Source. FMI, Direction of Trade Statistics

Figure A2. Maroc : commerce avec la Chine et l'Inde, 1980-2007
(millions US\$)



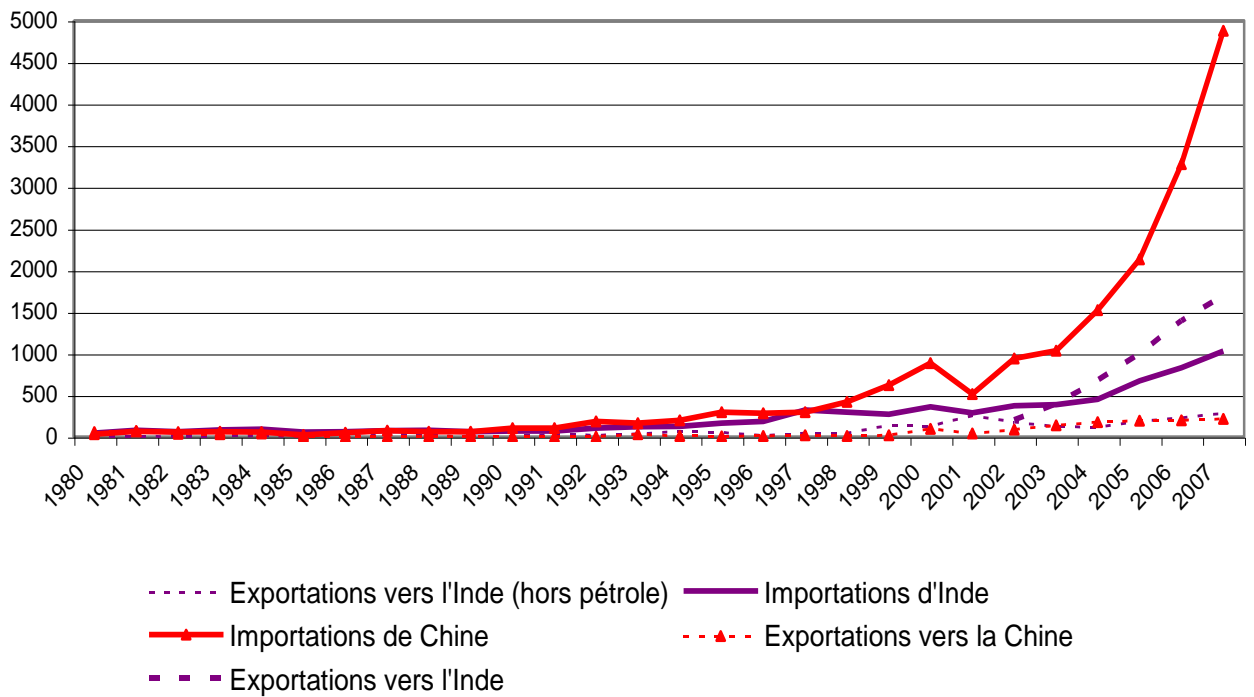
Source. FMI, Direction of Trade Statistics

Figure A3. Tunisie : commerce avec la Chine et l'Inde, 1980-2007
(millions US\$)



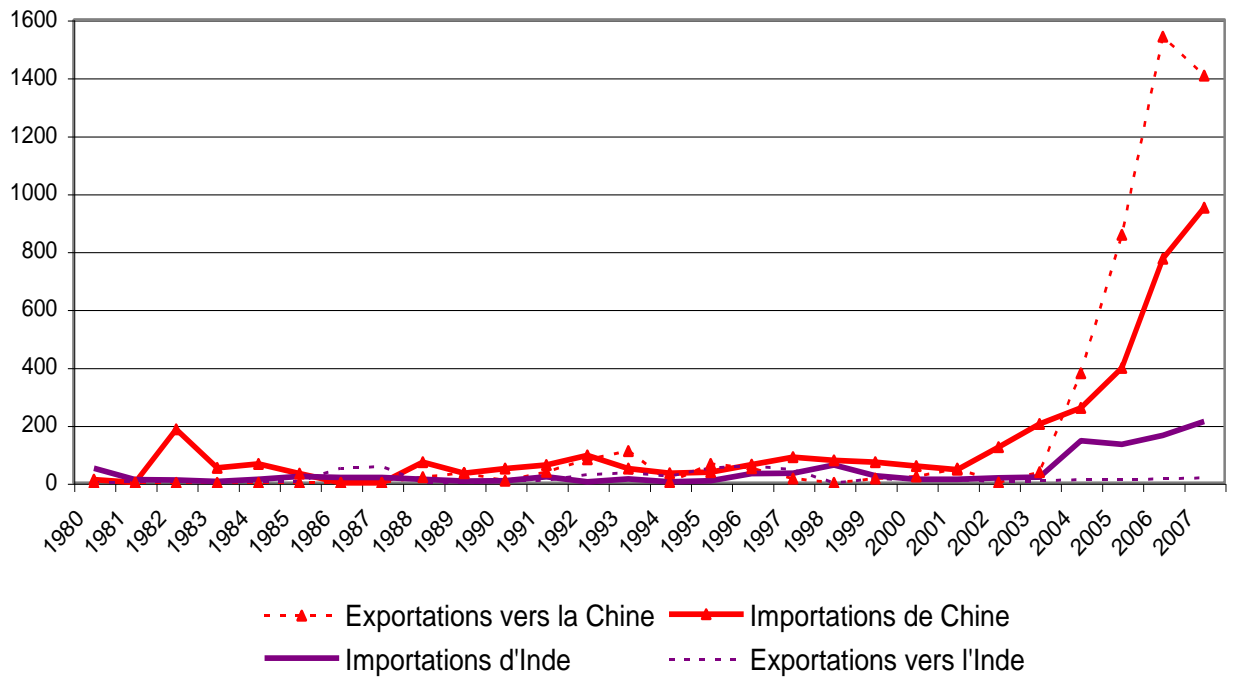
Source. FMI, Direction of Trade Statistics

Figure A4. Egypte : commerce avec la Chine et l'Inde, 1980-2007
(millions US\$)



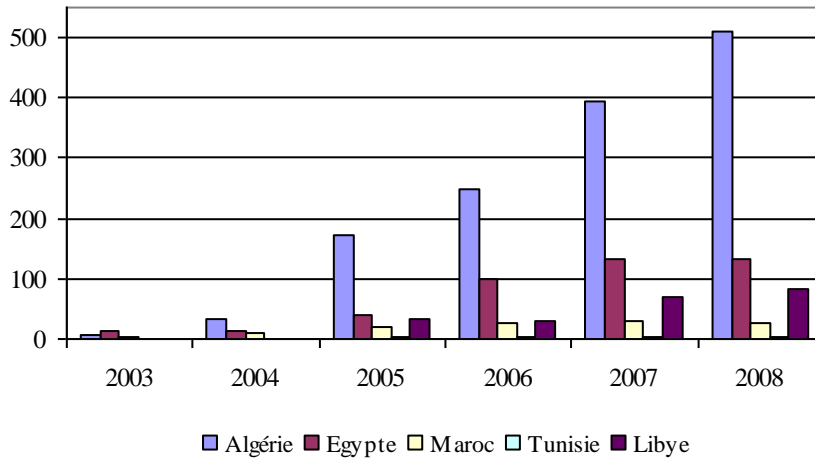
Source. FMI, Direction of Trade Statistics

Figure A5. Libye : commerce avec la Chine et l'Inde, 1980-2007
(millions US\$)



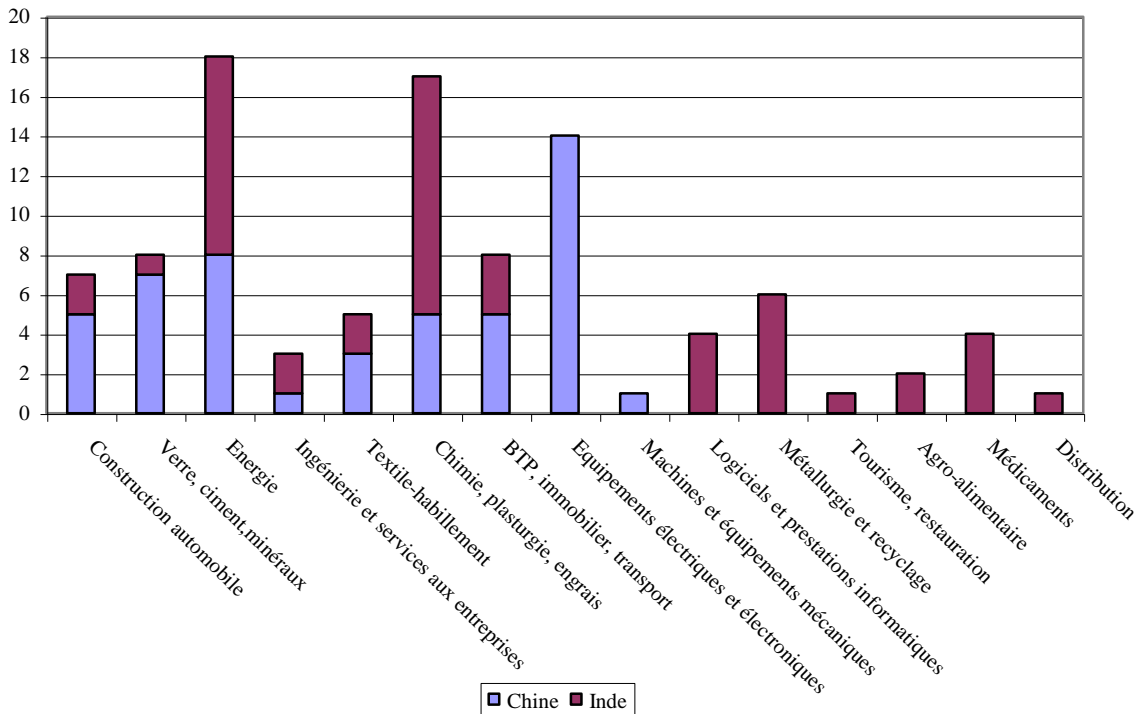
Source. FMI, Direction of Trade Statistics

Figure A6 Investissements directs chinois en Afrique du Nord, 2003 - 2007
(millions US\$)



Source. 2007 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment

Figure A7. Investissements directs chinois et indiens en Afrique du Nord, répartition par secteurs
(nombre d'opérations, 2005 – 2008)



Source : ANIMA Investment Network database