



UNIVERSITE DE STRASBOURG



ECOLE DOCTORALE AUGUSTIN COURNOT (ED 221)

Bureau d'Economie Théorique et Appliquée (UMR 7522)

THESE

Présentée par :

Catherine MABENGE TSHIABADALA

Soutenue le 16 Juin 2022

Pour obtenir le grade de **Docteur en Sciences Economiques**

**Déterminants de l'internationalisation des
firmes multinationales des pays émergents :**

**Une comparaison des IDE indiens et chinois en Afrique
centrale**

Thèse dirigée par :

M. RUGRAFF Éric

MCF-HDR, Université de Strasbourg

Président du jury :

M. WEILL Laurent

Professeur, Université de Strasbourg

Rapporteurs :

M. AMANN Bruno

Professeur, Université de Toulouse

M. SUMATA Claude

Professeur, Université Pédagogique de
Kinshasa (RDC)

Examineurs :

Mme. MAINGUY Claire

MCF-HDR, Université de Strasbourg

M. DZAKA-KIKOUTA Théophile

MCF-HDR, Université Marien Ngouabi de
Brazzaville (RC)

A

Georges et Daniel Grâce TSHIABADALA ;

Charly, Geovick et Cloed IBABO ;

Victorine MBADU, Djo-Aimé et Nive Paulin TSHIABADALA ;

Je dédie cette thèse

REMERCIEMENTS

Au terme du long processus de préparation de cette thèse, nous tenons à remercier tous ceux qui, d'une manière ou d'une autre, ont contribué à sa réalisation.

A cet effet, nous remercions, en premier lieu et très sincèrement, monsieur Éric RUGRAFF, qui a cru en la pertinence de cette étude, en acceptant la direction de cette thèse. Ses remarques et suggestions se sont avérées très utiles de sa phase préparatoire à sa rédaction finale. Toutefois, ce travail de direction de thèse n'aurait pas pu se concrétiser sans l'acceptation de notre projet de thèse par le Bureau d'Economie et Théorique et Appliquée (BETA) rattaché à l'Ecole Doctorale Augustin Cournot de l'Université de Strasbourg.

En marge de la direction de la thèse, nous avons bénéficié de multiples conseils de la part de nombreux membres de l'Ecole Doctorale Augustin Cournot, du BETA de l'Université de Strasbourg et particulièrement ceux désignés comme membres du comité suivi de la thèse. Que madame Claire MAINGUY, ainsi que messieurs Théophile DZAKA-KIKOUTA, Francis KERN et Laurent WEILL, trouvent à travers ces quelques lignes la marque de notre profonde gratitude. Et nous ne pouvons clore ce paragraphe sans remercier les professeurs Bruno AMANN et Claude SUMATA qui ont accepté d'être rapporteurs de cette thèse.

Nos remerciements s'adressent en second lieu à tous ceux qui, par leur soutien moral, matériel ou financier, ont permis à ce que cette thèse parvienne à sa fin. Nos pensées se tournent particulièrement vers les personnes et familles suivantes : Jérôme DIAMONEKA, Pierre NTIAMA NSIKU, Aloïs MWAKA, Soleil WAMUINI, Aquilas et Bibiche IBABO, Guylain LEMA, Pathy SAMBA, Serge et Nancy MATA, Richard MBUMBA ainsi que tant d'autres que je ne saurai citer nommément. Enfin, nous ne pourrons clore cette page des remerciements sans penser à ceux avec qui nous avons passé des moments conviviaux, en tant que doctorants du BETA/UNISTRA. Grand merci à Nourria MORATAL, Sylla O'CALAN, Benoit DICHARRY, Arnaud WOLF, Cyril YODA, Laté LAWSON.

RESUME DE LA THESE

Au cours des deux premières décennies du 21^{ème} siècle, les pays africains, en général, et ceux d'Afrique centrale en particulier, ont enregistré d'importants flux économiques en provenance de la Chine et de l'Inde. Cette thèse s'intéresse aux flux d'IDE chinois et indiens réalisés en Afrique centrale entre 2000 et 2019 en tenant compte de l'hétérogénéité des comportements des acteurs impliqués dans ces investissements. La thèse aborde la question de l'internationalisation des firmes dans une approche comparative afin d'analyser la complexité du phénomène en s'appuyant sur les interrelations et les différences qui pourraient exister entre les différents acteurs au cœur du phénomène étudié.

La première étude comparative présentée dans cette thèse décrit les tendances des flux et stocks d'IDE indiens et chinois en Afrique centrale. La deuxième étude, essentiellement économétrique, apprécie sur le plan macroéconomique, le degré d'attractivité des IDE indiens et chinois, en tenant compte des spécificités socioéconomiques, politiques, institutionnelles et industrielles des pays d'Afrique centrale. La troisième, également économétrique, compare le dynamisme des acteurs dans les processus d'intégration des marchés africains et met essentiellement en évidence les points de convergence et de divergence dans les mécanismes d'internationalisation des firmes indiennes et chinoises vers l'Afrique centrale. Cette troisième étude s'attache également à l'étude du rôle et de l'expérience internationale des dirigeants et des partenaires dans la perception et la facilitation de l'exploitation des opportunités d'affaires offertes par les pays d'Afrique centrale.

Au terme de ces trois études, la thèse confirme non seulement l'hypothèse d'un rapprochement des firmes de leur marché des inputs (mines, pétrole, agroforesterie), mais également celle de la présence d'autres facteurs (relations commerciales bilatérales, qualité des institutions, risques politiques, risques économiques, réseaux des firmes, expérience internationale acquise) susceptibles de faciliter, d'encourager ou de décourager, selon le cas, la réalisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale.

Mots clés : Investissements directs étrangers – Internationalisation – Firmes multinationales – Attractivité - Réseaux d'affaires – Réseaux sociaux – Réseaux politiques – Expérience internationale.

Determinants of the internationalization of multinational firms in emerging countries: A comparison of Indian and Chinese FDI in Central Africa

Abstract

During the first two decades of the 21st century, African countries, in general, and those of Central Africa, in particular, have recorded significant economic flows from China and India. By focusing specifically on Chinese and Indian FDI flows in Central Africa between 2000 and 2019 and taking into account the heterogeneity of the behaviors of the actors involved in these relations, this thesis addresses the question of the internationalization of firms in a comparative approach in order to analyze the complexity of the phenomenon based on the interrelationships and differences that could exist between the different actors at the heart of the phenomenon studied.

To this end, the first comparative study presented in this thesis describes the trends of Indian and Chinese FDI flows and stocks in Central Africa. The second study, essentially econometric, assesses the macroeconomic level, the degree of attractiveness of Indian and Chinese FDI, taking into account the socioeconomic, political, institutional and industrial specificities of Central African countries. The third, also econometric, compares the dynamism of the actors in the process of integration of African markets and essentially highlights the points of convergence and divergence in the mechanisms of internationalization of Indian and Chinese firms towards Central Africa as well as the role and international experience of leaders and partners in the perception and facilitation of the exploitation of business opportunities offered by Central African countries.

At the end of these three studies, the thesis confirms the hypothesis of a rapprochement of firms to their input market (mines, oil, agroforestry), and also that of the presence of other factors (bilateral trade relations, quality institutions, political risks, economic risks, networks of firms, acquired international experience) likely to facilitate, encourage or discourage, as the case may be, the realization of Indian and Chinese FDI in Central Africa.

Keywords: Foreign direct investments - internationalization - multinational firms - attractiveness - business networks - social networks - political networks - international experience.

TABLE DES MATIERES

Abbreviations, acronymes et sigles	ix
Liste des tableaux	x
Liste des figures, schémas et graphiques	xiv
Introduction	1
Etat de la question	1
Justification du cadre d'étude	12
Problématique et propositions de recherche	15
Méthodologies de l'étude	20
Grandes subdivisions de l'étude	22
Première partie Internationalisation des firmes : Conceptualisation, Théorisation, Statistiques et Faits saillants	24
Chapitre I : Internationalisation : Définition, Formes et Déterminants	26
I.1. Différentes acceptions et formes d'internationalisation des firmes	26
I.1.1 De la définition de l'internationalisation	26
I.1.2. Des Formes d'internationalisation des firmes	28
I.2. Les déterminants des investissements directs étrangers (IDE)	32
I.2.1. Des macro-déterminants de l'internationalisation des firmes	32
a) Des caractéristiques des pays d'origine comme déterminants de l'IDE	32
b) Les caractéristiques des pays d'accueil comme déterminants de l'IDE	34
I.2.2. Les micro-déterminants de l'internationalisation des firmes	38
a) Rôle de l'environnement concurrentiel sur l'internationalisation des firmes	38
b) Conditions préalables de l'entreprise	40
I.2.3. Des méso-déterminants de l'internationalisation des firmes	43
a) Déterminants de l'internationalisation progressive	44
• Explication par l'apprentissage des marchés	44
• Explication par l'innovation et les connaissances	47
b) Déterminants de l'internationalisation rapide et précoce	50
• Rôle des réseaux dans l'internationalisation rapide et précoce des entreprises ...	52
• Positionnement dans la chaîne de valeurs globale comme moyen d'internationalisation rapide et précoce	54
Chapitre II. Evidence et importance des IDE indiens et chinois en Afrique centrale	58
II. 1. IDE Indiens et chinois dans le monde et en Afrique	58
II.1.1. Tendances et destinations mondiales en chiffres	58

a) Evolution et répartitions géographiques des IDE chinois dans le monde.....	58
b) Destinations et stocks des IDE indiens dans le monde	61
II.1.2. Caractéristiques des IDE indiens et chinois en Afrique	62
a) Importance relative des Flux et stocks d'IDE chinois en Afrique	63
b) Evolution des flux et stocks d'IDE indiens en Afrique	66
c) Destinations des IDE indiens et chinois en Afrique	68
d) Secteurs d'activité des investisseurs indiens et chinois en Afrique	71
II.1.3. Afrique centrale comme cible des IDE indiens et chinois.....	73
II.1.3.1. Evolution et ventilation des flux et stocks IDE indiens et chinois dans la CEEAC.....	74
II.1.3.2. Ventilation sectorielle des IDE indiens et chinois dans la CEEAC	76
II.1.3.3. La CEEAC dans le processus de création de la valeur.....	81
II.2. Enjeux, défis et contraintes des IDE Indiens et chinois en Afrique centrale	85
II.2.1. Enjeux et défis de l'IDE indien et chinois en Afrique centrale.....	85
a) Enjeux et défis pour les entreprises et les pays d'origine des IDE indiens et chinois réalisés en Afrique centrale	85
b) Enjeux et défis dans les pays d'accueil des IDE indiens et chinois en Afrique centrale	89
II.2.2. Contraintes et obstacles à l'IDE indien et chinois en Afrique centrale.....	91
a) Distance géographique et culturelle.....	91
b) Contraintes économiques et institutionnelles	93
II.2.3. Critères de localisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale	99
a) Du point de vue de la répartition spatiale.....	99
b) Du point de vue des dotations des pays d'accueil en ressources naturelles	100
c) Du point de vue des critères socioéconomiques	102
d) Stabilité politique et qualité des institutions	105
Deuxième partie : Déterminants économiques et comportementaux de l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale.....	107
Chapitre III. Analyse de l'attractivité des IDE indiens et chinois en Afrique centrale	109
III.1. Cadre théorique et proposition de recherche	109
III.2. Spécification du modèle analyse macroéconomique	110
III.1.1. Les variables du modèle	112
III.1.2. La méthode d'estimation du modèle d'attractivité des IDE en Afrique centrale	115
III.3 Présentation et interprétation des résultats.....	120

III.3.1. Description des variables du modèle.....	120
III.3.1.1. Evolution de la variable dépendante ou expliquée	120
III.3.1.2. Statistiques descriptives des variables pour l'ensemble de la CEEAC	128
III.3.1.3. Statistiques descriptives des variables pour chaque pays membres de la CEEAC.....	132
III.3.2 Résultats des estimations des modèles d'attractivité pays de la CEEAC..	140
III.3.2.1 Estimations des modèles d'attractivité globale de la CEEAC	140
III.3.2.1.1. Estimations des modèles d'attractivité globale sans prise en compte des effets fixes pays de la CEEAC	140
III.3.2.1.2. Estimations des modèles d'attractivité globale des pays de la CEEAC avec prise en compte des effets fixes	147
III.3.2.2. Analyse de l'attractivité individuelle des IDE indiens et chinois dans les Etats d'Afrique centrale	155
Chapitre IV. Rôle des mécanismes relationnels dans l'expansion des entreprises indiennes et chinoises en Afrique centrale.....	168
IV.1. Cadre théorique d'analyse du comportement d'internationalisation des firmes	169
IV.1.1. Théorie des réseaux et internationalisation des firmes.....	169
IV.1.2. Modèle d'analyse du comportement d'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale	174
IV.2. Cadre méthodologique de l'étude.....	181
IV.2.1. Source des données	181
IV.2.2. Administration du questionnaire et de collecte des données.....	183
IV.2.3. Méthodes et outils de traitement et d'analyse des données.....	185
IV.3. Résultats du traitement des données et des analyses de la régression logistique	181
IV.3.1. Statistiques descriptives des variables sous analyse	187
a) La variable dépendante	187
b) Les variables explicatives	189
IV.3.2. Résultats des analyses bi-variées	194
IV.3.3. Résultats des estimations du modèle de probabilités conditionnelles de réalisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale.....	197
a) Test de spécification : préalable à la régression logistique	197

b) Résultats des tests de robustesse ou de validité des ajustements.....	199
c) Résultats des estimations du modèle de probabilité conditionnelle de réalisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale.....	200
Conclusion et perspectives de recherche	207
Bibliographie.....	217
Annexes.....	245
Annexe 1 : Principales firmes indiennes actives en Afrique centrale entre 2000 et 2018.....	246
Annexe 2 : Principales firmes chinoises actives en Afrique centrale entre 2000 et 2018.....	247
Annexe 3 : Guide d'entretien destinés aux représentants d'organismes diplomatique, gouvernementaux et autres services.....	250
Annexe 4 : Questionnaire d'enquête destinées aux entreprises	258
Annexe 5 : Caractéristiques économiques, politiques et institutionnels des pays membres de la CEEAC	264
Annexe 6 : Outputs des estimations de l'attractivité des IDE indiens et chinois en Afrique centrale.....	267
Annexe 7 : Fréquences des avis obtenus de l'administration du questionnaire de recherche en annexe 4	313
Annexe 8 : Outputs des estimations du modèle de probabilité conditionnelle de recours à l'IDE par les firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale	315

ABREVIATIONS, ACROMYMES ET SIGLES

APD : Aide publique au développement

BAD : Banque Africaine de Développement

BM : Banque Mondiale

CEA-NU: Commission Economique pour l’Afrique des Nations Unies

CEEAC : Communauté Economique des Etats d’Afrique centrale

CEMAC : Communauté Economique et Monétaire d’Afrique Centrale

CEPGL : Communauté Economique des Pays des Grands Lacs

CII : Confédération of Indian Industry (Confédération des Entreprises indiennes)

CIRGL : Conférence International sur la Région des Grands Lacs

CNUCED : Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement

FOCAC : Forum On China-Africa Cooperation (Forum de la Coopération Sino-Africaine, FCSA en sigle)

IAFS : India-Africa Forum Summit (Sommet du Forum Inde-Afrique)

IDE : Investissements directs étrangers

IDEE : Investissements directs étrangers entrants

IDES : Investissements directs étrangers sortants

IDH : Indice de Développement Humain

IDI : Indice de Développement des Infrastructures

IPC : Indice de perception de la corruption

ISP : Indice de Stabilité Politique

ITEC : Indian Technical and Economic Cooperation

LDC : Lignes de Crédit (Lignes of Credits, LOC en sigle)

MEA : Ministry of External affaires (Ministère des affaires extérieures de l’Inde)

MOFCOM : Ministry Of Commerce (Ministère du Commerce de la République de Chine)

NU : Nations Unis

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economiques

RDC : République Démocratique du Congo

RCA : République Centrafaicaine

SADC : Southern African Development Community (Communauté de Développement de l’Afrique Australe, CDAA en sigle)

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Typologie des International New ventures	51
Tableau 2.1. Nombres de projets opérationnels entre 2000 et 2018 en Afrique centrale par secteur d'activité.....	77
Tableau 2.2. Nombres de d'entreprises opérationnelles en Afrique centrale par secteur d'activité entre 2000 et 2018	77
Tableau 2.4. Nature et formes d'internationalisation des firmes indiennes et chinoises opérationnelles en Afrique centrale entre 2000 et 2018	79
Tableau 2.5. Récapitulatif des projets d'investissement par origines, secteurs et par formes d'internationalisation.....	80
Tableau 2.6. Distance géographique culturelle et linguistiques entre la CEEAC et la chine ou l'Inde	93
Tableau 2.7. Contraintes et/ou obstacles à l'investissement dans les pays de la CEEAC	99
Tableau 3.1. Pull factors identifiés dans la littérature	109
Tableau 3.2. : Les variables du modèle	115
Tableau 3.3 : Méthodes d'estimation de l'équation explicative des IDE.....	116
Tableau 3.4. : Signes attendus des coefficients estimés	119
(Valeurs en millions de dollars US entre 2000 et 2018).....	121
Tableau 3.5 : Statistiques descriptives des flux d'IDE indiens et chinois en Afrique centrale de 2000 à 2017	128
Tableau 3.6 : Statistiques descriptives des variables économiques pour l'ensemble de la CEEAC de 2000 à 2017.....	129
Tableau 3.7. Statistiques descriptives des variables de Politiques institutionnelles et de développement pour l'ensemble de la CEEAC de 2000 à 2017.....	130
Tableau 3.8 : Statistiques descriptives des variables industrielles de 2000 à 2017.....	131
Tableaux 3.9. Statistiques descriptives des variables sous analyse dans chaque pays de la CEEAC de 2000 à 2017	134

Tableau 3.9b. Attractivité globale de la CEEAC (Résultats des estimations du modèle (3) et (6) sans prise en compte des effets fixes pays)	143
Tableau 3.9d. Attractivité globale de la CEEAC (Résultats des estimations des modèles (4), (5), (7) et (8) sans prise en compte des effets fixes pays).....	147
Tableau 3.10a. Attractivité globale de la CEEAC (Estimations partielles des modèles (3) à (5) et (6) à (8) avec prise en compte des effets fixes pays	149
Tableau 3.10b. Attractivité globale de la CEEAC par les caractéristiques macroéconomiques, institutionnelles et infrastructurelles (Estimations partielles des modèles (3) à (5) et (6) à (8) avec prise en compte des effets fixes pays).....	150
Tableau 3.10c. Attractivité globale des flux nets IDE indiens et chinois dans les pays membres de la CEEAC(Estimations des modèles (4), (5), (7) et (8) avec prise en compte des effets fixes pays)	152
Tableau 3.10d. Déterminants de l'importance relative des flux IDE indiens et chinois dans la CEEAC (Estimations des modèles (4), (5), (7) et (8) avec prise en compte des effets fixes pays)	154
Tableau n°3.10 e. Attractivité globale des flux nets IDE indiens et chinois dans les pays membres de la CEEAC (Estimations des modèles (3) et (6) avec prise en compte des effets fixes pays).....	156
Tableau 3.10f. Déterminants de l'importance relative des flux IDE indiens et chinois dans la CEEAC (Estimations des modèles (3) et (6) avec prise en compte des effets fixes pays).....	158
Tableau 3.11a. Attractivité individuelle des flux nets IDE chinois dans les pays membres de la CEEAC(Résultats des estimations des modèles (9) ...	162
Tableau 3.11b. Attractivité individuelle des flux nets IDE chinois dans les pays membres de la CEEAC : Résultats des estimations des modèles (10).	163
Tableau 3.12a. Attractivité individuelle des flux nets IDE indiens dans chaque pays membres de la CEEAC: Résultats des estimations des modèles (11)	167

Tableau 3.12b. Attractivité individuelle des flux nets IDE indiens dans chaque pays membres de la CEEAC : Résultats des estimations des modèles (12)	169
Tableau 4.1: Degré d'intensité des relations entre l'entreprise et ses partenaires	171
Tableau 4.2 : Définition et valeurs des variables	180
Tableau 4.3. : Signes attendus des coefficients estimés	181
Tableau 4.4. Echantillon d'entreprises indiennes et chinoises sous étude	183
Tableau 4.5. Profil des personnes interviewées sur l'ensemble des IDE enquêtés	183
Tableau 4.5. Avis sur la présence des firmes indiennes et chinoises dans chacun des pays d'Afrique centrale	188
Tableau 4.6. Répartition des IDE enquêtés par origine et par pays d'accueil	188
Tableau 4.7. Avis sur l'implication des réseaux de partenaires professionnels directs dans le processus d'internationalisation des firmes	190
Tableau 4.8. Avis sur l'implication des réseaux de partenaires professionnel indirects dans le processus d'internationalisation des firmes	190
Tableau 4.9. Avis sur l'implication des réseaux de partenaires politiques dans le processus d'internationalisation des firmes	191
Tableau 4.10. Avis sur l'implication des réseaux de partenaires sociaux dans le processus d'internationalisation des firmes	191
Tableau 4.11. Avis sur l'importance de l'expérience des managers des firmes dans le processus d'internationalisation des firmes	192
Tableau 4.12. Avis sur l'importance de l'expérience des managers des firmes dans le processus d'internationalisation des firmes hors Afrique centrale	193
Tableau 4.13. Avis sur l'importance de l'expérience des firmes dans d'autres secteurs d'activité	193
Tableau 4.14. Matrice de corrélation entre variables associées aux investissements chinois	195

Tableau 4.15. Matrice de corrélation entre variables associées aux investissements indiens.....	196
Tableau 4.16. Résultats du test d'indépendance des variables.....	198
Tableau 4.18. Résultats du test de vérification de la qualité de l'ajustement.....	200
Tableau 4.19. Résultats des estimations pour les investissements indiens.....	203
Tableau 4.20. Résultats des estimations pour les investissements chinois.....	204
Tableau 4.21. Comparaison de l'implication des réseaux et de l'expérience internationale dans la réalisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale.....	205

LISTE DES FIGURES, SCHEMAS ET GRAPHIQUES

Figure 1. La CEEAC et ses pays membres	13
Schéma 1.1. : Différentes formes d'internationalisation des firmes	31
Schéma 1.2. : Les trois dimensions de la décision et du succès de l'IDE	56
Graphique 2.1. Evolution des IDE Chinois dans le monde (en milliards de USD).....	59
Graphique 2.2. Evolution des flux d'IDE chinois en Europe, en Amérique du Nord et en Afrique (en pourcentage des flux totaux d'IDES chinois entre 2003-2018).....	60
Graphique 2.3. Evolution des flux d'IDE indiens de 2003 à 2018 (en millions de dollars US)	61
Graphique 2.4. Repartition géographique des stocks d'IDE indiens dans le monde ...	62
Graphique 2.5. Principales destinations d'IDE indiens dans le monde (cumul des flux entre 2000 et 2019).....	62
Graphiques 2.6. Stocks d'IDE des principaux pays investisseurs en Afrique continentale (En 2013 et en milliards de US\$).....	63
Graphiques 2.7. Evolution des stocks d'IDE entrants en Afrique (En milliards de dollars)	64
Graphique 2.8. Evolution des flux d'IDE chinois et des USA en Afrique	64
(En milliards de dollars US).....	64
Graphique 2.9. IDE, APD et migrations chinoises en Afrique de 2000 à 2019.....	66
Graphique 2.10. Flux d'IDE indiens en Afrique (en milliards de dollars).....	67
Graphique 2.11 Evolution des aides au développement, des lignes de crédits et flux d'IDE indiens en Afrique(en milliards de dollars)	68
Graphique 2.12. Stocks d'IDE par destinations africaines (2000-2017).....	69
Graphique 2.13. Stocks d'IDE chinois par régions africaines(2000-2017)	70
Graphique 2.14. Stocks d'IDE indiens par régions africaines(2000-2017)	71
Graphique 2.15. Stocks d'IDE chinois en Afrique par secteurs d'activité (2000- 2017)	72

Graphique 2.16. Stocks d'IDE indiens en Afrique par secteurs d'activité (2000-2017)	73
graphique 2.17 Flux d'IDE indiens entrants en Afrique centrale entre 2000 et 2017...	74
Graphiques 2.18. Destinations des IDE en Afrique centrale.....	75
Graphique 2.18a. IDE CHINOIS DANS LES PAYS MEMBRES DE LA CEEAC (flux nets d'IDE cumulées en millions de USD).....	75
Graphique 2.18b. IDE INDIENS DANS LES PAYS MEMBRES DE LA CEEAC (flux nets d'IDE cumulées en millions de USD).....	75
Graphique 2.19. Nombre de projets d'IDE réalisés en Afrique centrale par les firmes indiennes et chinoises entre 2000 et 2018 par secteurs d'activité	81
Graphique 2.20. Correspondances multiples entre la contribution au processus de création de la valeur et les caractéristiques sectorielles des IDE chinois en Afrique centrale	83
Graphique 2.21. Correspondances multiples la contribution au processus de création de la valeur et les caractéristiques sectorielles des IDE indiens en Afrique centrale	84
Graphique 2.22. Correspondances multiples des types, secteurs et enjeux des IDE chinois en Afrique centrale	87
Graphique 2.23. Correspondances multiples des types, secteurs et enjeux des IDE indiens en Afrique centrale	88
Graphique 2.24. Correspondances multiples des caractéristiques institutionnelles et infrastructurelles et formes d'IDE chinois en Afrique centrale.....	90
Graphique 2.25. Correspondances multiples des caractéristiques institutionnelles et infrastructurelles et formes d'IDE indiens en Afrique centrale.....	91
Graphique 2.26. Indice de stabilité politique dans les pays membres de la CEEAC.....	94
(Moyenne des scores entre 2000 et 2018).....	94
Graphique 2.27. Indicateurs de stabilité des prix dans les pays membres de la CEEAC (Moyenne des scores entre 2000 et 2018).....	95

Graphique 2.28. Variation du taux de change ⁴ dans les pays membres de la CEEAC entre 2000 et 2018.....	95
Graphique 2.29. Indice de Perception de la Corruption (IPC) dans les pays membres de la CEEAC (Moyenne des scores entre 2000 et 2018).....	96
Graphique 2.31. Poids de la fiscalité et de la parafiscalité dans les pays membres de la CEEAC (en % des bénéfices).....	98
Graphique 2.32. Destinations des flux d'IDE chinois en Afrique centrale (Par tranches des valeurs des stocks d'IDE en millions d'USD).....	100
Graphique 2.33. Destinations des flux d'IDE indiens en Afrique centrale (Par tranches des valeurs des stocks d'IDE en millions d'USD).....	101
Graphique 2.34. Stocks d'IDE chinois et caractéristiques industrielles des pays membres de la CEEAC.....	102
Graphique 2.35. Stocks d'IDE indiens et caractéristiques industrielles des pays membres de la CEEAC.....	102
Graphique 2.36. Stocks d'IDE chinois et caractéristiques socioéconomiques des pays membres de la CEEAC.....	103
Graphique 2.37. Stocks d'IDE indiens et caractéristiques socioéconomiques des pays membres de la CEEAC.....	104
Graphique 2.38. Stocks d'IDE chinois et stabilité macroéconomique des pays membres de la CEEAC.....	105
Graphique 2.39. Stocks d'IDE indiens et stabilité macroéconomique des pays membres de la CEEAC.....	105
Graphique 2.40. Stocks d'IDE chinois et caractéristiques institutionnelles et politiques des pays membres de la CEEAC.....	106
Graphique 2.41. Stocks d'IDE indiens et caractéristiques institutionnelles et politiques des pays membres de la CEEAC.....	105
Schéma 4.1 : Les acteurs dans le processus d'internationalisation des firmes.....	170

Introduction

I. Etat de la question

Pendant longtemps, les principales firmes qui investissaient à travers le monde provenaient des pays occidentaux industrialisés. Cependant, depuis le début du XXI^{ème} siècle, la communauté scientifique internationale s'intéresse au développement de la coopération économique et commerciale entre l'Afrique et les économies émergentes, notamment la Chine et l'Inde qui, actuellement, se classent au premier et troisième rang des grandes économies émergentes dans le monde (Peng, 2012 ; Rienda et al., 2013, Chakrabarti et Gosh, 2014).

En dépit du fait que les investissements indiens et chinois en Afrique et dans le monde occupent une part relativement faible comparativement à ceux réalisés par les économies développées, notamment ceux de l'OCDE (Morck et al., 2007 ; CEA et CII, 2015), les statistiques officielles chinoises et indiennes sur l'investissement et les échanges internationaux montrent un accroissement, non seulement des flux commerciaux, mais aussi et surtout, celui des IDE indiens et chinois. Sur l'ensemble des investissements étrangers réalisés dans le monde ils sont passés de moins d'un pourcent avant l'an 2000 à environ 5% en 2014 (Richet, 2013, Wagner, 2014). Et, sur l'ensemble des leurs investissements extérieurs réalisés à travers le monde, les IDE de l'Inde et de la Chine en Afrique entre 2012 et 2014, ont respectivement représenté en moyenne 16% et 0,8% (CEA/NU et CII, 2015), alors qu'entre 2000 et 2007, l'Afrique ne représentait que 12% et moins de 0,5% des IDE sortants indiens et chinois (CEA et CII, 2008 ; MOFCOM, 2009).

Les nombreuses questions suscitées par le développement investissements indiens et chinois ont été abordées par des études aussi bien orientées vers les facteurs explicatifs des flux d'IDE sortants desdites économies émergentes que vers les mobiles et les spécificités des IDE indiens et chinois, en Afrique et dans le monde.

1.1. Facteurs d'émergence et de croissance des IDE indiens et chinois en Afrique et dans le monde

Pour expliquer cette croissance des IDE sortants Chinois et Indiens, de nombreuses d'études ont non seulement mis en évidence les facteurs purement macroéconomiques (taux de croissance économique et démographique élevés, politiques nationales industrielles favorables, etc.) susceptibles de favoriser l'accroissement des IDE dans une région, mais elles ont également relevé l'importance des comportements microéconomiques des entreprises qui, à travers le processus d'internationalisation, permettent actuellement à la Chine et à l'Inde d'émerger et de figurer parmi les puissances économiques mondiales.

Qu'elles soient menées sous l'approche économique ou sous l'approche managériale, les études comparatives portant sur les déterminants de l'internationalisation des firmes ont ainsi relevé aussi bien des similitudes que des divergences entre les multinationales émergentes d'Asie ou entre ces dernières et les multinationales occidentales.

De ce fait, du point de vue des macro-déterminants de l'internationalisation des firmes, la structure du cadre macroéconomique, la structure de production, les indicateurs de développement humain et des infrastructures de base ainsi que d'autres facteurs de crédibilité institutionnelle sont cités parmi les facteurs des pays d'origine ou d'accueil des firmes qui influencent significativement les IDE à travers le monde.

Dans le pays d'origine de la firme, les barrières à l'échange (Miotti et al., 2001, Sachwald, 2001 et 2013), la saturation de la demande nationale (Harrison, 2004) et/ou certaines mutations institutionnelles (Sachwald, 2014 ; Huchet, Richet et Ruet, 2015 ; Gammelot et Pradhan, 2010) sont considérés comme des «*Push factors*»¹ à l'expansion internationale des firmes. A cet effet, à l'instar des résultats de l'étude comparative de Rama (2009) ainsi que ceux des études menées sur les multinationales occidentales, restent proches des conclusions des études réalisées sur le processus

¹ Il s'agit des facteurs qui poussent les firmes à investir à l'étranger.

d'internationalisation des multinationales indiennes et chinoises mettent également en évidence plusieurs facteurs incitatifs à l'expansion internationale desdites firmes. Cependant, si pour la plupart des firmes occidentales ce sont plus les mesures protectionnistes (barrières aux échanges) et les structures des marchés des facteurs (coût de la main d'œuvre, dotations en ressources) et des produits qui impulsent l'expansion internationale, dans le cas des firmes indiennes et chinoises, le rôle prépondérant et très significatif des facteurs historiques ainsi que de la force institutionnelle du gouvernement jouent en faveur de l'accroissement des IDE émanant de ces deux économies (Marson et Shahbudin, 2010).

En effet, l'internationalisation des entreprises indiennes et chinoises s'est remarquablement manifestée à partir des années 1980, après une vague de mutations lentes et progressives des politiques industrielles, en rupture avec les politiques industrielles des années 1960, à savoir : le communisme chinois qui a longtemps découragé la création d'entreprises privées en Chine (Huchet, 2015) et le socialisme indien qui, avec l'imposition de la Licence Raj², a consacré la dépendance des grandes firmes privées vis-à-vis de l'Etat (Ruet, 2015).

Dans le cas de la Chine, grâce au passage du communisme au dirigisme³, l'émergence des firmes chinoises a été enclenchée, par les réformes administratives de la politique industrielle chinoise assurant depuis lors une protection contre la concurrence internationale (imposition aux entreprises étrangères des strictes conditions d'entrée en Chine). Ces réformes administratives encouragent, d'une part, la

² Instaurée par le Premier Ministre Nerhu, après l'indépendance de l'Inde en 1949 et officiellement abolie en 1991 par Singh (Ministre des finances), la License Raj a pendant près d'un demi-siècle le règne des permis en Inde. Ainsi, dans un contexte de fermeture à l'extérieur et de contrôle excessif de l'Etat dans tous les domaines, la License Raj s'est présentée comme un système de bureaucratie pesante et d'autorisations en tout genre auxquels les firmes familiales devaient se soumettre pour faire fonctionner leurs entreprises (HEC Eurasia Institut, Regards croisés sur l'Inde et la Chine, Octobre 2008 – www.hec.fr/eurasia).

³ Il s'agit d'un système économique dans lequel l'État, sans remettre en cause le capitalisme, prétend exercer une influence déterminante sur les choix économiques et sociaux.

restructuration (politique de rééquilibrage régional) et la modernisation (prise en compte des questions environnementales, affectation des moyens publics à la recherche fondamentale) des entreprises publiques des secteurs clés de l'économie chinoise. D'autre part, dans ce nouveau *capitalisme d'Etat* (Ruet, 2011 ; Bergère, 2013), l'implication du gouvernement chinois dans l'expansion internationale des entreprises chinoises vise à créer des « champions mondiaux » dans les secteurs d'activité à haute valeur ajoutée. Ainsi, la nouvelle politique industrielle chinoise a encouragé la création des entreprises industrielles (privées ou contrôlées par l'Etat) par l'introduction des mesures incitatives⁴ (Fung, liu et Kao, 2007; Lemoine, 2011; Li, Fumin et Lei, 2014, Morck et al., 2008). Sur le plan international, Meriade (2015) met en évidence le rôle de la diplomatie chinoise dans les relations économiques avec les Etats asiatiques qui accroissent l'investissement à l'étranger (Lum et al., 2008 ; Ding, 2009 ; Li, 2009).

En marge de ces facteurs institutionnels et historiques, les contraintes qu'imposent les politiques de développement économique définies par le gouvernement chinois poussent davantage les firmes à rechercher des ressources et débouchés à l'étranger. Dans cette deuxième catégorie de facteurs, Li, Fumin et Lei (2014) citent certaines contraintes et obstacles qui se dressent devant la politique nationale de développement de la Chine, à savoir :

- Le déficit énergétique qui, pour garantir la poursuite du processus de modernisation de la Chine, pousse les entreprises chinoises (notamment publiques) à investir dans l'exploitation du pétrole et gaz naturel en complément de la faible production d'énergie hydraulique ou en remplacement du charbon considéré comme source d'énergie très polluante.
- Les disparités de développement et de revenus entre les régions de l'Est (plus riches et plus développées) et de l'Ouest (pauvres et moins développées), accentuées par la différence des conditions naturelles entre régions, le faible

⁴ Parmi ces mesures incitatives, il convient de citer : les allègements fiscaux, l'abandon des instruments coercitifs, les subventions d'équipements, etc.

taux d'urbanisation de la Chine et la réduction sensible des terres cultivables (du fait de la politique de modernisation). Ces disparités ont pour conséquences, l'appauvrissement croissant des paysans en milieux ruraux (principalement dans les régions de l'ouest de la Chine Continentale), d'où la faiblesse de la demande intérieure du fait de l'importance des pauvres dans la population chinoise.

- La réalisation du défi national du gouvernement chinois qui vise à s'imposer en tant que puissance économique mondiale par le contrôle des principaux marchés des matières premières (pétrole, gaz naturel, or, cuivre, diamant, bois, etc.).

En Inde, après l'instauration de la Licence Raj, pilier des relations Etat/entreprises privées dans l'Inde socialiste, l'expansion économique de l'Inde a été relativement lente car les entreprises indiennes ont, pendant plus de quarante années, été totalement soumises à la tutelle de l'Etat, avec très peu de relation avec le reste du monde. Ainsi, dans la décennie 1980, plusieurs mesures de réformes de la politique industrielles ont été adoptées dans le but de réorganiser l'appareil productif indien et de stimuler la production par la réduction des restrictions à l'importation des machines-outils (Rodrick et Subramanian, 2004 ; Ruet, 2012).

A la suite de la suppression de ces mesures restrictives, l'Inde a officiellement aboli la License Raj en 1991, permettant ainsi la libéralisation économique, l'ouverture de l'économie indienne à l'extérieur. Ainsi, si pendant le règne de Nerhu, la politique industrielle en vigueur obligeait les entreprises indiennes à ne détenir que de très faibles participations dans les projets d'investissement à l'étranger, la libéralisation des échanges avec l'extérieur a favorisé la croissance de la productivité ainsi que l'émergence d'un *capitalisme congloméral et oligopolistique*. Ce système économique caractérisé par l'allègement des restrictions à l'importation des machines-outils et des incitations à réorganiser l'appareil productif a favorisé l'émergence des grandes entreprises privées et familiales (Rodrick et Subramanaian, 2004 ; Boilot, 2016 ; Ruet, 2015). Cependant, même si l'industrie indienne connaît une forte croissance dans la

fabrication des produits génériques et de consommation de masse depuis l'abolition de la Licence Raj, la demande intérieure de l'Inde reste, à l'instar de la Chine, relativement faible du fait du faible niveau de revenu de la population, majoritairement rurale. Ainsi, en marge des facteurs institutionnels, l'expansion internationale des échanges et de l'investissement indien s'explique également par le souci d'expansion des débouchés et de diversification des sources d'approvisionnement en ressources (Boilot, 2008 ; Boilot et Autheman, 2009).

En ce qui concerne les « *pulls factors*⁵ » associés aux caractéristiques des pays d'accueil des investissements étrangers, la littérature retient les facteurs d'attractivité suivants : la taille ou le potentiel de demande de l'économie (Mucchielli, 1998 ; Anderson, 2003 et 2010), l'abondance relative des facteurs de production (Helpmann et Krugman, 1985; Markusen et Venables, 1998), la stabilité du cadre macroéconomique et politique, de crédibilité des institutions (Mesci, 2005; Auer et al., 2005 ; Mesci et Riccio, 2006 ; Angué et Mayrhofer, 2010), le développement des infrastructures et/ou le degré d'ouverture de l'économie (Buckley et al., 2007 et 2009 ; Kolstad et Wiig, 2009 ; Busse et Hefeker, 2007 ; Andreff, 2002 et 2003 ; Sumata et Dzaka, 2013 ; Dzaka, Kern et Gonella, 2013 ; Mainguy et Rugraff, 2012 ; Chakrabarti et Ghosh, 2013 ; Wagner, 2014).

1.2. Mobiles des IDE indiens et chinois en Afrique

En Afrique subsaharienne, le premier facteur qui intéresse les investisseurs étrangers est l'abondance et la diversité de ses ressources naturelles énergétiques (pétrole, gaz), minières (Cuivre, cobalt, fer, coltan, etc.) et forestières. Ainsi, on y remarque depuis bien longtemps la présence de firmes occidentales dans la prospection et la production du pétrole et du Gaz (Perenco, Tullow Oil, British Petroleum, Chariot oil & gas, Cairn Company, Chevron, Total, etc.), dans l'exploitation des mines (Forest Group, AREVA) ainsi que dans la production

⁵ Il s'agit des facteurs qui attirent des firmes étrangères dans un espace donné.

industrielle et agroalimentaire (Unilever Group, Coca Cola, Nestlé). A côté de ces investisseurs occidentaux, on observe que, depuis le début des années 2000, des entreprises chinoises et quelques entreprises indiennes sont présentes dans l'exploitation du potentiel énergétique, minier et halieutique de l'Afrique subsaharienne (Hugon, 2010). Les statistiques publiées dans l'Atlas du Commerce Mondial (2010) indiquent que les IDE indiens et chinois en Afrique Subsaharienne ont principalement été orientés vers les secteurs miniers et des hydrocarbures, soit 79% des IDE réalisés par la Chine et l'Inde en Afrique subsaharienne.

Ainsi, si du point de vue macroéconomique, l'émergence et l'expansion internationale des firmes indiennes et chinoises se fondent essentiellement sur des mutations institutionnelles et historiques en plus des facteurs économiques, sur le plan microéconomique, les mobiles et les stratégies d'internationalisation de ces multinationales divergent selon l'origine, la taille, les objectifs, les ressources et les compétences des multinationales.

En admettant que le mobile trouve son fondement dans les avantages concurrentiels détenus par les firmes vis-à-vis de l'étranger au moment de l'internationalisation (Dunning, 1988), des études empiriques (Sanfilippo, 2010 ; Quer et al., 2009 ; Hay et al., 2008 ; Buckley et al., 2007 ; Kumar, 2007 ; Deng, 2004) établissent une première différence entre les mobiles des firmes occidentales et ceux des multinationales émergentes. D'après ces études, dans leur environnement d'origine, les multinationales des économies développées faiblement dotées en ressources naturelles, énergétiques et humaines bon marché bénéficient de l'avantage d'être bien dotées en réseaux de distribution ainsi qu'en compétences techniques et managériales avancées.

A l'inverse des firmes des pays développés dont les avantages compétitifs reposent sur la technologie, des marques connues, des réseaux de distribution et des compétences en marketing, les avantages compétitifs des firmes émergentes reposent sur leur capacité à s'adapter aux innovations et à produire des biens à moindre coût, grâce à une main d'œuvre abondante et bon marché (Khanna et Palepu, 2006).

Pour l'acquisition et la consolidation des autres avantages nécessaires à l'internationalisation (maîtrise des techniques modernes de production et de gestion), les firmes émergentes s'appuient sur le modèle « *Linkage-Leverage-Learning* » de Mathews (2002 et 2006). D'après ce modèle, les multinationales émergentes profitent de l'ouverture de leurs économies, des contacts et rapprochements avec les firmes étrangères (sur leurs marchés nationaux ou à l'étranger) pour développer des relations d'affaires à l'échelle internationale (Linkage). Elles profitent également des principaux avantages compétitifs spécifiques qu'elles détiennent (main d'œuvre bon marché avec une grande capacité d'apprentissage, d'adaptation et d'imitation ; meilleures connaissances des caractéristiques de la demande et des marchés internationaux) pour acquérir et consolider leurs connaissances et compétences (Learning) de manière à combler le fossé qui les sépare des multinationales occidentales plus développées (Leverage).

Outre la détention d'un avantage spécifique, l'intérêt des firmes indiennes et chinoises à investir à l'étranger se fonde donc sur la nécessité de se rapprocher des principaux centres de production et de développement des connaissances. Conformément au paradigme 'LLL' de Mathews, les premières vagues d'internationalisation des firmes indiennes et chinoises se sont orientées vers les pays comportant des zones industrielles spéciales⁶ ou offrant des opportunités d'accélération du processus d'acquisition des savoirs et savoir-faire spécifiques. Ainsi, l'investissement des firmes occidentales dans les pays asiatiques s'est, a priori présenté comme un moyen pour les firmes indiennes et chinoises de consolider des savoirs et d'acquérir des compétences ou savoir-faire (Duran et Ubeda, 2001 et 2005 ; Gammeloft et al., 2010 ; Andreff et Balcet, 2011).

Dans les pays en développement, notamment les autres pays asiatiques, c'est principalement l'accès aux ressources qui est déterminant dans l'expansion

⁶ Une zone industrielle spéciale peut se définir comme des espaces géographiques bien délimités et caractérisés par des régimes d'incitation spécifiques visant à attirer les IDE.

internationale des firmes indiennes et chinoises. En effet, dans la recherche de plus d'efficacité dans la production, les firmes ont intérêt à rechercher des localisations qui offrent des conditions de production optimale. Les entreprises indiennes et chinoises choisissent de s'implanter dans d'autres pays du Sud-Est asiatique (Thaïlande, Singapour, Malaisie, Philippines, Vietnam, etc.) où les coûts de main d'œuvre sont plus faibles (Zhao, 2003 ; Aminian et al., 2007 ; Lum et al., 2009). En Afrique, les multiples accords de partenariats entre Etats (cas des contrats chinois) ainsi que les multiples opérations de rachats ou de fusions avec des entreprises locales ou étrangères se justifient par le souci de se rapprocher des ressources et de l'internalisation de la phase d'acquisition des matières premières plutôt que de recourir à leur importation (Kaplinsky et Morris, 2009 ; Lee et Shalmon, 2008 ; Kumar, 2007 ; Nayyar, 2008 ; Athukorala, 2009 ; Pairault, 2013).

1.3. Spécificités et différences entre IDE indiens et chinois

Si l'internationalisation des firmes émergentes indiennes et chinoises se fonde sur des dotations spécifiques acquises grâce aux principes du modèle 'LLL' de Mathews, les mobiles d'internationalisation des firmes chinoises diffèrent de ceux des firmes indiennes.

Les premières, lorsqu'elles sont sous contrôle de l'Etat chinois, n'agissent que dans le cadre de la politique de développement définie par les pouvoirs publics (c'est-à-dire le gouvernement chinois). Ainsi, selon Huchet et al. (2015), pour soutenir la croissance économique et garantir l'approvisionnement du pays en ressources énergétiques, les firmes chinoises publiques qui s'internationalisent se dotent préalablement des compétences en matière d'industrie extractive et de réalisation des grands travaux d'infrastructures.

Pour les firmes chinoises qui ne sont pas sous gestion des pouvoirs publics, le principal mobile de l'internationalisation relevé, entre autres, par Huchet et al. (2015), demeure l'accès aux marchés internationaux des produits manufacturés. Pour réaliser

cet objectif, les firmes chinoises du secteur privé recherchent la participation à des réseaux transnationaux de production afin de maîtriser les processus productifs standards et de se familiariser avec les standards de qualité et des normes techniques acceptables sur les marchés internationaux (Andreff et Balcet, 2011). Et, contrairement aux firmes chinoises privées, les firmes indiennes qui investissent en Afrique ont pour principal mobile l'extension de leur marché des produits dans des niches à forte valeur ajoutée comme le développement de logiciels informatiques, la production de médicaments génériques ou l'usinage de pièces automobiles (Hay et al., 2008).

Enfin, pour clore cette revue succincte des travaux sur les déterminants de l'internationalisation des firmes il convient de noter qu'en marge des facteurs qui conditionnent et qui justifient l'internationalisation, il existe des facteurs qui accompagnent le processus d'internationalisation, qui en conditionnent le succès et qui favorisent l'insertion des entreprises sur les marchés mondiaux des biens et des capitaux. Ainsi, si le succès du processus d'internationalisation des entreprises indiennes et chinoises dépend également du choix sectoriel opéré par les firmes, une dernière catégorie d'études compare donc l'émergence des firmes indiennes et chinoises en mettant en évidence les différences d'approche de leur insertion dans les chaînes de valeurs globales.

En effet, la spécialisation des firmes indiennes dans des segments à forte valeur ajoutée (informatique, biotechnologie et automobiles) et le développement industriel des firmes chinoises dans quasiment tous les secteurs caractérisés par la production à grande échelle constituent pour ces firmes des avantages compétitifs qui leur permettent de s'imposer progressivement sur le plan international (Ruet, 2015 ; Zhao, 2015). Par ailleurs, la dynamique sectorielle des firmes indiennes se comprend davantage lorsque les modalités d'insertion aux filières mondiales se réalisent dans des cadres politiques et sociaux spécifiques. A cet effet, plusieurs études, notamment celles de Hay, Milelli et Shi (2008 et 2009), montrent que dans les économies occidentales, les multinationales chinoises réalisent plus d'alliances stratégiques que

des implantations *Greenfield* alors que les entreprises indiennes réalisent quasiment autant de créations de nouvelles entreprises que d'alliances stratégiques.

Par ailleurs, si avant les années 2000, le développement international des entreprises chinoises était le résultat de l'action publique, depuis le début du 21^{ème} siècle l'expansion des firmes chinoises se réalise davantage à travers des réseaux privés des grandes entreprises qui assurent le transfert de technologie et accélèrent de ce fait l'intégration des firmes dans le domaine de l'informatique, de l'électroménager et de la télécommunication (Huchet et al., 2015). La formation de réseaux régionaux d'entreprises denses et très compétitives et la création d'entreprises conjointes avec des firmes étrangères (notamment occidentales) expérimentées ont facilité l'acquisition des connaissances et compétences nécessaires à l'accélération des processus d'expansion internationale et au meilleur positionnement dans les filières de l'électronique, le numérique et des automobiles électriques (Mercier-Suissa et Lin, 2014 ; Tang, 2011).

De même, la politique industrielle indienne favorable aux grandes industries et au financement de la R&D fait des firmes indiennes des maillons non négligeables dans leurs domaines de spécialisation. Dans ces conditions, les rapprochements stratégiques des firmes indiennes et occidentales créent des réseaux d'affaires dans les secteurs qui utilisent intensivement les nouvelles technologies (Kim, Basu, Naidu et Cavusgil, 2011 ; Varma, 2010).

Toutefois, si dans les secteurs précités les firmes indiennes et chinoises interagissent plus avec les firmes occidentales, on relève très peu d'interaction avec les entreprises africaines. Les firmes indiennes s'insèrent principalement dans des niches ou des créneaux très compétitifs qui exploitent principalement les nouvelles technologies, alors que les firmes chinoises dont l'objectif est de hisser la Chine au rang de première puissance économique mondiale, investissent plus dans des secteurs à forte intensité capitaliste mais ne nécessitant pas l'utilisation d'une main d'œuvre hautement qualifiée. Ainsi, on constate une présence très marquée des firmes indiennes dans le secteur tertiaire (banques, services informatiques et télécommunications) et de

la biotechnologie (industrie pharmaceutique), alors que les entreprises chinoises y sont plus présentes dans les travaux de génie civil (construction et réhabilitation des infrastructures), dans la prospection et l'exploitation des ressources énergétiques, halieutiques et minérales. Une part marginale de petites entreprises (généralement familiales) investissent dans l'importation et commerce des produits indiens et chinois destinés aux marchés africains.

II. Justification du cadre d'étude

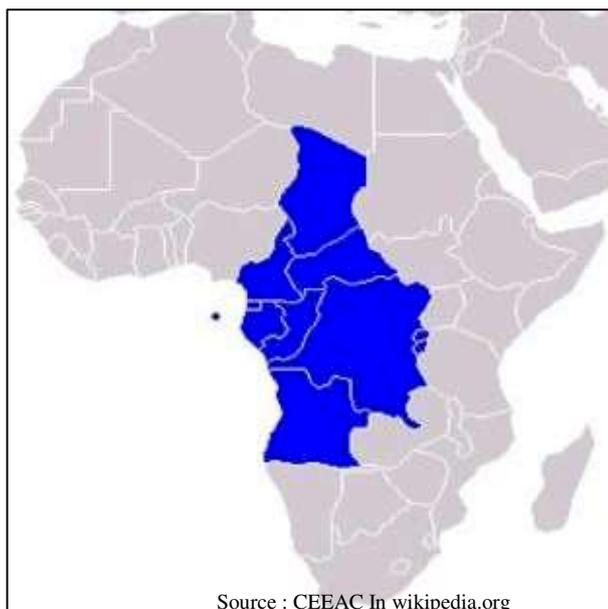
II.1. Positionnement et justification du cadre d'étude

Les études sur l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique se sont essentiellement focalisées sur les questions relatives aux facteurs d'attractivité et d'impulsion sur les plans macroéconomique et microéconomique. Les rares études sectorielles se sont limitées à définir les filières d'activité des entreprises sans réellement approfondir les questions en rapport avec les différentes formes et stratégies d'intégration desdites firmes dans les marchés africains. Par ailleurs, dans la plupart des cas, les travaux se sont contentés de dresser un tableau global des IDE en Afrique faisant fi de l'hétérogénéité des comportements des acteurs et des critères d'attractivité dans les différents ensembles régionaux que compte le continent. Il nous paraît dès lors intéressant de dépasser le cadre d'analyse globale et de l'approfondir par des études comparatives des déterminants des IDE (de même origine ou d'origine différentes) au sein des ensembles économiques et régionaux d'Afrique présentant des caractéristiques économiques, politiques, industrielles et sectorielles relativement hétérogènes.

Dans le cadre de cette étude, nous nous intéressons aux flux d'IDE indiens et chinois réalisés dans les pays d'Afrique centrale entre les années 2000 et 2019. Le choix porté sur cette période d'analyse s'explique par le fait qu'il s'agit de la période correspondant particulièrement à une augmentation significative des flux économiques (IDE, Aide Publique au Développement, migration touristiques) en provenance de l'Inde et de la Chine. Par ailleurs, en parlant de l'Afrique centrale, notre choix s'est porté sur l'ensemble économique qui intègre le plus grand nombre de pays aux

caractéristiques différentes, à savoir la Communauté Economique des Etats d'Afrique Centrale (CEEAC), constituée de onze (11) Etats que sont : l'Angola, la République Démocratique du Congo (RDC), le Congo, le Cameroun, la Gabon, la Centrafrique, le Tchad, la Guinée Equatoriale, le Rwanda, le Burundi et Sao Tomé-et-Principe.

Figure 1. La CEEAC et ses pays membres



Deux raisons principales ont présidé au choix du cadre spatial de cette étude. D'une part, la plupart des études réalisées sur l'Afrique se sont contentées de décrire et de présenter les faits marquants de l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises surtout au Maghreb et en Afrique du Sud.

Très peu d'entre elles se sont donc intéressées à l'Afrique centrale alors même que cette région comprend un panel de pays où la présence chinoise et indienne est fortement remarquée dans la construction et la réhabilitation des infrastructures de base, l'exploitation des ressources minières, la télécommunication et les nouvelles technologies de l'information et de la communication (Dzaka, Kern et Gonella, in Pairault, Talahite et al., 2014 ; CEA /CII, 2015).

D'autre part, aborder la question dans une approche comparative présente l'avantage d'analyser la complexité du phénomène en s'appuyant sur les interrelations et les différences qui pourraient exister entre les différents acteurs au cœur du phénomène étudié. Or, de la revue de la littérature, il ressort que très peu d'analyses comparatives d'IDE en provenance des deux grands pays émergents asiatiques (la Chine et l'Inde), faisant partie des BRICS, ont été réalisées alors que le contexte d'émergence et le comportement des firmes sur les marchés étrangers (stratégies de l'internationalisation, choix de la localisation des IDE) semblent converger en certains points et diverger en d'autres points.

II.2. Intérêt et objectifs de l'étude

Ainsi, à l'instar de toute recherche scientifique, la présente étude sur les déterminants de l'internationalisation des firmes émergentes asiatiques en Afrique centrale revêt un intérêt tant scientifique que géopolitique.

Dans ce dernier aspect, cette étude apporte un complément d'informations sur la nouvelle vague des investissements indiens et chinois impliquant de nombreuses contestations⁷ des populations dans les pays d'accueil et qui affectent, non seulement, l'activité des entreprises locales et celle des firmes occidentales présentes depuis bien longtemps en Afrique (enjeu commercial et économique), mais aussi et surtout les relations économiques et diplomatiques, bilatérales ou multilatérales entre l'Afrique et les grandes puissances occidentales (enjeu politique et stratégique).

En marge de cet intérêt géopolitique, cette recherche sur les déterminants de l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale s'inscrit dans la suite des études comparatives déjà réalisées, notamment celle de Huchet et al. (2015) et Hay et al. (2008) qui ont recommandé la mise à jour continue de la

⁷ Dans plusieurs pays d'Afrique subsaharienne, la présence des firmes chinoises et indiennes accompagnée d'une augmentation des migrants est perçue comme une « invasion » ou une « nouvelle forme de colonisation » qui ne profiterait pas aux économies locales (Charponnière, 2008 ; Pairault, 2013).

base de données sur les investissements chinois et indiens afin de pallier l'insuffisance des données déjà mise en évidence par Mainguy et Rugraff (2012) et tant d'autres. Dans ce contexte essentiellement scientifique, cette étude a la particularité d'étudier l'internationalisation des firmes en complétant les approches d'analyse économique par des études comportementales⁸ des firmes en vue de mettre en exergue une gamme relativement large de facteurs (macro, micro et méso déterminants) susceptibles d'expliquer la présence des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale.

A cet effet, les études comparatives que nous présentons dans cette thèse poursuivent trois principaux objectifs, à savoir :

Primo : Dégager les tendances des flux et stocks d'IDE indiens et chinois en Afrique centrale et justifier le choix de l'Afrique centrale comme destination des IDE en insistant sur le degré d'intégration des firmes indiennes et chinoises dans les filières globales de création de valeur.

Secundo : Apprécier, sur le plan macroéconomique, le degré d'attractivité des IDE indiens et chinois, en tenant compte des spécificités socioéconomiques, politiques, institutionnelles et industrielles des pays d'Afrique centrale.

Tertio : Comparer le dynamisme des acteurs dans les processus d'intégration des marchés africains en mettant essentiellement en évidence les points de convergence et de divergence dans les mécanismes d'internationalisation des firmes indiennes et chinoises vers l'Afrique centrale ainsi que le rôle et l'expérience internationale des dirigeants et des partenaires dans la perception et la facilitation de l'exploitation des opportunités d'affaires offertes par les pays d'Afrique centrale.

III. Problématique et propositions de recherche

III.1. Questions de recherche

Des différentes préoccupations relevées dans la section précédente, il découle les questions de recherche suivantes :

⁸ Etudes relevant essentiellement des Sciences de Gestion dans la spécialité des études sur les échanges commerciaux internationaux (International Business Studies).

1°) Si depuis le début du XXI^{ème} siècle les IDE chinois et indiens sortants ont tendance à s'accroître, l'évolution du phénomène dans les pays d'Afrique centrale est-elle différente de celle observée des IDE dans d'autres régions d'Afrique et/ou du monde ? Quelle serait la place des IDE réalisés en Afrique centrale dans le processus de création de la valeur dans les industries indiennes et chinoises ?

2°) Indépendamment de l'importance des flux et stocks d'IDE en Afrique centrale, quels sont les facteurs les plus pertinents de l'attractivité des IDE indiens et chinois dans cette zone économique ? Ces facteurs d'attractivité seraient-ils identiques pour les IDE indiens et chinois dans les pays membres de la CEEAC ?

3°) Dans l'hypothèse où il existerait des mécanismes facilitant la perception des opportunités d'affaires et l'intégration des marchés étrangers, comment les firmes indiennes et chinoises utiliseraient-elles ces mécanismes dans leurs processus d'expansion en Afrique centrale ? Existerait-il, à cet effet, une différence d'approche entre les firmes indiennes et les entreprises chinoises ayant effectué des IDE en Afrique centrale ?

III.2. Hypothèses de recherche

Au regard des principales réflexions menées dans la problématique, nos hypothèses de recherche s'orientent vers les propositions suivantes :

Hypothèse 1a : Au regard des statistiques sur l'évolution des flux et des stocks des IDE, on peut faire l'hypothèse que l'Afrique centrale a cessé d'être une destination marginale des IDE indiens et chinois en Afrique. En effet, selon les statistiques officielles chinoises et indiennes, plusieurs pays d'Afrique dont six pays d'Afrique Centrale (Angola, RDC, Congo, Cameroun, Gabon, Guinée Equatoriale, tous, après l'Afrique du Sud) figurent parmi les 20 premiers pays en termes d'intensité des relations économiques avec la Chine et l'Inde. Entre 2003 et 2010, le cumul des flux d'IDE Chinois dans ces six pays d'Afrique centrale ont représenté 8,7% des IDE chinois réalisés en Afrique (Dzaka, 2011). Dans cinq des pays

membres de la CEEAC (Angola, RDC, Congo, Gabon et Guinée équatoriale), les IDE chinois ont représenté 11,2% de l'ensemble des IDE Chinois réalisés en Afrique subsaharienne (MOFCOM, 2011 ; CNUCED, 2007 et 2011). Par ailleurs, sur l'ensemble des flux économiques réalisés dans le cadre des relations commerciales entre l'Inde et l'Afrique subsaharienne, le Cameroun, le Congo et le Gabon représentaient, déjà en 2006, environ 4% du total des flux indiens des capitaux (CNUCED, 2007).

Hypothèse 1b : Même si, au regard des statistiques susmentionnées, l'Afrique centrale se présente comme une destination secondaire des investissements indiens et chinois, nous supposons cependant que les pays d'Afrique centrale ne demeurent pas moins importants dans le processus de création des richesses. En effet, la plupart des secteurs dans lesquels ces firmes investissent renferment actuellement des créneaux très porteurs pour l'industrie indienne et chinoise. Nous faisons ainsi allusion aux secteurs bancaire, informatique, de télécommunication et de l'industrie pharmaceutique pour les grandes firmes indiennes et aux travaux de génie civil, de prospection et d'exploitation des ressources naturelles stratégiques pour les grandes firmes chinoises sans compter la distribution, par les petites entreprises familiales, des produits fabriqués en Chine ou en Inde et destinés aux marchés africains.

Hypothèse 2 : Le potentiel des marchés des ressources naturelles (minières et pétrolières) et celui des nouveaux marchés des débouchés non encore exploités en Afrique centrale y attireraient les investissements indiens et chinois.

En effet, dans un environnement économique international caractérisé par la mondialisation des activités économiques, les principaux déterminants des multinationales chinoises et indiennes renverraient d'une part, au maintien et au soutien du rythme de croissance de leurs entreprises et économies respectives par l'accès aux ressources naturelles présentes sur des marchés d'intrants longtemps restés sous le contrôle des puissances occidentales, et d'autre part, à la réduction de leur dépendance énergétique vis-à-vis du Moyen-Orient, actuellement très instable

sur le plan politique et juridique et donc, difficilement accessible. Pour cela, à l'instar de Brodman (2007), Buckley et al. (2007), Child et Rodrigues (2005), Franckel (2010), Kolstad et Wiig (2009), et en dépit de l'instabilité politique, institutionnelle et économique qui découragerait les firmes occidentales à investir, nous estimons que l'Afrique centrale, représente un vaste marché d'inputs et d'outputs qui regorge de nombreuses richesses et potentialités non encore suffisamment exploitées et qui continuerait, à juste titre, d'offrir de nombreuses opportunités d'affaires qui, à moyen et long terme, sont nécessaires pour la croissance des firmes multinationales émergentes chinoises et indiennes (CNUCED, 2005-2009, Dzaka 2020).

Hypothèse 3 : Les décisions et stratégies d'implantation des multinationales indiennes et chinoises en Afrique centrale se différencieraient en fonction, de leurs avantages compétitifs spécifiques, de la nature des firmes, du comportement des acteurs politiques et économiques aussi bien chinois qu'indiens et du capital relationnel de chacune des entreprises impliquées dans le processus d'expansion internationale.

En effet, pour défier les multinationales occidentales basées en Afrique centrale, les firmes indiennes et les grandes firmes chinoises privées spécialisées dans l'offre des services s'appuient sur leur avantage compétitif dans les niches de production à haute valeur ajoutée et proposent, à bas prix, des produits High-Tech, pharmaceutiques et de l'industrie automobile.

En revanche, pour les firmes chinoises sous contrôle des pouvoirs publics et plus préoccupées par l'approvisionnement de l'industrie chinoise en matières premières, le principal avantage serait leur grande capacité à mobiliser des ressources financières à faible coût en Chine et à les proposer aux Etats d'Afrique centrale sous forme d'Aide Publique au Développement. Précisons à cet effet que ce mode de financement fait référence au système du « *package deal* » expérimenté en Angola et qui consiste à octroyer des prêts sans conditionnalité liée à la bonne gouvernance économique et politique (une des exigences des partenaires économiques traditionnels de l'Afrique), pour la construction et la réhabilitation des

infrastructures de base, en contrepartie de l'exploitation des ressources naturelles via la formation de joint-ventures_(Sumata et Dzaka-Kikouta, 2013 ; Levy et al., 2008 ; Dzaka-Kikouta, 2020).

Ainsi, même si toutes ces firmes recherchent un meilleur accès à des marchés d'inputs et d'outputs déjà conquis par les multinationales occidentales, le degré de dépendance des firmes vis-à-vis du gouvernement central de leur pays d'origine serait respectivement à la base de la différenciation des secteurs d'activité et des stratégies d'investissement et d'intégration dans les pays d'Afrique centrale (Chakrabarti, 2001; Buckley et al., 2007 ; Ramasamy et Yeung, 2010).

De plus, contrairement aux multinationales des pays occidentaux, les multinationales chinoises publiques présenteraient une faible aversion vis-à-vis des risques économiques et politiques que présenteraient les pays d'accueil et se contenteraient de réaliser les objectifs des accords bilatéraux (ayant tendance à lier les IDE, l'APD et le commerce) conclus entre les pays d'Afrique centrale et leurs économies respectives (Sanfilippo, 2010).

De ce fait, pour les firmes multinationales chinoises contrôlées par le gouvernement central, caractérisées par une faible aversion vis-à-vis des risques et essentiellement motivées par la recherche des ressources énergétiques et minérales, la stratégie d'intégration verticale faciliterait l'accès à ces ressources en contrepartie du financement des projets de développement (construction des infrastructures : routes, ponts, barrages, hôpitaux, universités, etc.) dans le pays hôte (Morck et al. 2007 et 2008 ; Dzaka-Kikouta, 2008). Elle consisterait pour les firmes à bénéficier d'une implantation en amont et en aval d'une filière de production afin de contourner les multiples obstacles et barrières douanières dressés dans le commerce international des matières premières. En bref, il s'agirait d'une stratégie agressive de pénétration des marchés des ressources en exploitant les failles des relations historiques et politiques entre les puissances occidentales et les pays d'Afrique (Pairault, 2012 ; Wagner, 2014).

Pour les firmes multinationales indiennes et chinoises du secteur privé, caractérisées par une certaine indépendance vis-à-vis des pouvoirs publics⁹ et une forte aversion vis-à-vis du risque, la stratégie d'intégration horizontale faciliterait à leurs produits manufacturés bon marché, l'accès à ce vaste marché local qu'est l'Afrique centrale. Donc, contrairement aux firmes chinoises publiques, les multinationales chinoises privées et indiennes exploiteraient davantage les relations familiales et les réseaux d'affaires pour faciliter leur expansion internationale. Ces investisseurs privés opteraient pour des partenariats avec les entreprises déjà en activité en Afrique et impliquant un apport du savoir-faire technologique et la création des emplois dans le pays hôte en contrepartie de l'agressivité commerciale visant à accroître leur chiffre d'affaires en Afrique centrale (Child et Rodrigues, 2005 ; Morck et al., 2007 et 2008; Auty, 2009 ; Kolstad et Wiig, 2009, Frankel, 2010).

IV. Méthodologies de l'étude

Conformément à nos questions de recherche, et dans une approche comparative, notre étude s'articule autour de deux principales étapes, mobilisant chacune une méthodologie spécifique.

Dans la première étape, la recherche documentaire a été indispensable en vue d'avoir une revue complète des travaux scientifiques ayant traité des questions relatives à l'internationalisation des multinationales émergentes dans le monde et plus précisément en Afrique. Des sources d'informations aussi bien gouvernementales que non gouvernementales, ainsi que des sources constituées par les organisations économiques internationales (CNUCED, FMI, Banque Mondiale,

⁹ En effet, si leurs capitaux sont totalement privés, leur expansion internationale s'inscrit généralement dans le cadre de la politique nationale d'investissement chinoise ou indienne. A titre illustratif, citons les contrats de coopération économique entre la Chine et les Etats africains qui impliquent dans une large mesure, l'intervention d'un consortium d'entreprises chinoises tant privées que publiques susceptibles d'accompagner l'exécution des termes desdits contrats. Il en est de même des entreprises privées indiennes (telles que Bharti Airtel, Tata Africa Holdings Acelor Mittal, Essar steel, Jindal Steel, etc.) qui, à travers leur présence significative dans les technologies de l'information, les produits chimiques, la sidérurgie, l'ingénierie, l'industrie hôtelière, l'énergie et le secteur minier, commande l'expansion de la puissance économique de l'Inde en Afrique (Rao et Kuwonu, 2016).

BAD, CEA, etc.) ont été mobilisées et ont servi à dresser une cartographie des IDE indiens et chinois en Afrique centrale et dans le monde.

Dans la deuxième étape consacrée à l'analyse empirique, les informations aussi bien quantitatives que qualitatives ont été recueillies des sources existantes susmentionnées et de nos enquêtes de terrain. Ces données ont été traitées en recourant à des outils déjà expérimentés par d'autres chercheurs. Deux approches d'analyse (l'une descriptive et l'autre économétrique) ont été mobilisées pour mettre en évidence les facteurs les plus significatifs de l'attractivité des IDE et du succès du processus d'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale.

Ainsi, l'instar des études menées en Europe par Hay et al. (2008) et au Maghreb par Nicolas (2010), nous avons recouru à l'approche descriptive insistant sur la dimension comparative et dynamique des fréquences, des distributions statistiques ainsi que des projections cartographiques. Ces outils statistiques, appuyés par une analyse des correspondances multiples nous ont, d'une part, permis de mieux visualiser les facteurs d'attractivité des IDE indiens et chinois en Afrique centrale en fonction de l'orientation sectorielle desdits investissements et des caractéristiques économiques et géopolitiques intrinsèques à cette région de l'Afrique. D'autre part, le recours à ce même type d'analyse inspiré des études fonctionnelles de Gereffi et al. (2005) s'est avéré pertinent dans la détermination de la portée desdits investissements dans le processus global de création de la valeur en se basant sur les avantages spécifiques, à la localisation et à l'internalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale. Et dans la mesure où l'internationalisation des activités de production et de commercialisation des entreprises implique soit l'exploitation d'au moins une unité de production (ou de commercialisation) à l'étranger ou, l'organisation de la production en chaînes de valeur fragmentées et réparties entre plusieurs pays en fonction des avantages propres à chaque espace national (Gereffi et al., 2001 ; Humphrey et Schmitz, 2001 ; Sturgeon et al., 2008), les analyses des correspondances multiples ont également

permis de déterminer les principales approches d'intégration des firmes selon les prédictions de Markusen et Venables (1996 et 2000) ; Markusen et Zhang (1999) ou Markusen et Markus (1999 et 2002).

A ces outils purement descriptifs, se sont greffés deux modèles économétriques qui ont permis de juger du degré d'attractivité des pays d'accueil et du rôle stratégique des mécanismes relationnels dans le processus d'expansion des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale.

A cet effet, le modèle de gravité inspiré des travaux de Buckley et al. (2007) ; Burger et al. (2009) ; Sanfilippo (2010) ; De Beule et Van Den Bulcke (2012) et Ramasamy et al. (2012) a été utilisé dans le but d'évaluer le degré d'attractivité des IDE indiens et chinois en Afrique centrale, en considérant tous les facteurs possibles de conditionnalité mis en évidence par Rugraff et Hansen (2011), Mainguy et Rugraff (2012) et Dzaka-Kikouta, Kern et Gonella (2013), à savoir : l'industrie et la technologie, l'organisation et la stratégie des firmes multinationales, et les compétences et politiques du pays d'accueil. Notons par ailleurs que ce modèle économétrique de gravité utilisant des données en panel a été estimé par la méthode des moindres carrés ordinaires et a tenu compte des effets fixes et spécifiques à chaque Etat d'Afrique centrale, considérant le fait que la répartition de ces IDE n'est pas uniforme dans la région sous analyse.

Le second modèle économétrique, inspiré des approches managériales de l'internationalisation des firmes (Johanson et Vahlne, 2006 et 2009 ; Chandra, Styles et Wilkinson, 2009 ; Ellis, 2011 ; Mainela et al., 2013 ; Peng, Lee et Hong, 2014 ; Fan et al., 2014 ; Muzychenko et Liesch, 2015 ; Musteen et al., 2010 ; Hsu, Chen et Cheng, 2013 ; Oviatt et McDougal, 1994) a enfin été utilisé dans le but de vérifier si le recours ou non à des mécanismes relationnels (de types partenariats d'affaires, réseaux sociaux et/ou politiques) affecterait les chances de réalisations et/ou de succès de l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale. Pour ce faire, une régression logistique, par la méthode de

maximum de vraisemblance, a été réalisée sur un panel de 38 entreprises chinoises et 13 entreprises indiennes implantées en Afrique centrale, grâce au logiciel Eviews 7.

V. Grandes subdivisions de la thèse

Outre l'introduction et la conclusion générale, la présentation de cette recherche s'organise autour de deux grandes parties comprenant chacune deux chapitres. Le premier, purement théorique et descriptif, est principalement axé sur l'internationalisation des firmes, retenue comme concept de base de l'étude. Il en donne d'abord la définition ; en présente ensuite les principaux facteurs explicatifs et met enfin en évidence ces principales formes, particulièrement celle qui est essentiellement exploitée dans l'étude, à savoir, l'IDE.

Le deuxième chapitre abordé dans cette recherche est une mise en perspective des IDE indiens et chinois en Afrique centrale. Dans un premier temps, le chapitre dresse un bilan sur la répartition ainsi que l'évolution des flux et stocks d'IDE indiens et chinois dans le monde, en général, et en Afrique, en particulier. En second lieu, il met en lumière les atouts, les préférences sectorielles ainsi que les stratégies adoptées par ces entreprises pour les investissements principalement réalisés en Afrique centrale.

Dans le troisième chapitre de l'étude qui est dédié à une analyse économique des déterminants des IDE indiens et chinois, nous abordons les questions relatives à l'attractivité de l'Afrique centrale en mettant en évidence les convergences et divergences des macros-facteurs qui y attirent les capitaux en provenance d'Inde et de Chine. En marge de la comparaison de la significativité des facteurs d'attraction des IDE en Afrique centrale, une seconde analyse économétrique porte sur des macro-déterminants des IDE en tenant compte des spécificités individuelles de chacun des pays qui composent la Communauté Economique des Etats d'Afrique Centrale (CEEAC).

Le dernier chapitre est dédié aux aspects managériaux qui conditionnent la décision ainsi que le processus d'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale. Dans un premier volet, l'étude s'interroge sur les divergences ou convergences observées dans le rythme imprimé au processus d'expansion internationale des entreprises indiennes et chinoises qui investissent en Afrique centrale. Dans son second volet, une dernière analyse économétrique met en exergue les particularités des mécanismes relationnels dans la maîtrise de l'environnement des marchés étrangers d'Afrique centrale dans lesquels les entreprises investissent.

Première partie

Internationalisation des firmes :

Conceptualisation, Théorisation, Statistiques et Faits saillants

Après la précédente partie introductive et avant de procéder à une quelconque analyse, il nous paraît nécessaire de présenter les concepts clés autour desquels se construit l'ensemble de cette thèse. Bien entendu, le plus important de tous est le concept d'internationalisation des firmes auquel se grefferont d'autres concepts utiles à la compréhension des multiples thématiques abordées dans cette recherche.

Une fois la conceptualisation effectuée, une brève théorisation du phénomène est présentée dans le but de circonscrire les quatre axes dans lesquels se positionnent les différentes problématiques soulevées par la question de l'internationalisation des firmes, à savoir la question :

- Du pourquoi qui présente une *justification* à la décision d'internationalisation ;
- Du comment qui se réfère aux *stratégies* et *modalités* de l'expansion internationale des firmes ;
- Du quand qui détermine le *moment* à partir duquel une firme se lance sur de marchés étrangers ;
- Du lieu faisant référence aux multiples *critères de choix de localisation* des firmes à l'étranger.

Toutefois, l'analyse de ces différentes problématiques ne se justifierait dans le cas des firmes indiennes et chinoises implantées en Afrique centrale qu'après avoir vérifié la présence des investissements réalisés par lesdites firmes et identifié, par une analyse fonctionnelle, les défis et contraintes des flux d'IDE indiens et chinois en Afrique centrale et, précisé la portée des activités implantées ainsi que leur positionnement dans le processus de création de la valeur.

Chapitre I : Internationalisation : Définition, Formes et Déterminants

Ce chapitre présente tout d'abord le contexte d'émergence du concept d'internationalisation ainsi que les multiples sens qui lui sont attribués dans la littérature économique. Il sera ensuite question de passer en revue les différentes formes dans lesquelles se manifeste l'expansion internationale des firmes avant d'aborder en dernier lieu la revue de tous les facteurs susceptibles d'expliquer l'ampleur du phénomène dans le monde.

I.1. Différentes acceptions et formes d'internationalisation des firmes

I.1.1 De la définition de l'internationalisation

Depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, la mondialisation des relations internationales et l'ouverture croissante des économies nationales modifient continuellement l'environnement concurrentiel des entreprises. Dans la logique économique de la mondialisation, le libre-échange permet aux entreprises d'élargir leurs marchés. Par ailleurs, l'allègement des mesures protectionnistes et la suppression des barrières douanières contraignent les entreprises locales à affronter une concurrence étrangère de plus en plus rude sur leur marché domestique. Face aux opportunités extérieures qu'offre la mondialisation et au regard des contraintes auxquelles les entreprises font face du fait de l'ouverture croissante des économies, l'internationalisation se présente comme une des stratégies de croissance des entreprises nationales (Mayrhofer, 2004).

En tant que stratégie de développement au-delà de son marché domestique, l'internationalisation se comprend donc comme l'implantation d'une firme sur des territoires géographiquement, culturellement, économiquement et juridiquement différents de son marché national et qui se séparent d'elles par des frontières multiformes (frontières politiques, différences culturelles et linguistiques, barrières tarifaires, barrières fiscales, barrières réglementaires) (Arenius, 2005 ; Amelon et Cardebat, 2010 ; Moalla, 2011).

Il s'agit donc d'une option d'intégration des marchés étrangers qui entraîne l'émergence des *firmes* dites *multinationales* ou *transnationales*. Ces dernières se définissent donc comme des entreprises qui possèdent et exploitent au moins une unité de production (ou de commercialisation) à l'étranger ou qui organisent leur production en chaînes de valeur fragmentées et réparties entre plusieurs pays en fonction des avantages propres à chaque espace national (Gereffi et al, 2001 ; Humprey et Schmitz, 2001 ; Sturgeon et al, 2008).

Par ailleurs, il convient de préciser que les firmes peuvent s'internationaliser suivant une approche d'intégration horizontale (par simple duplication de la firme en filiales qui réalisent les mêmes opérations que la maison mère) ou dans une approche d'intégration verticale qui consiste en une fragmentation de la firme en filiales implantées à l'étranger et qui produisent chacune des biens ou services intermédiaires différents des autres et du produit final de l'entreprise (Markusen et Venables, 1996 et 2000 ; Markusen et Zhang, 1999 ; Markusen et Markus, 1999 et 2002).

Si dans sa vision économique, l'internationalisation se définit comme une stratégie ou un processus qui conduit les entreprises à se développer au-delà de leurs marchés domestiques, en gestion, dans le champ des études de l'internationalisation des firmes (*International Business Studies*), elle se comprend, soit comme une succession d'étapes qui permettent à une entreprise de réaliser un apprentissage progressif des marchés étrangers (Johanson et Vahlne, 1977 et 1990) ou encore comme une expansion précoce et accélérée des activités de l'entreprise sur le plan international (Oviatt et McDougal, 1994). Dans tous les cas, l'internationalisation demeure une stratégie qui vise à développer un produit ou un service pour un marché international. En plus de la diversité des stratégies d'accès aux marchés étrangers, l'observation des faits nous révèle également que l'allure d'intégration diffère d'une entreprise à l'autre. Certaines firmes s'internationalisent progressivement en prenant le temps de bien maîtriser les contraintes de l'environnement d'affaires des espaces économiques étrangers. On parle alors d'*internationalisation séquentielle*

ou graduelle (Johanson et Vahlne, 1977, 1990 et 2000). En revanche, d'autres firmes le font rapidement et, généralement, dès le début des activités ou de la création de l'entreprise. Dans ce cas on parle d'*internationalisation rapide et précoce* de l'entreprise (Oviatt et McDougall, 1994 ; Knight et Cavusgil, 1996 ; Rialp, Rialp et Knight, 2005).

I.1.2. Des Formes d'internationalisation des firmes

L'expansion internationale des entreprises peut se réaliser de plusieurs manières différentes. Les études théoriques et empiriques qui se sont intéressées à cette question distinguent deux principales formes d'expansion internationale des firmes, à savoir : l'internationalisation sans engagement en capital, d'une part ; et l'expansion internationale avec engagement en capital, d'autre part (Pan et Tsee, 2000, Amelon et Cardebat, 2010, p.190).

Les stratégies d'internationalisation sans engagement en capital comprennent, d'une part, les exportations et, d'autre part, les accords entre entreprises. L'**exportation** est considérée comme la plus ancienne et la plus fréquente des voies que les entreprises empruntent pour accéder aux marchés étrangers et se décline sous trois principales formes, à savoir : l'exportation directe, l'exportation indirecte et l'exportation associée ou concertée (Amelon et Cardebat, 2010, p.192-202).

La première approche d'exportation peut se réaliser sous forme de ventes directes sur des marchés étrangers, de ventes via un représentant salarié, par l'intermédiaire d'un agent commissionné. Les exportations indirectes ou exportations sous-traitées consistent en des ventes réalisées via des importateurs, des concessionnaires ou des sociétés spécialisées de commerce international en relation avec l'exportateur. La dernière catégorie, les exportations associées ou concertées, comprend les ventes qu'un exportateur réalise en coopération avec d'autres entreprises (groupement d'exportateurs, exportation 'Kangourou'¹⁰, etc.).

¹⁰ L'*exportation 'Kangourou'* ou le '*piggy back*' également appelé '*portage*' désigne une technique d'exportation, généralement adoptée par les PME qui souhaitent aborder des marchés étrangers et

Outre l'exportation, l'expansion internationale qui n'implique pas d'engagement en capital peut également se réaliser sous forme d'**accords** qui se déclinent en opérations de transfert de technologie, en contrat de licence ou en opérations de franchise commerciale internationale (Amelon et Cardebat, 2010, p.203-206). Le *transfert de technologie* est une vente de technologie ou de savoir-faire qui accompagne la vente d'un produit technique. Il implique, soit une cession du droit d'utiliser un brevet ou une marque pendant une durée limitée et sur un territoire donné (*cession de licence*), soit une communication d'un savoir-faire ou d'une licence de brevets assortie d'un certain nombre de clauses portant sur les aspects technico-commerciaux des produits concernés (*franchise industrielle*). A l'opposé de la franchise industrielle qui concerne la technique ou le processus de production, la *franchise commerciale internationale* est un contrat de cession du droit exclusif de commercialiser des produits ou services sur une zone géographique définie. L'accord de franchise peut donc directement se conclure entre le franchiseur et le franchisé (*franchise directe*) ou par l'intermédiaire d'un partenaire investit du pouvoir d'agir au nom du franchisé (*accord de master franchise*).

En marge des stratégies d'internationalisation sans engagement en capital, la littérature recense des stratégies d'internationalisation avec engagement en capital que les schémas de Harrison & al. (2004, p.39) et Amelon et Cardébat (2010, p.190) associent à l'**investissement direct étranger (IDE)** et qui comprennent les alliances stratégiques, les co-entreprises et les implantations.

Une *alliance stratégique* est un accord de long terme entre deux ou plusieurs entreprises indépendantes hors de l'alliance mais qui mettent en commun une fraction de leurs compétences et de leurs ressources en vue d'un résultat

qui se traduit par le fait de se faire représenter à l'étranger par une entreprise qui y est déjà implantée. Il s'agit d'une forme de coopération internationale entre deux entreprises qui vendent des produits complémentaires.

mutuellement avantageux. Cette forme d'accord peut, soit associer des entreprises dont les compétences et les apports sont de natures différentes et complémentaires (*Alliances complémentaires*), soit réunir des entreprises qui développent, produisent et commercialisent un produit commun (*Alliances additives*), ou encore consister en un accord entre plusieurs entreprises qui cherchent à réaliser des économies d'échelle sur un composant ou à un stade précis du processus de production (*Alliances d'intégration conjointe*).

Contrairement aux alliances stratégiques qui se concluent entre des entreprises indépendantes, les *co-entreprises (Joint-ventures internationales)* sont des accords de coopération entre plusieurs entreprises partenaires qui décident de constituer une filiale commune indépendante des entités mères et d'y mettre en commun leurs compétences spécifiques. Selon les caractéristiques du pays d'implantation de l'activité, l'entreprise qui s'internationalise peut détenir autant d'actions (*Joint-venture 50/50*), moins d'actions (*Joint-venture minoritaire*) ou plus d'actions que ses partenaires (*Joint-venture majoritaire*)¹¹.

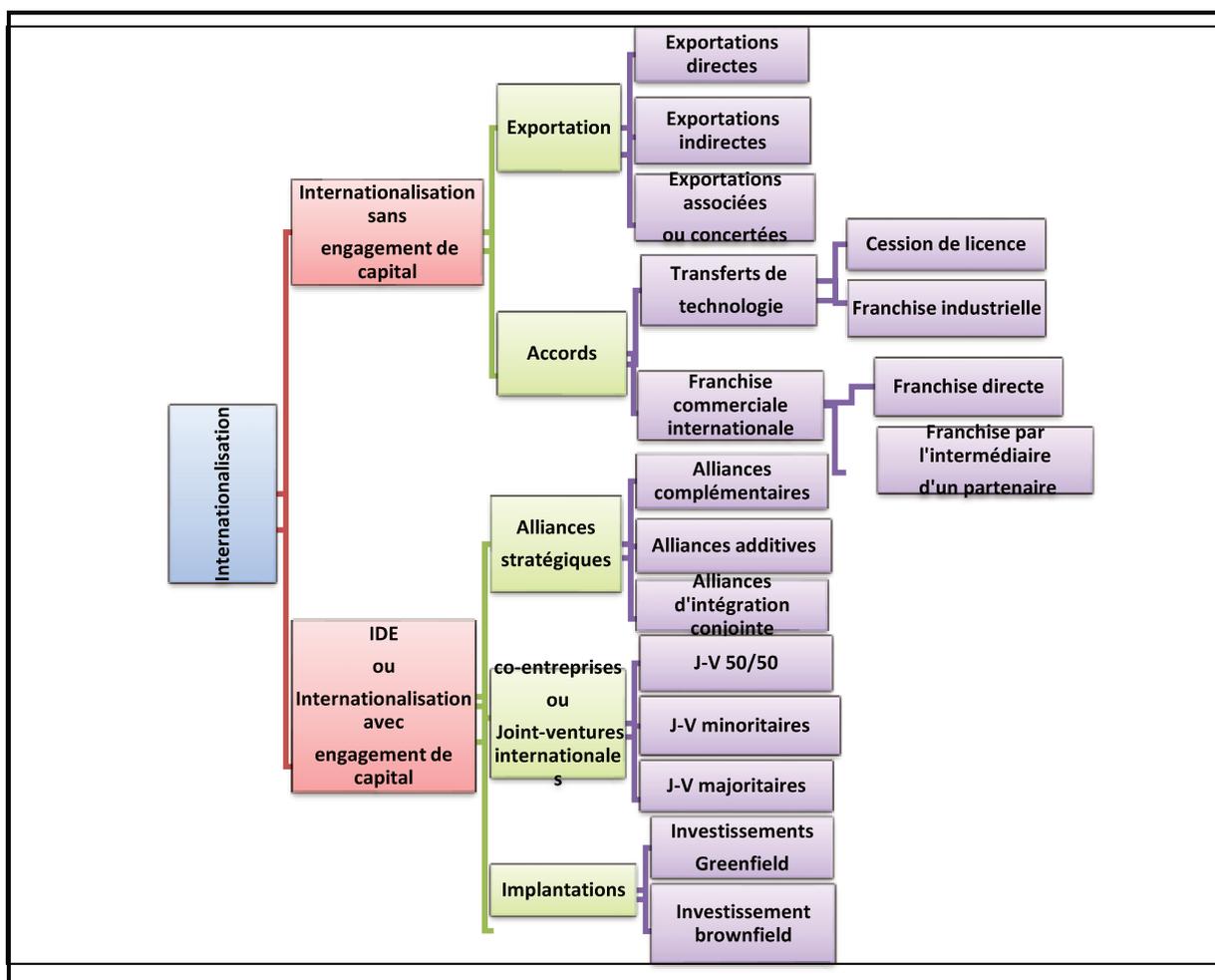
La dernière stratégie d'internationalisation avec engagement en capital est le recours à la *création d'une nouvelle unité de production* dans le but de se rapprocher des sources d'inputs ou de satisfaire une demande locale d'outputs sur des marchés étrangers ou par *des participations dans le capital* des entreprises étrangères via des *opérations de fusion-acquisition* ou des *contrats de transfert de savoir-faire* avec des partenaires étrangers. La différence entre ces deux variantes d'IDE se situe au niveau du degré de contrôle de l'activité implantée à l'étranger. Ainsi, en fonction du niveau de participation au capital des unités implantées à l'étranger, le processus d'investissement direct à l'étranger (IDE) offre deux possibilités (ou approches) d'expansion internationale : d'une part, l'*investissement Greenfield* qui implique la création à l'étranger d'une filiale entièrement nouvelle et totalement contrôlée par

¹¹ Amelon et Cardebat (2010), *Les nouveaux défis de l'internationalisation, quel développement international pour les entreprises après la crise*, De Boeck, Bruxelles, p.207-217.

la firme ; d'autre part, l'*investissement Brownfield* impliquant l'acquisition totale ou partielle d'une entité étrangère déjà existante sur le marché grâce à des opérations de fusion-acquisition (Harrison et al, 2004, p.43-45).

En observant les multiples formes dans lesquelles se manifestent l'expansion internationale des entreprises (confère schéma de synthèse n°1), nous pouvons admettre que l'internationalisation, en général, et l'investissement direct étranger (IDE), en particulier, sont des phénomènes relativement complexes qui émanent des entreprises, peu importe leur taille (grandes, moyennes ou petites entreprises) ou leur origine (pays développés, en transition ou émergents). D'où l'intérêt des chercheurs à vouloir en déterminer non seulement l'impact, mais également, les mobiles, les atouts et les contraintes.

Schéma 1.1. Différentes formes d'internationalisation des firmes



Source : L'auteur, sur base des travaux de Harrison & al. (2004) et Amelon et Cardébat (2010)

I.2. Les déterminants des investissements directs étrangers (IDE)

Dans un espace géographique donné, les facteurs qui justifient les flux d'investissement étranger se regroupent en deux catégories. Il s'agit d'une part, les '*Pull factors*' qui attirent les investisseurs dans un pays ou une région donnée et, d'autre part, les '*push factors*' qui encouragent les investisseurs à intégrer des marchés étrangers à leur milieu d'origine [CNUCED (2009)]. Dans les deux cas, les travaux théoriques et empiriques consacrés aux déterminants de l'expansion internationale des firmes constatent que ces facteurs explicatifs sont, soit associés aux caractéristiques intrinsèques des pays d'origine et d'accueil des IDE (**macro-déterminants**), soit orientés vers le comportement de la firme qui décide d'investir à l'étranger (**micro-déterminants**), ou encore dépendant du secteur, et de ses caractéristiques, dans lequel évolue la firme (**méso-déterminants**).

I.2.1. Des macro-déterminants de l'internationalisation des firmes

Du point de vue des caractéristiques intrinsèques des économies, la littérature présente deux catégories de déterminants : d'une part, les '*Push factors*' essentiellement liés au pays d'origine de l'entreprise qui s'internationalise et, d'autre part, les '*pull factors*' principalement constitués des facteurs qui attirent les entreprises étrangères dans une région ou un pays donné (CNUCED, 2006).

a) Des caractéristiques des pays d'origine comme déterminants de l'IDE

Dans un contexte économique mondial de plus en plus concurrentiel, plusieurs facteurs économiques et institutionnels (*Push factors*) peuvent encourager ou décourager les investisseurs à étendre leurs activités en dehors des frontières nationales.

Du point de vue des caractéristiques institutionnelles des économies, Miotti et al. (2001) retiennent principalement *les barrières à l'échange* comme déterminants de l'internationalisation des entreprises. Certes les barrières à l'échange protègent l'économie contre la concurrence étrangère ; Par contre, le protectionnisme étouffe les initiatives et restreint le marché des entreprises. Dans ces conditions,

l'internationalisation reste le seul moyen de contourner les obstacles à l'exportation afin d'accroître la part de marché des entreprises. C'est ainsi qu'au cours des années quatre-vingts, les restrictions volontaires des exportations des véhicules ainsi que les mesures anti-dumping dans l'électronique ont poussé les firmes japonaises à s'implanter en Europe et aux USA (Sachwald, 1993, 1995 et 2013). A ces mêmes époques, confrontées aux tensions commerciales avec les pays industrialisés formant des blocs commerciaux (Marché Commun Européen, ALENA), les firmes coréennes se sont internationalisées en intégrant les marchés européens et américains afin de contourner les barrières érigées au sein de ses forteresses commerciales (Sachwald, 2001 et 2013).

Outre les obstacles à l'exportation, le processus d'internationalisation peut être déterminé par d'autres caractéristiques économiques des marchés des pays d'origine des firmes. En effet, sur un marché intérieur étroit et fortement concurrentiel, la *saturation de la demande* peut être à l'origine des rivalités entre firmes (Harrison et al, 2004, p.54). Avec l'uniformisation des modes de consommation, la saturation de la demande a été pendant longtemps une des causes de l'internationalisation des firmes dans les pays industrialisés. La conquête des marchés étrangers offre donc aux entreprises des opportunités d'accroissement des recettes, donc des bénéfices.

Si pour la plupart des firmes occidentales l'internationalisation est dictée par le souci de contourner les multiples obstacles qui freinent leur expansion (barrières tarifaires, saturation de la demande intérieure, coûts de production et de transaction défavorables sur le marché national), dans les économies en développement, en revanche, l'internationalisation des firmes peut également être encouragée par les différentes *mutations institutionnelles* qui se réalisent dans ces espaces économiques qui, pendant longtemps, ont été surprotégés de l'influence extérieure (Huchet, Richet et Ruet, 2015). A cet effet, la plus importante de ces mutations demeure l'adoption des politiques de libéralisation économique par les dirigeants politiques accompagnées de différentes politiques d'appui des pouvoirs publics aux initiatives privées. Ainsi, grâce à des mesures d'ouverture économique et en s'inscrivant dans

la vision développementaliste de leurs gouvernements, les entreprises dans les économies en développement, notamment d'Asie et d'Amérique latine ont pu émerger et accéder aux différents marchés internationaux dans le but d'acquies, de développer et de diffuser leurs compétences technologiques et managériales (Gammelot et Pradhan, 2010 ; Huchet, 2014 ; Ruet, 2015 ; Sachwald, 2014).

Au regard de ce qui précède, il convient de retenir que ce sont généralement des facteurs liées aux conditions des marchés domestiques qui poussent les firmes à s'internationaliser.

b) Les caractéristiques des pays d'accueil comme déterminants de l'IDE

S'il existe d'une part des macro-déterminants qui poussent les firmes à investir à l'étranger, il existe également des facteurs économiques et institutionnels (*Pull factors*) qui déterminent l'afflux des investissements en provenance de l'étranger. Les études sur l'attractivité des IDE, notamment celles de Nicolas (2010), Buckley et al. (2009), Kolstad et Wiig (2009), Busse et Hefeker (2007), Andreff, (2002, 2003) retiennent les facteurs ci-après: la taille et la nature du marché (demande locale et firmes déjà présentes), le coût de la main-d'œuvre et du capital, le niveau de la protection de l'industrie locale (mesures fiscales incitatives), la présence de ressources naturelles ou encore la détention de ressources stratégiques, la qualité des infrastructures publiques ainsi que celle du capital humain et enfin, le niveau de crédibilité des institutions et celui du risque-pays dans le pays hôte.

Sur le plan économique, l'attractivité des IDE dans une région dépend essentiellement de la stabilité du cadre macroéconomique, des facteurs commerciaux (tels que de la taille de l'économie, la proximité de la demande, l'absence des barrières l'échange et le degré d'ouverture de l'économie hôte) ainsi que des facteurs industriels (tels que l'abondance des facteurs, les avantages technologiques, le degré d'agglomération des activités et de la faiblesse des coûts de production et des transactions (Charkrabati, 2001 ; Alaya et al, 2008).

Selon Mucchielli (1998), les entreprises s'internationalisent généralement vers les régions caractérisées par une forte demande potentielle. A cet effet, les études réalisées tant par des organismes internationaux, des organismes privés d'études que des chercheurs montrent que la taille des marchés étrangers est souvent positivement corrélée à l'afflux des IDE réalisés par les grandes firmes multinationales des pays industrialisés (Anderson, 2003 et 2010 ; Banque Mondiale, 2006 et 2007). Par ailleurs, la taille seule ne suffit pas pour déterminer l'attractivité d'un marché. En plus de son potentiel, le dynamisme du marché joue un rôle capital dans les décisions de localisation des firmes. Ainsi, plus une augmentation du nombre d'entreprises sur le marché accroît la concurrence, moins le marché sera attrayant. En revanche, lorsque les externalités positives peuvent exister entre les entreprises, l'agglomération des firmes rend alors le marché plus attractif et permet une diffusion rapide du progrès technique (De Melo, 1997 ; Mayer et Mucchielli, 1999 ; OCDE ; 2002).

Dans le prolongement des prédictions du modèle d'Heckscher-Ohlin, la deuxième hypothèse de Mucchielli (1998) stipule que les entreprises s'implantent généralement dans des régions abondamment dotées en facteurs de production bon marché ou détenant un savoir-faire spécifique. Le sens et l'importance des flux des biens et des capitaux dépendent de la valorisation des avantages comparatifs résultant de la différence de dotations factorielles entre pays. L'internationalisation des firmes par le biais de l'IDE devrait pouvoir s'expliquer par l'abondance relative des capitaux couplée à une rareté de facteurs bon marché dans le pays d'origine et par la rareté relative des capitaux associée à une abondance relative des facteurs bon marché dans le pays d'accueil [Helpman & Krugman (1985), Markusen & Venables (1998)].

A côté des caractéristiques purement économiques, le profil institutionnel des pays d'accueil détermine également significativement l'attractivité des IDE. En d'autres termes, l'afflux des IDE dans un pays ou une région est tributaire du niveau du risque politique, économique et financier ainsi que de la qualité des institutions,

mesurées par le niveau de corruption et leur degré de transparence (Mesci, 2005 ; Auer et al, 2005 ; Mesci et Riccio, 2006 ; Angué et Mayrhofer, 2010).

Selon Douglass North (1990), les institutions sont un l'ensemble des règles formelles et informelles qui gouvernent le comportement des individus et des organisations dans une société. Le profil institutionnel peut ainsi se définir comme un ensemble de caractéristiques qui résumant l'ensemble des indicateurs de bonne gouvernance d'un pays. De cette définition, Meisel & Ould Aoudia (2009) retiennent que la bonne gouvernance est appréciée sur base des critères ci-après :

- La bonne gouvernance politique (respect des droits de l'homme, régime politique non autoritaire, garantie des libertés publiques, etc.)
 - La sécurité publique (répression des crimes et lutte contre les violences de tout genre)
 - Le bon fonctionnement de l'administration publique (efficacité et transparence dans la mise en œuvre de la politique budgétaire, lutte contre la corruption, indépendance du système judiciaire, bonne gestion des ressources nationales)
 - La libéralisation économique (degré de flexibilité des marchés des biens, des services, des capitaux et du travail, risque de privatisation et de nationalisation des entreprises)
 - Le degré de coordination des politiques économiques et industrielles (promotion du partenariat public-privé, environnement technologique des affaires, législation en matière des prises des participations dans le capital des entreprises)
- Le mode de régulation des marchés (réglementation de la concurrence, les règles prudentielles de gestion financière, l'instauration du dialogue social dans les entreprises)
- Le degré de sécurité transactionnelle et contractuelle (respect de la législation en matière des droits de propriétés physiques et intellectuelles, respect de la

législation sociale, commerciale et du droit des affaires, systèmes des garanties, exigences de déclaration des revenus, ...)

- Le degré d'ouverture économique sur le reste du monde (facilité des mouvements internationaux des personnes, des informations, des biens, des services, degré de mobilité internationale des capitaux et des travailleurs)
- Le degré de cohésion sociale (équilibre social, équité dans le traitement des personnes et de la main d'œuvre productive, équité dans la distribution des capitaux)

Sur la base des travaux de Meisel & Ould Aoudia (2009), Hoskisson & al. (2012) regroupent les facteurs d'attractivité des IDE en deux catégories distinctes. Ils distinguent les facteurs qui relèvent, d'une part, de la dimension 'développement institutionnel' et d'autre part, ceux qui correspondent à la dimension 'développement des infrastructures et du marché' des pays d'accueil d'IDE. A l'instar de tous leurs prédécesseurs, ils soutiennent l'hypothèse selon laquelle un pays qui développe ses infrastructures de base et élargit ses marchés, a plus de chance d'attirer des investissements étrangers. De même, moins son environnement institutionnel est incertain, plus le pays est susceptible d'attirer des investissements étrangers. Au regard de ces réflexions, il convient donc de retenir que l'attractivité des IDE ne dépend pas seulement du niveau de développement des infrastructures et du marché intérieur, mais aussi de l'efficacité des stratégies des politiques d'attractivité mises en place par les pays hôtes. En d'autres termes, l'attractivité d'une région dépendra aussi du niveau de développement institutionnel qui se traduit par un faible niveau de risque pays, la crédibilité des règles juridiques, le respect des textes réglementaires, la crédibilité des politiques monétaire et budgétaire, ainsi que la crédibilité des institutions politiques (Dzaka et Sumata, 2013 ; Dzaka, Kern et Gonella, 2013 ; Mainguy et Rugraff, 2012 ; Dzaka-Kikouta, 2008 ; Richet, 2013 ; Chakrabarti et Ghosh, 2013 ; Wagner, 2014).

I.2.2. Les micro-déterminants de l'internationalisation des firmes

Du point de vue microéconomique, les déterminants de l'internationalisation sont liés aux objectifs et aux motivations des firmes qui décident d'investir à l'étranger ainsi qu'aux multiples atouts que possèdent les firmes au moment de la décision d'internationalisation. Les objectifs des firmes qui s'internationalisent sont généralement de trois ordres. En effet, en investissant à l'étranger, une firme peut viser l'accroissement de ses parts de marché (donc l'extension de sa zone d'influence), l'optimisation de ses coûts d'exploitation et/ou de transaction¹². Ainsi, l'expansion internationale des entreprises peut être motivée par l'accès aux ressources naturelles, l'accès aux actifs stratégiques, la recherche de l'efficacité dans la production ou le souci de protéger ou d'étendre son marché (Dunning, 2003).

En marge des objectifs et mobiles de l'internationalisation, les conditions concurrentielles de l'environnement de l'entreprise jouent un rôle important dans la décision d'expansion internationale des firmes (Miotti, Perrin et Sachwald, 2001). D'où l'intérêt de présenter, en premier lieu, l'impact de la concurrence entre firmes sur l'internationalisation puis, en second lieu, les conditions préalables à l'internationalisation des entreprises.

a) *Rôle de l'environnement concurrentiel sur l'internationalisation des firmes*

La structure du marché de l'entreprise dans son pays d'origine ainsi que le comportement des firmes au sein desdits marchés peuvent être à la base de l'internationalisation des firmes. En effet, une firme peut décider de s'implanter sur un marché étranger lorsque la concurrence sur le marché national accentue les rivalités entre firmes ou restreint la zone d'influence de chacune d'elles (Miotti et al, 2001). Dans cette optique, les prédictions théoriques de Knickerbocker (1973) sur le fonctionnement des marchés oligopolistiques énoncent le principe selon lequel une firme, généralement '*leader*' dans le secteur, peut décider de s'éloigner des autres en

¹² Les **coûts de transaction** sont des coûts liés aux échanges économiques et qui sont supportés par l'entreprise qui cherche à externaliser une activité. Ils comprennent les **coûts de recherche** (prospection, comparaison des différentes prestations proposées, études de marché), les **coûts de négociation et de décision** (rédaction, conclusion et révision des contrats) et les **coûts de surveillance et d'exécution** (contrôle des prestations, ...)

s'implantant sur un nouveau marché étranger pour accroître sa part de marché et élargir sa zone d'influence. S'il est vrai que la concurrence pousse certaines entreprises à s'implanter loin de leurs marchés domestiques, il est également vrai que la concurrence pousse les entreprises à réagir face aux stratégies adoptées par leurs concurrents. Ainsi, par un *effet d'imitation*, le phénomène d'internationalisation peut s'amplifier si les autres firmes décident de suivre la stratégie et de s'implanter à leur tour sur des marchés étrangers, évitant ainsi que la première firme à s'internationaliser ne s'accapare toutes les parts du marché étranger. Ce schéma leader-suiveur s'est vérifié dans les études menées sur l'internationalisation des firmes dans l'industrie pneumatique américaine (Yu et Ito, 1988) et les firmes japonaises et coréennes dans le secteur de l'électronique (Han, 1992 ; Hennart et Park, 1994).

En marge de la nature des forces en présence qui dictent le comportement des firmes dans un environnement hautement concurrentiel, une deuxième catégorie d'études soutient que la majeure partie des firmes, quelle que soit leur origine, s'internationalise pour étendre de plus en plus leur influence à travers le monde, grâce à la compétitivité acquise en optimisant la chaîne de valeur de leurs produits (Wei et Alon, 2010, Quer et al, 2009 ; Hay et al, 2008 ; Clovic et Mayrhofer, 2008 ; Kyrkilis et al, 2003 et 2005 ; Andreff, 2002).

Dans la littérature économique, la chaîne de valeur se définit comme un ensemble d'activités (R&D, Production, distribution, design, marketing, service après-vente, etc.) que les entreprises et les travailleurs réalisent de la conception à la consommation finale d'un produit (Kaplinsky et Morris, 2001). Selon Porter (2001), une chaîne de valeur est un ensemble de services ou d'activités, complexes et imbriquées, principales ou de soutien, qui déterminent la capacité d'une entreprise à obtenir un avantage concurrentiel. Dans ces conditions, à travers l'optimisation de cette chaîne de valeurs, la firme vise le contrôle du secteur d'activité sur plan international (Fernandez-stark, Bamber et Gereffi, 2013). Accéder à ce stade de contrôle de l'activité suppose que la firme ait correctement identifier les séquences de création de la valeur ajoutée à chaque étape, de la conception à la commercialisation du produit en passant par sa fabrication

et qu'en fonction de son aptitude à innover, de la qualité de ses activités de Recherche & Développement, de la qualité de ses infrastructures et de ses ressources humaines, elle acquiert un avantage concurrentiel sur le plan international (Mayer et Gereffi, 2010 ; Clovic et Mayrhofer, 2011 ; Gereffi et Fernandez-Stark, 2016).

Toutefois, dans la poursuite de son objectif, l'entreprise doit s'assurer qu'elle réunit les conditions préalables à une internationalisation réussie. D'où la présentation dans la section suivante des études théoriques et principaux travaux empiriques sur les caractéristiques spécifiques des firmes qui s'orientent vers l'international et qui investissent à l'étranger.

b) *Les conditions préalables de l'entreprise.*

Les théories explicatives de l'internationalisation par les facteurs internes de l'entreprise datent du milieu du 20^{ème} siècle et se fondent sur la théorie des avantages absolus et relatifs utilisés pour expliquer les échanges internationaux. Parmi les principaux modèles économiques théoriques qui expliquent l'internationalisation des firmes, citons la théorie des avantages monopolistiques (spécifiques) de Hymer (1976), la théorie de l'internalisation de Williamson (1975) et la théorie éclectique de Dunning (1988).

Selon Hymer (1960), c'est la détention d'une technologie, de ressources en capitaux, de ressources managériales compétentes, des capacités de réaliser des économies d'échelles ou à offrir des produits différenciés qui procurent un avantage monopolistique (spécifique) à la firme étrangère par rapport à la firme locale qui pousse les entreprises à investir sur les marchés étrangers. A partir de cette prédiction de base, Porter (1986, 2008) développe la théorie des avantages concurrentiels qui définit l'avantage spécifique d'une firme en fonction de sa capacité à exploiter les opportunités d'affaires à l'étranger et à faire face aux menaces de son environnement proche (fournisseurs, clients, concurrents, employés, syndicats, etc.).

Dans le modèle d'internalisation de Williamson (1975), en plus des actifs spécifiques évoqués par Hymer, la firme qui s'internationalise opère un arbitrage entre les multiples formes d'expansion internationale. Sa décision de procéder à l'IDE dépendra, non seulement de ses avantages spécifiques, mais aussi de l'importance des coûts générés par la fréquence des transactions avec l'étranger. Dans ces conditions, les firmes privilégient l'internalisation (c'est-à-dire l'investissement à l'étranger) aux autres formes d'expansion internationale si les biens à produire sont difficilement redéployables à coûts faibles. En d'autres termes, l'entreprise va s'internationaliser s'il est financièrement plus avantageux pour elle d'exploiter ses actifs spécifiques à l'étranger, comparativement aux autres choix d'expansion internationale (Harrison et al, 2004).

Dans une synthèse des théories de l'entreprise et du commerce international, le modèle d'expansion à l'étranger de Dunning (1988) ainsi que ses approfondissements (Dunning, 1991, 1993, 1995, 2000 et 2003) résument en trois points les conditions favorables à l'internationalisation des firmes par le biais de l'IDE. Présentées dans sous le paradigme éclectique 'OLI', ces trois conditions sont : la détention d'un avantage compétitif, spécifique et propre à la firme (Ownership advantage), la justification de l'intérêt à localiser les activités productives à l'étranger plutôt que dans son environnement d'origine (Location advantage) et la justification de l'intérêt à internaliser ses activités, c'est-à-dire à produire soi-même à l'étranger au lieu de recourir à la sous-traitance ou à l'exportation (Internalisation Advantage).

Dans un article publié dans '*The multinational Business Review*', Rugman (2010) souligne que les avantages spécifiques de la firme (Ownership advantage) ne couvrent pas seulement l'ensemble d'actifs intangibles propres à la firme (savoir-faire, marques, structure organisationnelle, compétences de gestion), mais englobent également les avantages tirés des caractéristiques du pays d'origine de la firme (dotations en ressources financières, naturelles et humaines, environnement culturel, juridique et institutionnel, structure du marché sectorielle). L'intérêt à implanter ses activités à l'étranger plutôt que dans l'environnement d'origine de la firme dépend

essentiellement des caractéristiques du pays hôte, à savoir : la taille de son économie, ses ressources naturelles, le niveau de développement de ses infrastructures, la qualité de son système d'éducation et de formation, ses structures de gouvernance ainsi que des autres aspects des activités politiques et du gouvernement. L'avantage à l'internationalisation des activités, fortement lié aux avantages spécifiques de la firme, dépend de la nature et l'importance des coûts de transaction générés par les différentes activités que la firme peut réaliser à l'étranger.

En fonction de l'importance de chacun des avantages concurrentiels, les motivations et stratégies d'internationalisation diffèrent d'une firme à une autre. Ainsi, se fondant sur les trois conditions du paradigme éclectique OLI, plusieurs études, notamment celles de Dunning (2003), Nicolas (2010) et Richet (2015) portant sur les déterminants des IDE, mettent en évidence quatre mobiles majeurs qui poussent les firmes à s'internationaliser. Il s'agit de la recherche des ressources naturelles (*natural resource-seeking*), la recherche offensive ou défensive du marché (*market-seeking*), la recherche d'actifs stratégiques (*strategic asset-seeking*) et la recherche de l'efficacité (*efficiency-seeking*). En fonction du mobile et des avantages compétitifs détenus par une firme, Michalet (2002) et Andreff (2003), Helpman et al. (2004), Braconier et al. (2002) soutiennent que les stratégies d'internationalisation peuvent consister en des stratégies d'approvisionnement, des stratégies commerciales, des stratégies productives ou des stratégies techno-financières selon que la firme recherche des ressources naturelles, l'accès au marché, l'efficacité dans la production ou l'acquisition des connaissances et capacités managériales qui lui font défaut.

A côté des études fondées sur la différenciation étudiée sous l'angle des motivations à l'internationalisation, d'autres études ont relevé des divergences du point de vue des stratégies adoptées par les firmes pour mieux intégrer les marchés étrangers. A cet effet, du point de vue de la logique d'intégration, Michalet (2002), Helpman et al. (2004) distinguent les IDE à stratégies horizontales des IDE à stratégies verticales. Si les premiers sont plus liés à l'accès aux marchés étrangers, aux technologies et à l'acquisition des compétences, les IDE à stratégies verticales, quant à eux sont plus

orientés vers la recherche de l'efficacité dans la production en se basant sur les différences des prix des facteurs. En marge des stratégies d'intégration verticales et horizontales, Baltagi et Egger (2005), Baltagi et al. (2008), Grossman et al. (2006), Carr et al. (2001), estiment que dans la réalité, la plupart des IDE sont à stratégies d'intégration complexes ou hybrides (c'est-à-dire à la fois horizontales et verticales). Dans ce cas, les IDE recherchent simultanément l'accès aux marchés d'inputs et d'outputs, l'efficacité dans la production et le développement des connaissances technologiques et des compétences managériales.

Au terme de cette revue des théories explicatives de la décision d'investir à l'étranger, il convient de retenir que les raisons qui poussent à l'IDE peuvent être internes ou externes à la firme qui s'internationalise. Cependant, cette décision ne dépend pas seulement des atouts et contraintes de l'environnement de l'entreprise, mais également de l'efficacité des moyens ou stratégies utilisées pour intégrer les marchés étrangers. D'où la nécessité de passer en revue les déterminants de l'efficacité du processus d'internationalisation.

I.2.3. Des méso-déterminants de l'internationalisation des firmes

Dans les approches économiques d'internationalisation des firmes, la section introductive de cette revue de littérature distingue les IDE en fonction du niveau de participation de la firme au capital des unités implantées à l'étranger. Les approches qui s'inscrivent dans la logique du management international distinguent les IDE, non plus en termes de niveau de contrôle des activités réalisées à l'étranger, mais plutôt en fonction du degré de maîtrise de l'environnement des affaires des firmes. Sur base de ce critère, ces nouvelles approches considèrent l'internationalisation comme un phénomène économique qui s'explique, non seulement par des facteurs macroéconomiques (caractéristiques des pays d'origine et d'accueil des entreprises multinationales) et microéconomiques (mobiles et objectifs des entreprises), mais aussi par les spécificités des conditions d'affaires dans le secteur ou la filière d'activité de l'entreprise (*dimension méso économique* de l'internationalisation des entreprises) (Lemaire (2013). Dès lors, en fonction de la dynamique du processus, la littérature

distingue les multinationales à internationalisation progressive des multinationales à internationalisation précoce et rapide.

a) Des déterminants de l'internationalisation progressive

Parmi les différentes approches existantes, nous avons retenu deux approches qui nous semblent les plus fécondes pour expliquer le caractère séquentiel et progressif de l'internationalisation des firmes : d'une part, l'approche comportementale (behavioriste) basée sur l'apprentissage progressif des marchés étrangers ; d'autre part, l'approche d'internationalisation basée sur l'innovation et la capitalisation progressive des connaissances acquises par l'expérience.

1) L'explication par l'apprentissage des marchés

Dans l'approche behavioriste (comportementale), l'internationalisation de la firme est un processus incrémental et cumulatif qui comporte des étapes par lesquelles l'entreprise passe (Amelon et Cardebat, 2010, p.143-145). Dans cette approche, on compte différents modèles explicatifs parmi lesquels un modèle qui est devenu le modèle de référence dans la littérature. Il s'agit du modèle d'Uppsala de Johanson et Vahlne (1977 et 1990).

Selon Johanson et vahlne (1977), tout déficit informationnel sur le fonctionnement des marchés étrangers constitue un obstacle majeur à l'expansion international des firmes. Et, une firme confrontée des coûts engendrés par la *distance psychique*¹³ entre son pays d'origine et son pays d'accueil, souffre du handicap à être une firme étrangère sur un marché étranger. Ce handicap, désigné par le concept de « *liability of foreignness* » (Hymer, 1976), est une source de difficultés à comprendre certaines pratiques managériales dans le pays où l'entreprise souhaite étendre son activité (Moalla, 2011).

En effet, concernant la distance psychique, les travaux de Grote et Rücker (2007), Rogozzino (2009) montrent que le nombre d'acquisitions réalisées par les firmes

¹³ Johanson et Vahlne définissent distance psychique comme l'ensemble des différences culturelles et linguistiques qui influent la prise des décisions dans les transactions internationales. Child & al ; (2009) désignent un ensemble de facteurs qui limitent la circulation des informations dans le pays hôte. Il s'agit notamment de la différence des langues, des cultures, des niveaux d'éducation, des systèmes économiques, politiques et administratifs.

originaires des pays développés dans des pays étrangers est négativement affecté par la distance psychique entre le pays de la firme et le pays cible. Ces auteurs aboutissent dans leur analyse à la conclusion selon laquelle la distance psychique augmente les coûts de transaction et décourage de ce fait l'investissement à l'étranger. En d'autres termes, si les langues, les cultures et les systèmes économiques, politiques et administratifs sont différents entre le pays d'origine et le pays d'accueil, les firmes doivent davantage dépenser dans l'acquisition de l'information pour mieux s'imprégner du fonctionnement des marchés étrangers qu'elles décident d'intégrer.

Dans le prolongement du modèle de 1977, Johanson et Vahlne (1990) soulignent l'importance des relations d'affaires dans le processus d'internationalisation des entreprises. Selon ces auteurs, les motivations et les modalités de l'internationalisation des entreprises ne peuvent se comprendre que si l'on place l'entreprise dans un cadre multilatéral des relations intra- (au sein de l'entreprise) et inter-organisationnelles (avec des partenaires extérieurs à l'entreprise). Dans ces conditions, la maîtrise de l'environnement des affaires dépend de la position qu'occupe la firme dans son réseau et l'internationalisation se comprend comme le développement d'un réseau d'affaires à travers des relations commerciales.

Ainsi, comme l'ont indiqué Johanson et Mattson (1988), trois principales étapes se succèdent dans l'expansion internationale des firmes au sein des réseaux d'affaires :

- La *prolongation* qui correspond à la phase de constitution du réseau d'affaires de l'entreprise en initiant de nouvelles relations d'affaires ou en s'associant à d'autres réseaux préexistants. Dans cette première phase, la firme engage des investissements incorporels évalués en termes d'informations sur la pratique des affaires et en termes d'impact des relations contractuelles et partenariales sur la performance de l'entreprise sur le plan international.
- La *pénétration* est la phase consacrée au développement des ressources et à la consolidation de la position de l'entreprise au sein du réseau d'affaires.

- *L'intégration* est la phase la plus avancée du processus qui correspond à la phase de la coordination, voire du contrôle de plusieurs autres réseaux nationaux interconnectés.

A ces trois phases de l'internationalisation, Johanson et Mattson (1988) associent quatre positions ou situations d'internationalisation déterminées en fonctions des besoins en développement des connaissances, d'ajustement et d'exploitation des relations établies dans le réseau. Ces positions distinctes sont :

- la situation de 'premier entrant' (*The early stater*) qui se caractérise par des relations très réduites et sans importance avec les firmes étrangères et donc une connaissance limitée des marchés étrangers. Les opérations internationales envisagées dans cette situation n'ont pour seul but que l'acquisition de l'expérience.
- La situation du 'seul à l'international' (*The lonely international*) caractérisée par l'absence de partenaires nationaux qui s'internationalisent alors que les opportunités d'intégration de nouveaux réseaux étrangers s'offrent davantage à la firme. Cette position exige de l'entreprise d'importants ajustements des ressources et des compétences et une grande capacité de coordination des activités internationales.
- La situation de 'dernier entrant' (*the late stater*) se caractérise par l'existence d'un réseau intérieur (clients et fournisseurs) qui se constitue en force motrice pour le développement international de l'entreprise. Dans ce cas, l'entreprise se doit d'ajuster ses ressources aux besoins de coordination des activités internationales.
- La situation de 'plusieurs à l'international' (*the international among others*) qui place l'entreprise au sein d'un réseau développé et compétitif dans lequel le marché national recule graduellement face à la globalisation. La firme et son réseau deviennent donc fortement internationalisés.

2) L'explication par l'innovation et les connaissances

A l'instar du modèle d'Uppsala duquel il s'inspire, le modèle d'Innovation (I-model) de Bilkey et Tesar (1977) présente l'internationalisation, non pas comme un processus

d'apprentissage du marché, mais plutôt comme un processus d'adoption d'un nouveau produit. Essentiellement appliqué à l'exportation des innovations, le modèle se fonde sur deux grandes hypothèses en relation étroite avec les hypothèses du modèle d'Uppsala, à savoir : primo, l'implication progressive et séquentielle des firmes dans l'exportation ; secundo, l'existence d'une distance psychique surmontée par l'expérience acquise par la firme sur les marchés étrangers. Chaque étape à franchir, de la conception à la commercialisation du nouveau produit destiné à un marché étranger, constitue une innovation pour l'entreprise (Gankema et al, 2000 ; Gemser et al, 2004 ; Li et al, 2004).

Ainsi, de l'ensemble des travaux qui ont analysé le phénomène d'internationalisation par l'innovation (Reid, 1981 et 1983 ; Cavusgil, 1982 ; Moon et Lee, 1990 ; Crick, 1995 ; Argeron, 2001), il ressort le constat ci-après : « dans son processus d'intégration des marchés étrangers, l'entreprise doit dans un premier temps concevoir et expérimenter le produit sur son marché national (*phase de pré-engagement*). Une fois que le produit a fait ses preuves sur le marché national, l'entreprise doit mobiliser tout son potentiel pour introduire le produit sur les marchés étrangers (*Phase initiale*) tout en envisageant d'étendre les exportations à d'autres formes d'engagement à l'international une fois qu'elle suppose avoir plus d'expérience de l'étranger (*phase avancée*) (Kahyat, 2004).

Dans l'approche d'internationalisation par les connaissances, le processus d'expansion internationale se fonde sur *l'appropriation des attributs soutenable et difficilement imitables* qui sont sources de rentes économiques et d'avantage concurrentiel soutenable (Barney, 1996). Ainsi, les connaissances acquises par l'expérience doivent être capitalisées afin de permettre à l'entreprise de réduire la distance psychique des marchés extérieurs (Lagzhaoui, 2009).

Par connaissances, il faut sous-entendre, non seulement les ressources (actifs tangibles et intangibles) mais, également les compétences qui permettent de combiner et de transformer les ressources en produits ou services offerts sur des marchés spécifiques (Herbert, 2002 ; Julien, 2005 ; Pantin, 2006). Cependant, bon nombre d'auteurs

souligne le fait que, de toutes les ressources dont disposent les entreprises, seules les ressources stratégiques rares, durables et difficiles à transférer ou à imiter sont susceptibles de conférer à l'entreprise un avantage concurrentiel durable. Or, l'acquisition d'actifs stratégiques nécessite, non seulement le temps mais également d'importants investissements en R&D. Dans ces conditions, l'expansion internationale ne peut se réaliser que progressivement au fur et à mesure que la firme dispose des informations suffisantes sur les opportunités d'exploitation des ressources stratégiques sur les marchés internationaux. C'est ainsi que dans les fondements du modèle basé sur les ressources, Prahalad et Hamel (1990) ainsi que Teece et al. (1997) insistent sur les capacités des dirigeants et autres acteurs stratégiques à apprendre et à accumuler de nouvelles compétences, d'une part, et à les déployer de manière à coordonner les différentes ressources nécessaires à l'internationalisation de la firme.

De l'approche basée sur les connaissances on peut déduire que l'internationalisation se réalise en plusieurs séquences préalablement précédées de deux phases. La première, purement informationnelle, se consacre à l'acquisition des connaissances opérationnelles (sur les clients, les fournisseurs et autres partenaires commerciaux) et institutionnelles (autorités, culture, valeurs, cadres et normes) des marchés étrangers (Eriksson et al, 1997 et 2000). Cette phase permet donc à l'entreprise de prendre conscience des opportunités et menaces et de décider si elle peut intégrer les marchés étrangers (Hadley et Wilson, 2003). La seconde phase, du processus d'internationalisation consiste en l'acquisition et la consolidation des capacités (compétences et aptitudes) à s'engager et à mobiliser les ressources utiles à ses opérations internationales. En d'autres termes, l'entreprise doit, dans cette seconde phase, comprendre les caractéristiques communes à toutes les opérations internationales et savoir établir les différences selon les localisations sectorielles et/ou géographiques des opérations (Rhee et Cheng, 2002). A cet effet, l'entreprise doit « *développer ses capacités à utiliser ses connaissances antérieures dans l'identification et le développement de nouvelles connaissances* » (Eriksson et Chetty, 2003).

L'approche par les connaissances considère de ce fait l'internationalisation comme un processus comportemental et cognitif de développement de l'entreprise, fondé sur l'expérience qui revêt à la fois un *caractère incrémental* (en raison de l'incertitude liée à la distance culturelle et institutionnelle entre le pays d'origine et le pays d'accueil de l'entreprise), *cumulatif* (fonction du stock des connaissances antérieurement acquises) et admettant des *possibilités de ruptures* dans son évolution (Eriksson et al, 2000 ; Forgren, 2001 ; Sami, 2007).

De cette première vision du mécanisme séquentiel d'internationalisation, il se dégage l'idée en vertu de laquelle l'intégration des marchés étrangers est un processus de développement progressif basé sur l'innovation et l'acquisition de l'expérience et des connaissances sur l'environnement des affaires. Cet apprentissage se révèle être un processus long et coûteux car sa réussite dépend de la confiance entre la firme qui s'internationalise et ses différents partenaires d'affaires. Cette confiance reste de ce fait fortement tributaire de l'absence de comportements tendant à la saper et d'une bonne circulation de l'information à travers le réseau d'affaires (Morgan et Hunt, 1994 ; Madhock, 2006 ; Johanson et Vahlne, 2006). Cependant, les travaux empiriques qui ont cherché à vérifier la pertinence des modèles d'internationalisation séquentielles montrent que l'approche n'est pas généralisable à tout type d'entreprise (Andersen, 1993). Par ailleurs, avec la mondialisation des flux économiques, le processus d'internationalisation semble plus court et plus rapide. Ainsi, si le contexte des affaires est un déterminant clé de la stratégie d'intégration des marchés étrangers, l'interdépendance croissante des entreprises est également un important facteur qui détermine la vitesse d'internationalisation de l'entreprise (Cheriet, 2010).

En outre, alors que l'internationalisation a longtemps été l'apanage de grandes firmes, depuis la fin du vingtième siècle, on constate que de plus en plus de PME s'internationalisent très précocement et pas nécessairement suivant la logique traditionnelle de l'internationalisation séquentielle. Le rôle de l'expérience internationale étant relégué au second rang (Cheriet, 2010 ; Angué et Mayrhofer, 2010 ; Métais, Véry et Hourquet, 2010 ; Meier et Meschi, 2010), les tendances actuelles de

l'internationalisation des PME /PMI poussent davantage les chercheurs à analyser les déterminants de l'internationalisation rapide et précoce des entreprises.

b) Des déterminants de l'internationalisation rapide et précoce

Généralement observé dans les petites et moyennes entreprises (PME) et les start-ups, le phénomène d'internationalisation précoce et rapide a été particulièrement analysé par Oviatt et McDougal (1994). Ces auteurs soutiennent l'idée selon laquelle certaines firmes connaissent, peu de temps après leur création, une expansion internationale originale caractérisée par une répartition géographique du chiffre d'affaires proche de celles des grandes multinationales. Trois caractéristiques déterminent le phénomène d'internationalisation rapide et précoce : l'immédiateté, l'implication internationale, et la nature de l'avantage concurrentiel de l'entreprise.

On parle d'immédiateté ou de précocité lorsque la création est concomitante à l'internationalisation de l'entreprise. Les études empiriques réalisées à cet effet ne déterminent pas avec précision le critère de précocité de l'engagement international des entreprises. Dans une revue de 34 études empiriques, Bacq et Cœurderoy (2010), relèvent une durée moyenne incompressible de trois ans (Knight et Cavusgil, 2004 ; Zhou, Wu et Lio, 2007) et ne pouvant aller au-delà de six ans (Oviatt et McDougall, 2000 ; Autio et al, 2000 ; Zahra et al, 2000 ; Aspelund et Moen, 2005 ; Coviello, 2006 ; Fernhaber, Gilbert et McDougall, 2008 ; Fernhaber et McDougall-Covin, 2009) entre la création de l'entreprise et les premières ventes ou la première production à l'étranger. Quelques cas exceptionnels sont relevés pour des durées d'existence largement inférieures à trois ans (Contarctor et al, 2005 ; Mudambi et Zahra, 2007 ; Cœurderoy et Murray, 2008 ; Wood et al, 2010).

L'implication internationale, quant à elle, fait référence à des activités réalisées dans plus d'un pays étrangers. Dans la méta-analyse de Bacq et Cœurderoy (2010), le degré d'implication internationale des entreprises est très varié et se détermine :

- Soit en termes de part de ventes étrangères dans les ventes totales de l'entreprise (un minimum de 5% pour McDougall et Oviatt (1996) et Zahra et al. (2000) ;

entre zéro et 51% pour Westhead et al. (2001), entre 18% et 78% pour Aspelund et Moen (2005) ou 10 % pour Zhou et al. (2007)) ;

- Soit en termes de taux d'exportation (Autio et al, 2000 ; Contactor et al, 2005 ; Fernhaber et al, 2008 ; Fernhaber et McDougall-Covin, 2009) ;
- Soit en terme d'investissement direct étranger (Lu et Beamish, 2001).

L'avantage concurrentiel dépend de la capacité de l'entreprise à mobiliser des ressources et à réaliser des ventes sur le plan international (Oviatt et McDougal, 1994 ; Knight et Cavusgil, 2004 ; Bacq et Cœurderoy, 2010). L'avantage se fonde sur l'innovation et s'acquiert grâce à *l'apprentissage et à l'exploitation des externalités des relations inter-firmes* (Westhead et al, 2001 ; Contarctor et al, 2005 ; Coviello, 2006 ; Zhou, Wu et lio, 2007 ; Cœurderoy et Murray, 2008).

Au regard des caractéristiques étudiées, on peut donc admettre que contrairement au processus d'internationalisation séquentielle, le processus d'internationalisation rapide et précoce relève d'un modèle organisationnel différent. Pour les entreprises à internationalisation rapide et précoce, qualifiées de « *born global* » (Rennie, 1993, Kinght et Cavusgil, 1996 et 2004 ; Madsen et Servais, 1997), d' « *international new ventures* » (Oviatt et McDougall, 1994) ou de « *Early intenationalizing firm* » (Rialph, Rialph et Knight, 2005), plusieurs critères les distinguent les unes des autres. Ainsi, considérant simultanément le nombre de pays impliqués et le nombre d'activités coordonnées dans la chaîne de valeur, Oviatt et Mc Dougall (1994) mettent en évidence les quatre types repris dans le tableau ci-après :

Tableau 1. Typologie des International New ventures

		Nombres d'activités coordonnées dans la chaîne de valeur	
		Restreint	Plusieurs
Nombre de pays impliqués	Restreint	<i>Export/import start-ups</i>	<i>Geographically focused start-ups</i>
	Elevé	<i>Multinational traders</i>	<i>Global start-ups</i>

Sources : S. Bacq et R. Cœurderoy (2010), p. 95

Matews et Zander (2007), relèvent d'autres spécificités des entreprises à internationalisation rapide et précoce et mettent ainsi en évidence :

- Les multinationales-enfants (*infant-multinationals*), très petites en termes de ressources, de personnel et de capital, mais qui attaquent les marchés mondiaux avec vigueur et des stratégies d'intégrations innovantes (Lindqvist, 1991).
- Les multinationales qui évitent le processus d'internationalisation et qui démarrent et opèrent dès le premier jour de leur activité sur les marchés globaux.
- Les multinationales retardataires (généralement originaires des pays émergents) qui arrivent tard sur la scène internationale et qui tirent de ce retard des avantages jadis non accessibles à leurs homologues plus précoces.

En dépit de cette multiplicité des critères de classification des entreprises à internationalisation rapide et précoce, il convient de rappeler que la capacité de création de la valeur, le développement et l'exploitation optimale des ressources l'entreprise restent des facteurs stratégiques qui permettent à l'entreprise de tirer un avantage concurrentiel significatif de l'exploitation des ressources et de la vente des biens dans un nombre important de pays (Oviatt et McDougall, 1994 ; Knight et Cavusgil, 2004 ; Zucchella et Scabani, 2007). Pour ce faire, la localisation des activités dépend de la manière dont l'entreprise se rapproche des autres entreprises dans les espaces ainsi que des contextes dans lesquels elle choisit d'investir (Angoué, Mayrhofer et Moalla, 2017). Ainsi, l'entreprise a le choix entre l'exploitation des réseaux relationnels (des dirigeants ou des firmes de son secteur d'activité) et le positionnement des activités dans des chaînes de valeur globales (Angoué et Mayrhofer, 2010).

a) *Rôle des réseaux dans l'internationalisation rapide et précoce des entreprises*

Dans le modèle d'Uppsala de Johanson et Vahlne (1977 et 1990), la distance psychique constituait un important obstacle qui imposait aux firmes un temps relativement long d'apprentissage avant d'acquérir une expérience internationale. Au regard des multiples critiques formulées au modèle d'internationalisation séquentielle

et compte tenu de multiples évolutions subies par l'environnement des affaires du fait de la mondialisation, la distance psychique qui constituait le principal obstacle à l'expansion étrangère des firmes est aujourd'hui relativisée car le développement des réseaux sociaux auxquels appartiennent les entrepreneurs facilitent la circulation de l'information nécessaire à l'internationalisation des firmes (Johanson et Vahlne, 2009 ; Métais et al, 2010).

Ainsi, loin d'être un simple moyen d'acquisition d'informations sur l'environnement des affaires, l'appartenance à des réseaux d'affaires et des réseaux sociaux offre non seulement aux firmes l'opportunité de mieux connaître le fonctionnement des marchés plus dynamiques et plus risqués qu'autrefois, mais aussi, la possibilité de s'internationaliser afin de se positionner et de consolider leur acquis sur les marchés étrangers. A cet effet, les études empiriques d'Arenius (2002), Andersson et Wictor (2003), Sharma et Blomstermo (2003) et Autio (2005) mettent en évidence le rôle des réseaux sociaux dans la constitution du capital social de l'entreprise. Selon ces auteurs, dans le secteur de la distribution des produits, les partenaires de l'entreprise peuvent améliorer sa réputation ou se porter garants afin que cette dernière accède facilement aux moyens de financement internationaux. Dans cette optique, plus une entreprise n'est impliquée dans un réseau de dirigeants d'entreprise, de clients et de fournisseurs, plus vite elle s'internationaliserait. Par ailleurs, dans le secteur de la haute technologie, les réseaux d'affaires procurent un avantage concurrentiel aux entreprises car ils lui permettent d'accéder à de nouvelles connaissances et de développer de nouvelles compétences susceptibles d'accélérer le processus d'internationalisation (Autio et al, 2000 ; Knight et Cavusgil, 2004 ; Contractor et al, 2005 ; Armario et al, 2008 ; Fernhaber et McDougall-Covin, 2009).

En plus de la qualité des ressources humaines disponibles (Peng, 2001), de l'importance du réseau d'affaires que la firme intègre (Khayat, 2004 ; Pacitto, 2006 ; Zhao et Hsu, 2007), de la forte propension des nouveaux entrepreneurs à innover, donc à prendre des risques (Gankema et al, 2000), la ré-visitation du modèle d'Uppsala par Johanson & Vahlne en 2009 aboutit à la conclusion que le rythme et le mécanisme

d'intégration des marchés étrangers dépend, non plus de la distance psychique entre pays, mais plutôt de la distance psychique entre acteurs des réseaux d'affaires (et des réseaux sociaux). C'est donc à travers les réseaux sociaux et d'affaires que les dirigeants d'entreprises acquièrent l'expérience internationale et développent leur supériorité informationnelle sur les marchés étrangers (Lu et Beamish, 2001 ; Coviello, 2006 ; Zhou et al, 2007 ; Fernhaber et al, 2008 ; Khavul et al, 2010).

En raison de la confiance qui caractérise les relations entre acteurs du réseau, les firmes auront la facilité de collecter rapidement et à moindre coûts les informations sur les opportunités et les risques d'affaires, de se construire une bonne réputation en ligne, de recruter de nouveaux partenaires d'affaires, ainsi que promouvoir l'interaction et le dialogue entre les différentes parties prenantes de la firme (Chetty et Wilson, 2003 ; Harris et Rae, 2010 ; Kaplan et Haenlein, 2010 ; Barnes et al, 2011 ; Michaelidou et al, 2011 ; Stackdale et al, 2012 ; McCann et Barlow, 2015). Ainsi, indépendamment de leur âge, l'internationalisation sera plus rapide si la firme exploite ses relations personnelles pour construire et consolider ses avantages concurrentiels sur les marchés étrangers (Coviello, 2006).

b) Le positionnement dans la chaîne de valeurs globale comme moyen d'internationalisation rapide et précoce

A côté des travaux sur l'importance des relations interpersonnelles et d'affaires dans le processus d'internationalisation rapide et précoce, une deuxième catégorie de travaux a été consacrée à la place centrale de la logistique dans les industries globales. A cet effet, la théorie de la chaîne de valeur globale apporte quelques explications à l'accélération de la mondialisation des économies et à l'étonnante émergence des firmes des pays en voie de développement sur les marchés et dans les industries mondiales (Gereffi et Fernandez-Stark, 2016).

Selon cette théorie, l'internationalisation par le biais de l'investissement dans une chaîne de valeur mondiale peut se présenter comme une voie d'acquisition et de consolidation d'un avantage concurrentiel en vue d'étendre son influence sur les

marchés internationaux (Porter, 2001). En effet, pour Gereffi et Fernandez-Stark (2016), une firme détiendrait un avantage concurrentiel dans une filière d'activité si elle est capable de maintenir et de consolider sa position dans l'économie mondiale après avoir identifié les principaux acteurs de la chaîne de valeur et compris leur fonctionnement et la nature des relations qui s'établissent entre eux. Dans ce contexte, pour Humphrey et Smitz (2000) et Fernandez-Stark & al. (2014) l'investissement à l'étranger peut se révéler comme étant un moyen d'acquisition ou de consolidation d'un avantage concurrentiel. Pour ce faire, la réorganisation du système de production s'impose et nécessite l'introduction de nouvelles technologies de production plus efficaces, la spécialisation sur des produits haut de gamme ou à très haute valeur ajoutée, l'acquisition de nouvelles fonctionnalités ou la réorientation vers de nouvelles filières ou des industries connexes.

Sur le plan empirique, plusieurs études menées en Europe, au Japon et en Amérique du Nord expliquent l'accroissement et la diversification des localisations géographiques des activités des PME et start-ups par l'exploitation de leurs ressources et compétences stratégiques au sein des industries globales. Ainsi, grâce à des opérations de rapprochement (joint-ventures, alliances de coopération), ces entreprises s'internationalisent plus rapidement en se greffant sur des activités (R&D, production et commercialisation) qui créent de la valeur dans la chaîne logistique¹⁴ des filières globales [Kim, Park et Prescott (2003), Buckley et Ghuansi (2004), Gereffi et al. (2005), Barlett et al. (2013), Carbone, Lemaire et Nivoix (2013), Coe (2014), Angoué, Mayrhofer et Moalla (2017)].

Par ailleurs, une étude de Chetty et Campbell-Hunt menée sur des PME néozélandaises met en évidence un phénomène d'internationalisation caractérisé par une forte *spécialisation dans des niches spécifiques du secteur de la haute technologie*. La

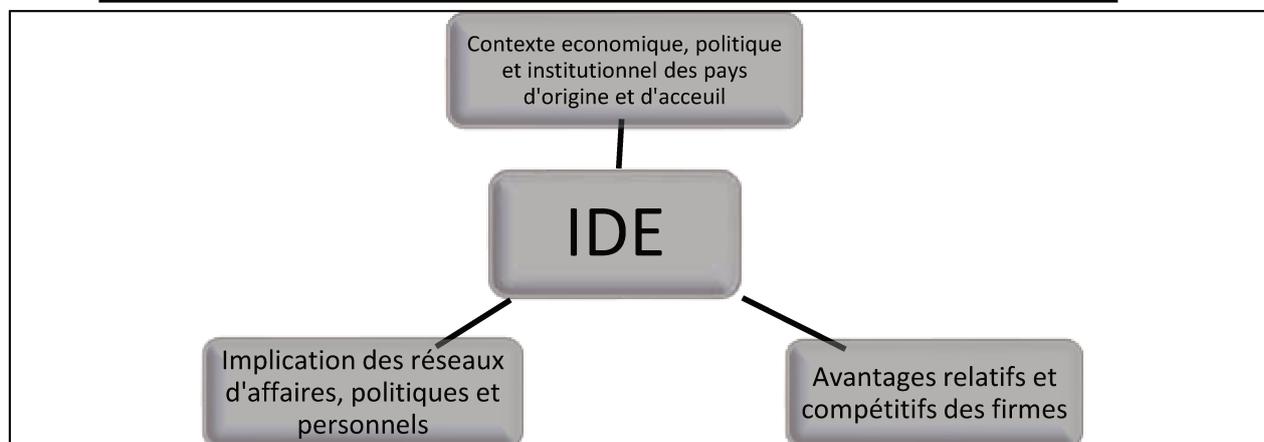
¹⁴ Une *chaîne logistique* ou *chaîne de valeur* est une filière ou un ensemble d'activités (R&D, design, production, distribution, marketing, service après-vente) que les entreprises réalisent de la conception à la consommation finale du produit. Ces activités peuvent se retrouver dans une seule entreprise ou se répartir entre plusieurs entreprises partenaires. Ainsi, dans le contexte actuel de mondialisation et de globalisation, les activités de la chaîne de valeur sont souvent réalisées dans le cadre d'un réseau d'entreprises.

théorie des chaînes de valeurs a également permis de donner une première explication au phénomène de mondialisation et d'internationalisation accélérées observées pour les firmes émergentes depuis environ deux décennies. A titre illustratif, citons l'étude de Mercier-Suissa et Lin (2014) qui explique l'internationalisation précoce et accélérée de quatre entreprises chinoises évoluant dans quatre secteurs différents (textile, mécanique, étiquetage et biochimie) par l'insertion immédiate dans les chaînes de valeur mondiales. Sachwald (2007). Huang et Rioux (2016) décrivent le même type d'intégration dans leurs analyses réalisées sur des entreprises chinoises évoluant dans le domaine des nouvelles technologies de la communication et de l'information. Par ailleurs, la renommée internationale des entreprises indiennes dans les secteurs électronique et automobile s'explique également par la place qu'elles occupent dans les chaînes des valeurs mondiales correspondantes (Humprey et Schmitz, 2000 ; Piattobelli et Rabellotti, 2011 ; Gereffi et Fernandez-Stark, 2016).

Au terme, de ce chapitre, et comme le montre le Schéma récapitulatif ci- après, il convient de noter que la décision et le succès de l'IDE en tant que forme d'internationalisation dépend de la combinaison de quatre types de facteurs que sont :

- les contraintes et incitations dans le pays d'origine ;
- le degré d'attractivité du pays d'accueil ;
- les stratégies d'entreprise et les avantages relatifs des firmes ;
- la densité du capital relationnel des entrepreneurs et/ou des entreprises.

Schéma 1.2. Les trois dimensions de la décision et du succès de l'IDE



Source : nous même, sur base de la revue de la littérature sur les déterminants des IDE.

Dans les chapitres suivants, trois types d'analyses sont présentées conformément à ces trois dimensions appliquées à de l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale. La première, purement descriptive, dresse un état des lieux de l'évolution des flux et stocks d'IDE indiens et chinois en Afrique centrale. Les deux dernières, essentiellement économétriques, s'intéressent en premier lieu, aux déterminants de l'attractivité des IDE en Afrique centrale puis, en second lieu, au rôle du capital relationnel des entreprises et entrepreneurs chinois dans l'accompagnement et le succès du processus d'intégration des pays d'Afrique centrale.

Chapitre II. Evidence et importance des IDE indiens et chinois en Afrique centrale

Ce chapitre vise, en premier lieu, à mettre en évidence le poids de l'Afrique centrale dans la géographie mondiale des flux et stocks d'IDE indiens et chinois et à comparer les orientations fonctionnelles et sectorielles des flux et stocks d'IDE. En second lieu, le chapitre compare les stratégies d'intégration des firmes et met en évidence les enjeux, défis et contraintes de l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale.

II. 1. IDE Indiens et chinois dans le monde et en Afrique

Jusqu'à la fin du siècle du siècle dernier, les principaux investisseurs dans le monde provenaient essentiellement des pays développés, c'est-à-dire de l'Amérique du Nord, de l'Europe et du Japon. Cependant, depuis l'émergence des BRICS, les investissements indiens et chinois n'ont cessé de croître au point de susciter l'intérêt de nombreux chercheurs qui s'interrogent, non seulement sur l'importance et l'évolution des flux et stocks d'investissements, mais également sur les principales destinations de ces flux et stocks.

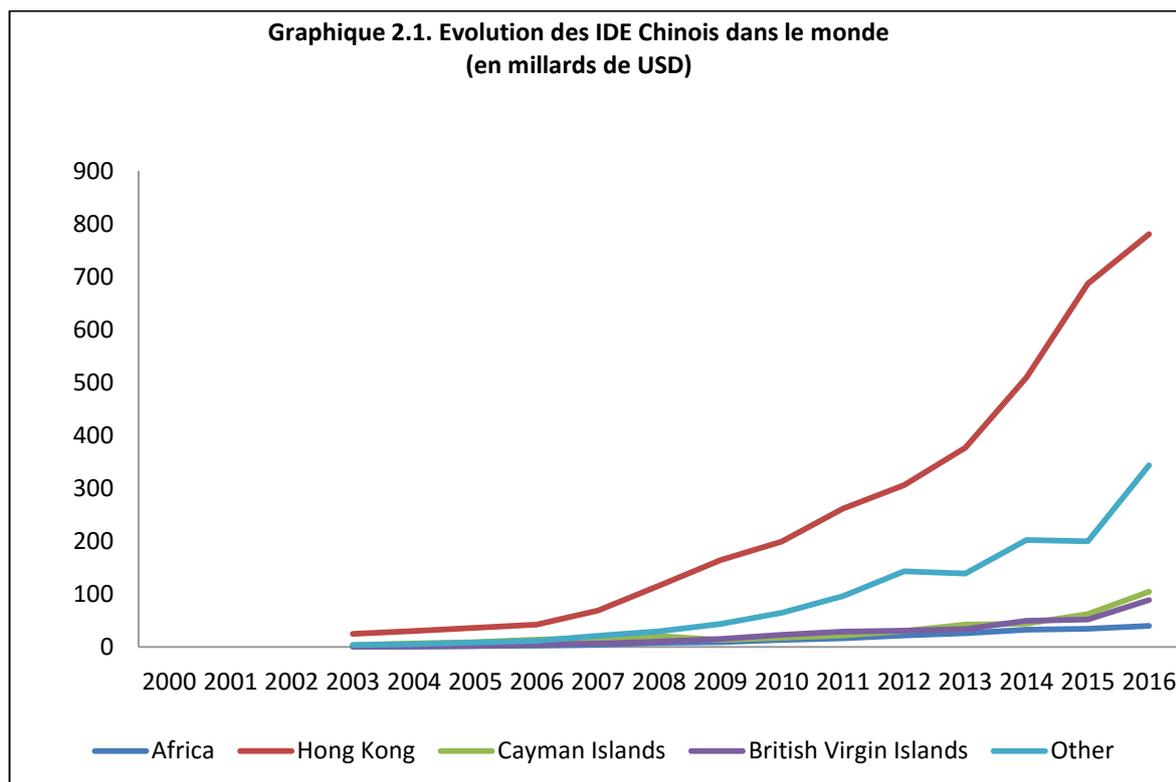
Cette première section présente donc dans un premier temps l'évolution et la répartition des flux d'IDE indiens et chinois dans le monde et en Afrique ; dans un deuxième temps l'analyse sera focalisée sur les principales tendances, secteurs et destinations des flux et stocks d'IDE indiens et chinois en Afrique centrale.

II.1.1. Tendances et destinations mondiales en chiffres

a) Evolution et répartitions géographiques des IDE chinois dans le monde

Lorsqu'on analyse les statistiques de la CNUCED des vingt dernières années, on constate une tendance générale à la hausse des IDE indiens et chinois à travers le monde. En effet, les IDE en provenance de la Chine se sont accrus de près de 4000% entre 2003 et 2018. Ils ont permis à la Chine de se placer, en 2018, en troisième position

après les Etats-Unis et le Japon, respectivement, premier et deuxième pays sources d'IDE dans le monde. Cependant, lorsqu'on observe la répartition suivant les principales destinations, nous constatons que plus de la moitié des IDE chinois est réalisée à Hong-Kong et dans les paradis fiscaux des Iles Caïman et des Iles vierges Britanniques alors que l'Afrique, dans son ensemble, semble se présenter comme une destination marginale, comparativement aux autres régions du monde.



Source: **China Africa Research Initiative (2018)**

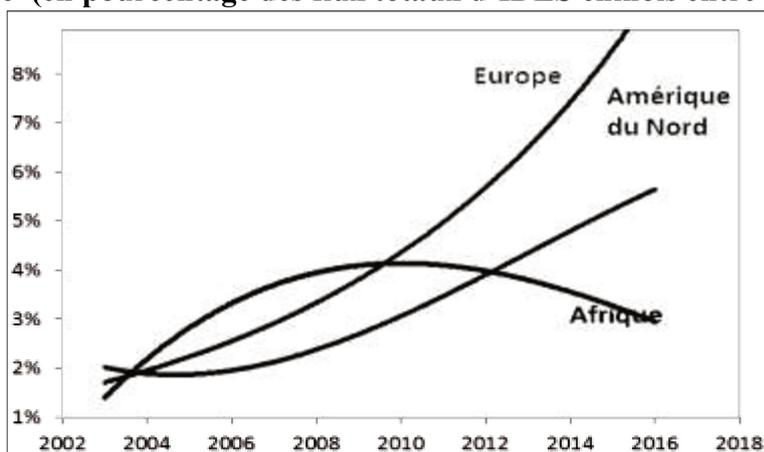
Cependant, il convient de relever du graphique précédent que les trois premières destinations, principalement celle de Hong Kong, constituent en réalité des destinations intermédiaires des flux économiques réels en provenance de la Chine et à destination du reste du monde ou réinvestis en Chine dans le cadre des opérations de round-tripping¹⁵ (Lemoine, 2011 ; Mainguy et Rugraff, 2012). Concernant les Iles Vierges et Iles Caïmans qui paraissent comme des destinations importantes des IDE

¹⁵ Les opérations de round-tripping consistent en des réinvestissements en Chine des fonds préalablement investis par des entreprises chinoises domiciliées dans les paradis fiscaux ou à Hong Kong à des fins d'évasion fiscale ou de blanchissement d'argent.

Chinois, il convient de rappeler que les firmes multinationales y sont principalement attirées par les avantages offerts par les paradis fiscaux¹⁶ en matière de fonds d'investissement et de fonds spéculatifs (Mésonnier, 2000 ; Coulomb, 2007).

Dans ces conditions, les flux réels d'IDE chinois à destination de l'Afrique peuvent donc se révéler bien plus importants qu'ils ne paraissent sur ce graphique si on déduisait des flux totaux d'IDE, les capitaux qui transitent par Hong Kong et les paradis fiscaux, pour une autre destination dans le cadre des opérations de *Finance offshore*¹⁷. Le graphique 2.2 ci-dessous en présente une première illustration dans la mesure où il nous révèle que, non seulement les flux d'IDE chinois en Afrique se sont accrus depuis le début des années 2000, mais aussi, qu'ils représentaient, entre 2003 et 2010, des parts plus importantes que les IDE chinois en Europe et en Amérique du Nord.

Graphique 2.2. Evolution des flux d'IDE chinois en Europe, en Amérique du Nord et en Afrique (en pourcentage des flux totaux d'IDES chinois entre 2003-2018)



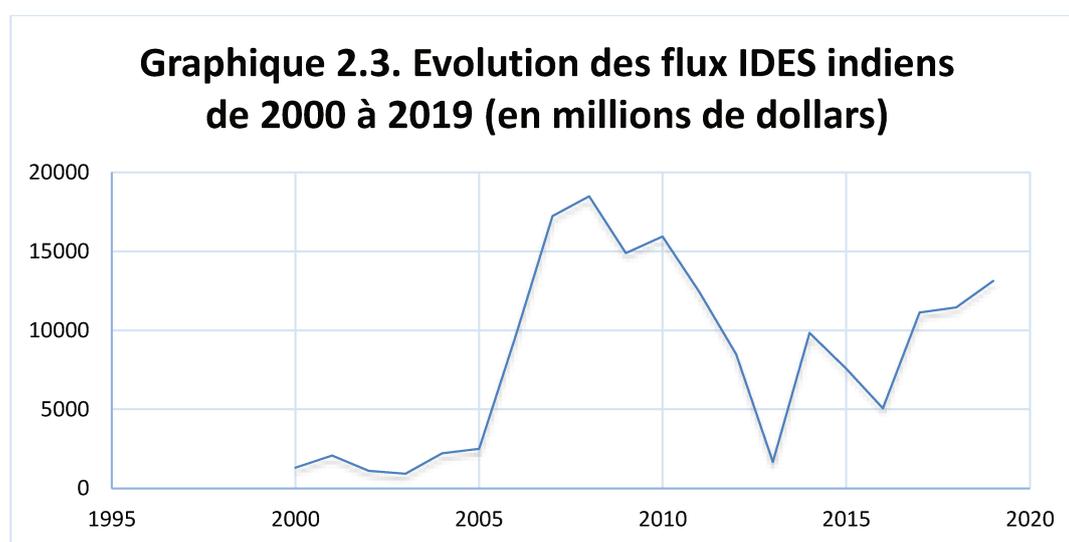
Source: SAIS-CARI (2018), The Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment, U.S. Bureau of Economic Analysis

¹⁶ Selon les analyses de Coulomb (2007) ainsi que ceux de Chavagneux et Palan (2006, 2012 et 2017), les paradis fiscaux se caractérisent par une taxation faible ou nulle pour les non-résidents, un secret bancaire renforcé, un secret professionnel étendu, une certaine souplesse dans les procédures d'enregistrement des entreprises, une totale liberté de mouvement des capitaux internationaux, la rapidité dans l'exécution des ventes, la présence d'un grand centre financier, la stabilité politique et économique, une bonne image de marque et un réseau d'accords bilatéraux signés avec les grands pays afin d'éviter une double taxation des filiales d'entreprises.

¹⁷ Selon Mésonnier (2000), la finance offshore peut se comprendre comme un ensemble de services des banques et autres institutions financières) des agents économiques non-résidents. En d'autres termes, il s'agit d'un ensemble de transactions financières effectuées dans un pays autre que celui où se déroule l'activité afin d'optimiser la fiscalité et la gestion financière des capitaux Zoromé (2007).

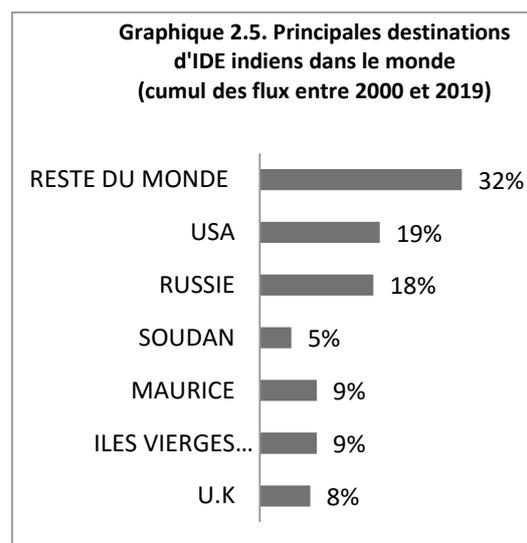
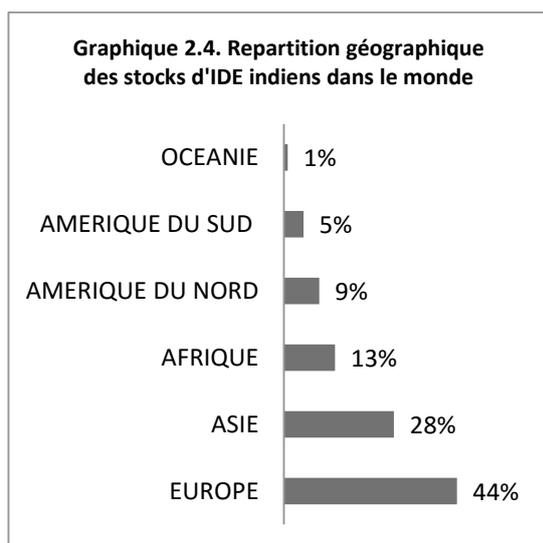
b) Destinations et stocks des IDE indiens dans le monde

En tant que deuxième puissance économique émergente d'Asie, l'Inde figure, à ce jour, parmi les 25 premiers pays investisseurs dans le monde. En effet, si la « réémergence » du pays sur la scène économique internationale a été rendue possible par d'importantes réformes mises en œuvre dans les années 1990, les flux d'IDE indiens se sont principalement accrus grâce la mise en place d'une multitude d'instruments permettant de mieux canaliser les relations (économiques et politiques) avec ses partenaires à travers le monde (Aurégan, 2018). Ainsi, à l'instar de l'évolution des flux d'IDE indiens présentée dans le graphique 2.3, la part relative des flux d'IDE sortants de l'Inde s'est considérablement accrue jusqu'en 2008, passant de 0,11% du PIB en 2000 à 1,2% du PIB en 2008. Depuis lors, quoiqu'ils aient baissé, ces flux d'IDE rapportés au PIB présentent à ce jour des ratios bien plus importants que ceux enregistrés avant 2005. A titre illustratif, ce ratio s'est chiffré à environ 0,42% du PIB en 2018 (CNUCED, 2010 et 2019).



Source : Rapports Annuels de la CNUCED, WIR (2000 à 2021)

Du point de vue de la répartition géographique des destinations des IDE indiens dans le monde, les statistiques présentées dans les graphiques 2.4 et 2.5 révèlent que la part la plus importante des IDE indiens est réalisée en Europe, même si les cinq premières destinations des IDE indiens sont les Etats-Unis d'Amérique, la Russie, l'Ile Maurice, le Soudan et les Iles Vierges Britanniques.



Source : Rapport de la CNUCED, WIR (2000 à 2021)

A cet effet, il convient de préciser que comme pour les investissements chinois, les IDE indiens réalisés dans les paradis fiscaux (les Iles Vierges, le cas échéant) revêtent généralement un caractère transitoire, la majeure partie des flux étant redirigés vers d'autres destinations. Il en est de même pour l'Ile Maurice, première destination des flux d'IDE indiens en Afrique mais également principal point de transit d'une part importante d'IDE indiens réalisés dans les autres pays africains ou redirigés vers d'autres destinations asiatiques (Chine, Singapour, etc.), et même vers l'Inde, dans le cadre des opérations d'investissements circulaires ou de round-tripping (Aurégan, 2018).

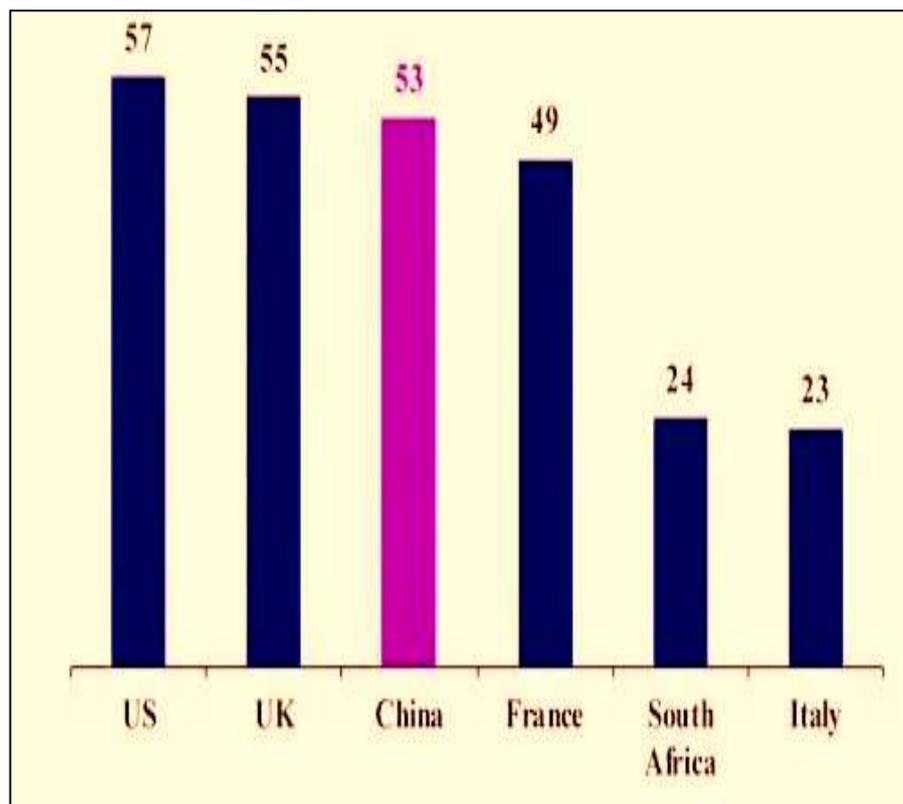
II.1.2. Caractéristiques des IDE indiens et chinois en Afrique

En présentant, dans la section précédente, la répartition géographique des IDE indiens et chinois dans le monde, il est important de relever que l'Afrique en est une des destinations non négligeables. En effet, en 2016, 13% du stock cumulé d'IDE indiens dans le monde est détenu par l'Afrique et cette dernière a été la première des destinations des IDE chinois dans le monde de 2003 à 2010. D'où l'intérêt d'en analyser les spécificités en les comparant aux statistiques des autres pays investisseurs en Afrique.

a) Importance relative des Flux et stocks d'IDE chinois en Afrique

En considérant l'origine de toutes les firmes étrangères ayant investi en Afrique, il ressort des graphiques 2.6 et 2.7 que la Chine figure depuis les débuts des années 2000 parmi les principaux pays investisseurs en Afrique.

Graphiques 2.6. Stocks d'IDE des principaux pays investisseurs en Afrique continentale (En 2013 et en milliards de US\$)



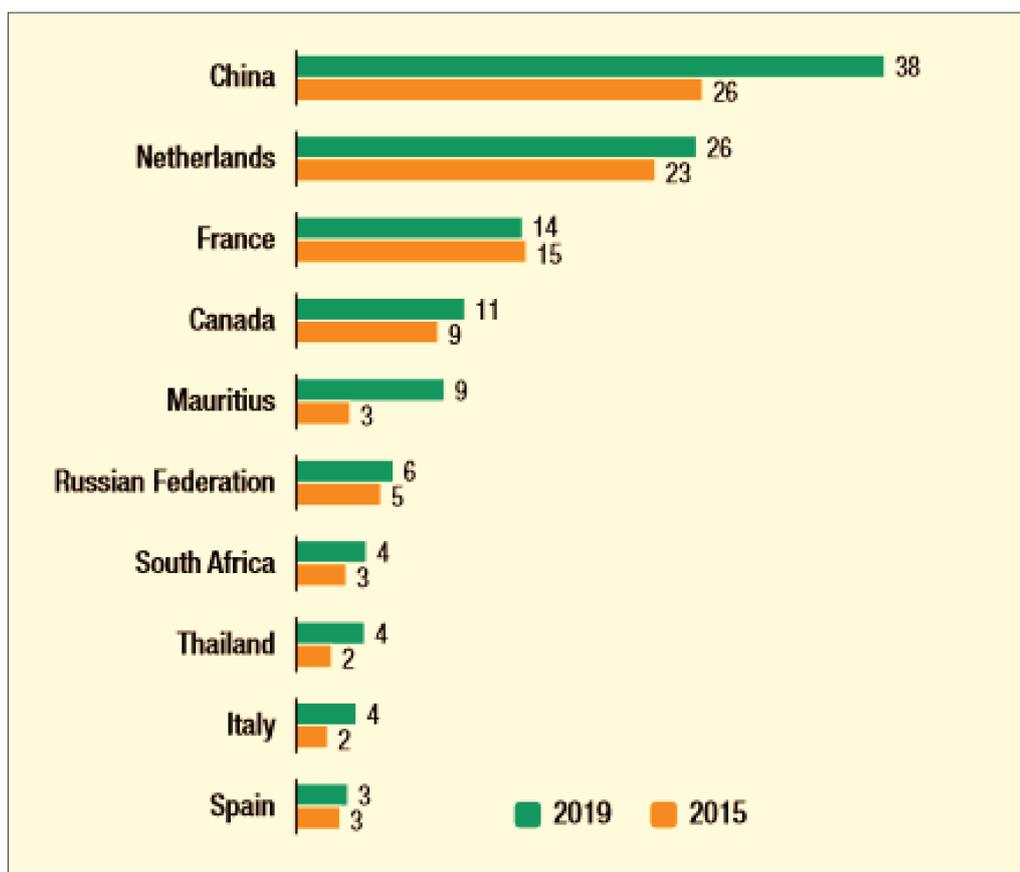
Source: **China Africa Research Initiative (2018)**

Cependant, si jusqu'en 2013 les Etats Unis et le Royaume Uni (UK) constituaient les deux premières sources d'IDE en Afrique, les graphiques 2.7 et 2.8 montrent qu'après 2013, les grandes multinationales nord-américaines et européennes ont très significativement désinvestis au point de hisser la Chine au premier rang en termes de stocks et de flux d'IDE en Afrique.

A titre illustratif, des graphiques 2.6 et 2.7, il se dégage une réduction de près de 70% des stocks d'IDE français et un peu plus de 80% de réduction des stocks IDE

italiens en Afrique entre 2013 et 2019¹⁸. Pour les Etats-Unis, jadis premier pays investisseur en Afrique (voir graphique 2.6), les flux d'IDE décroissent d'année en année depuis le pic d'investissement atteint en 2009 et on enregistre même des flux nets d'IDE négatifs depuis 2015 (cf. graphique 2.8).

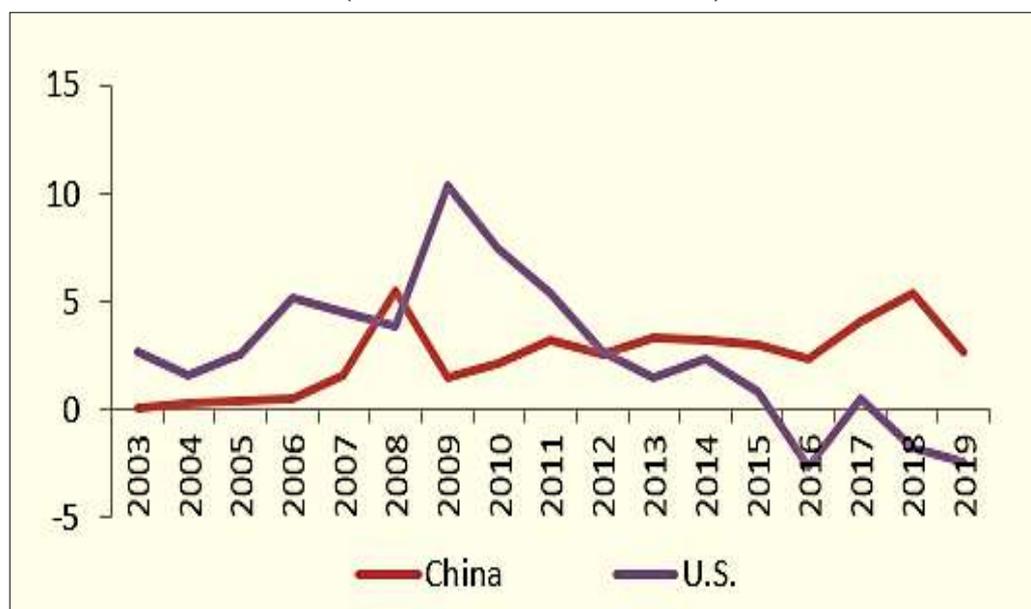
**Graphiques 2.7. Evolution des stocks d'IDE entrants en Afrique
(En milliards de dollars)**



Source: Statistiques CNUCED, WIR (2021)

¹⁸ En effet, les stocks d'IDE français en Afrique sont passés de 49 milliards de dollars en 2013 à seulement 14 milliards de dollars en 2019. De même, les stocks d'IDE italiens en Afrique évalués à 23 milliards de dollars en 2013 a été réduit à 4 milliards de dollars en 2019.

**Graphique 2.8. Evolution des flux d'IDE chinois et des USA en Afrique
(En milliards de dollars US)**



Source: SAIS-CARI (2021): The Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment, U.S. Bureau of Economic Analysis

Contrairement aux IDE d'origine européenne et nord-américaine, dans la catégorie des IDE en provenance des BRICS¹⁹, la Chine, la Fédération de Russie et l'Afrique du Sud²⁰ sont les trois premières puissances émergentes qui comptent le plus d'IDE entrants en Afrique en 2019. En effet, malgré une réduction de près de 50% des stocks d'IDE chinois en Afrique entre 2013 et 2015, ces derniers se sont à nouveau accrus de plus de 45% entre 2015 et 2019 pendant que sur cette dernière période, les stocks d'IDE russes ont enregistré une augmentation d'environ 25%. Par ailleurs, même si l'Inde ne figure pas parmi les dix premiers pays investisseurs en Afrique, une part importante des IDE indiens initialement destinée à l'Ile Maurice est réinvestie en Afrique continentale au point d'en faire une destination de transit des IDE indiens en Afrique.

¹⁹ Il s'agit d'un groupe de cinq pays émergents les plus influents créé en 2006 dans le but de lutter contre l'ordre mondial unipolaire (sous la domination des pays occidentaux) instauré de fait depuis l'effondrement de l'ex-URSS.

²⁰ Ces trois puissances émergentes sont respectivement classées première, sixième et septième pays investisseurs en Afrique selon le rapport de la CNUCED de 2021.

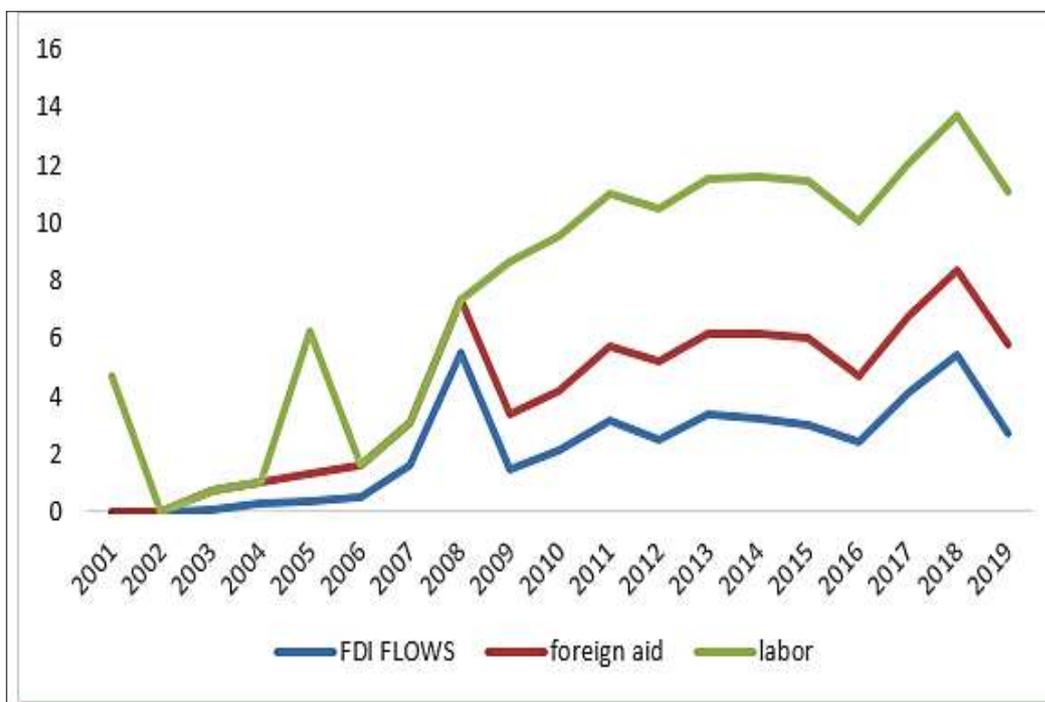
Ainsi, de l'analyse de l'évolution des flux d'IDE chinois en Afrique, il ressort du graphique 2.8 une tendance générale croissante des IDE chinois de 2003 à 2019. Parmi les raisons qui expliqueraient cette évolution croissante et significative des IDE chinois réalisés en Afrique, il convient d'insister sur les multiples contrats chinois signés entre les Etats africains et la Chine (via un consortium d'entreprises chinoises) pour la réalisation des travaux de réhabilitation, de modernisation ou de construction des infrastructures de bases (routes, ponts, barrages hydroélectriques, tramways, ports, aéroports, etc.).

En effet, à l'issue du premier Forum sur la Coopération Sino-Africaine (FCSA ou FOCAC)²¹ tenu à Pékin en octobre 2000 et suite à la mise en place par la Chine en 2006, d'une politique étrangère consistant à lier l'aide publique au développement au commerce et à l'IDE, les grandes entreprises chinoises²² ont implanté des filiales, opté pour des joint-ventures et signé des *package deal* en Afrique grâce au soutien du gouvernement chinois et aux facilités accordées par les Etats africains commanditaires et bénéficiaires d'infrastructures. Ainsi, comme le montre le graphique 2.9 ci-après, les flux d'IDE chinois en Afrique se sont révélés fortement corrélés aux flux migratoires et aux autres capitaux chinois associés à l'Aide Publique au Développement en Afrique.

²¹ Il s'agit d'une plateforme de discussion réunissant les représentants de la Chine et des pays africains ayant des relations diplomatiques avec la Chine. Ce forum vise le renforcement de l'amitié sino-africaine et le développement de la plus grande coopération économique entre la Chine et les pays africains (exception faite du Swaziland). Les FCSA (FOCAC) sont tenus tous les trois ans sous la forme de Sommets (des Chefs d'Etats), de conférences ministérielles (Ministres des affaires étrangères et de la coopération internationale) ou réunions de suivi des Hauts Fonctionnaires (Directeurs des départements gouvernementaux et fonctionnaires de rang équivalents). Source : www.focac.org

²² A l'origine, il s'agissait essentiellement des grandes entreprises d'Etat à capitaux publics (State Owned Enterprises, SOE en sigle), cependant avec le développement des termes de la coopération entre la Chine et l'Afrique, on observe de plus en plus de sociétés chinoises des capitaux et privées qui investissent à l'étranger, notamment en Afrique (Pairault, 2011 et 2013)

Graphique 2.9. IDE, APD et migrations chinoises en Afrique de 2000 à 2019

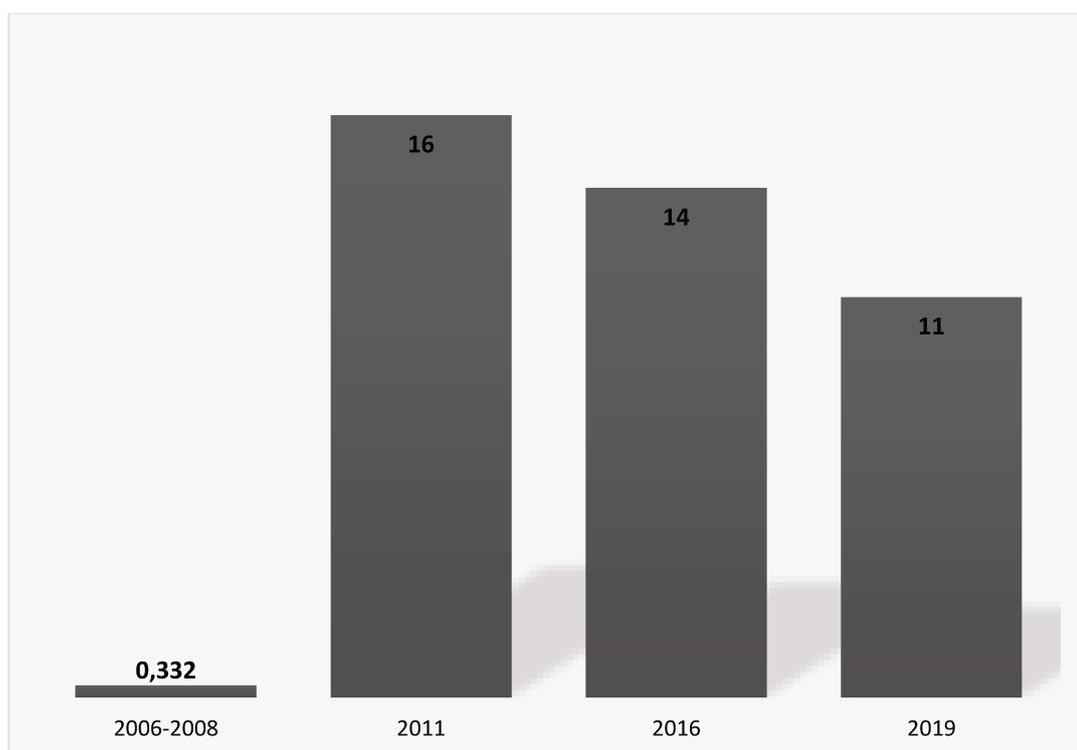


Source: SAIS-CARI (2021), "The Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment", U.S. Bureau of Economic Analysis

- Notes :
- FDI Flows pour flux d'IDE (en milliards de US\$)
 - Foreign Aid pour les Aides publiques au Développement (APD en milliards de UD\$)
 - Labor pour le logarithme du nombre de travailleurs chinois ayant migrés vers l'Afrique

b) Evolution des flux et stocks d'IDE indiens en Afrique

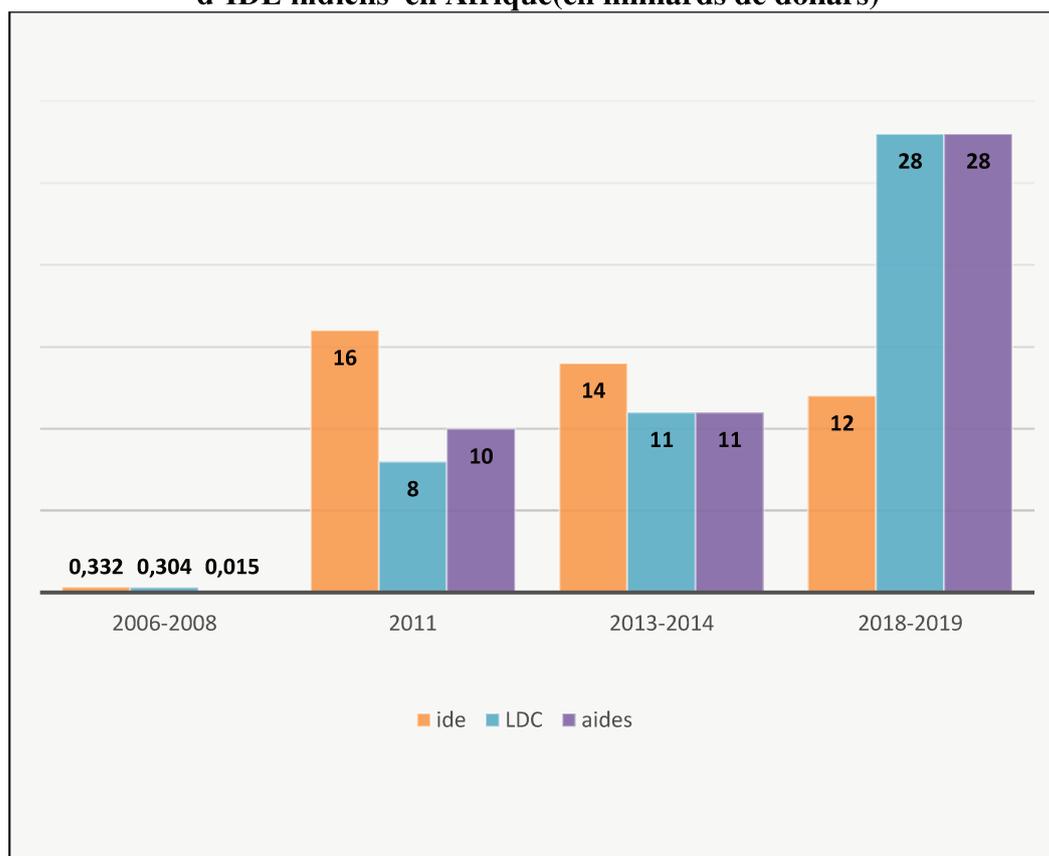
A l'instar des IDE chinois, les IDE indiens en Afrique se sont considérablement accrus entre 2000 et 2019, comme l'indique le graphique 2.10 ci-dessous. En effet, comparativement à la situation de 2006-2008, les flux d'IDE indiens ont enregistré une augmentation de plus de 4700% en 2011. Et nonobstant le fait que ces flux décroissent depuis 2011, les valeurs enregistrées en 2016 et 2019 restent très largement supérieures à celles observées avant 2010.

Graphique 2.10. Flux d'IDE indiens en Afrique (en milliards de dollars)

Source: compilations des statistiques de la CNUCED, WIR (2000 à 2021)

Cette augmentation significative des IDE indiens en Afrique pourrait dans une large mesure s'expliquer par le partenariat pour le développement entre l'Inde et l'Afrique qui, depuis l'émergence économique et politique de l'Inde, se décline sous forme d'assistance financière (dons ou de crédits ou lignes de crédit à taux préférentiel) ou d'assistance technique (renforcement des capacités et de formation, notamment dans les TIC) et qui impacte très significativement les décisions des multinationales indiennes appelées à accompagner l'action du gouvernement dans les pays partenaires d'Afrique ou d'ailleurs. Ainsi, comme pour les IDE chinois, il ressort du graphique 2.11 que les flux d'investissements indiens en Afrique ont évolué dans le même sens que les lignes de crédits (principalement accordées par l'EXIM Bank of India) et les différents programmes d'aides financées par le gouvernement indien en Afrique.

Graphique 2.11 Evolution des aides au développement, des lignes de crédits et flux d'IDE indiens en Afrique(en milliards de dollars)



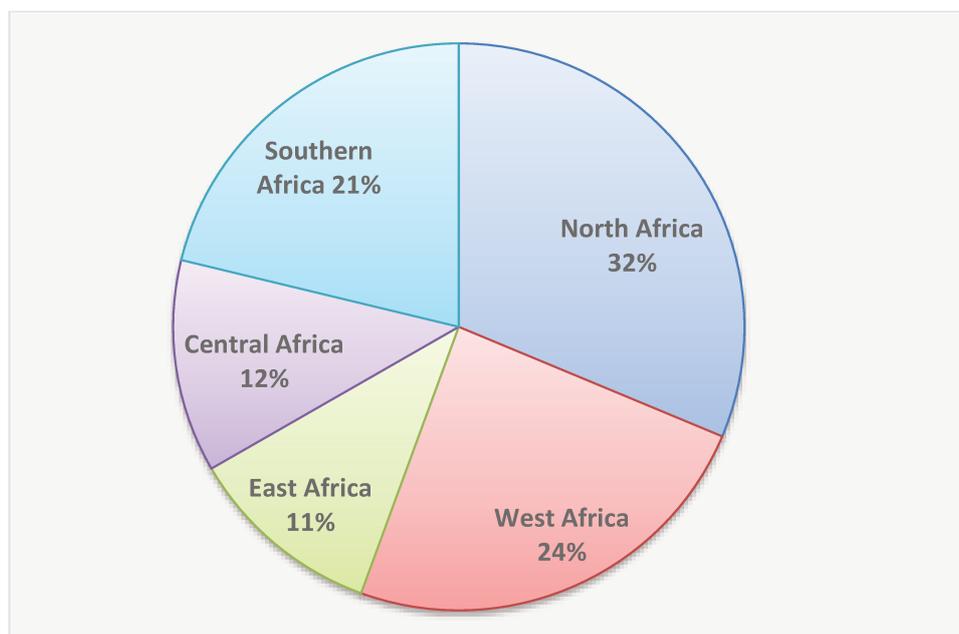
Source: compilations des statistiques de la CNUCED, WIR (2000 à 2021); du Ministère indien des Affaires Etrangères et de lignes de crédits accordés par l'EXIM Bank of India à l'Afrique

c) Destinations des IDE indiens et chinois en Afrique

De la répartition de l'Afrique en cinq principales régions économiques, il ressort du graphique 2.12 que l'Afrique du Nord, suivie de l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique australe (méridionale) constituent les trois premières destinations des flux et stocks d'IDE, toutes origines confondues. Cela est d'autant plus compréhensible que ces régions africaines comptent en leur sein de nombreux pays à revenus intermédiaires qui attirent les IDE par la taille de leurs marchés, par le niveau de développement de leur capital humain, la présence d'importantes ressources naturelles énergétiques sans oublier leur proximité avec la plupart des économies développées Europe, d'Asie et d'Amérique du Nord²³.

²³ Dans cette catégorie des pays à revenus intermédiaires se trouvent les pays du Maghreb (Maroc, Algérie et Tunisie), l'Egypte, le Nigéria, le Sénégal, l'Afrique du Sud

Graphique 2.12. Stocks d'IDE par destinations africaines (2000-2017)



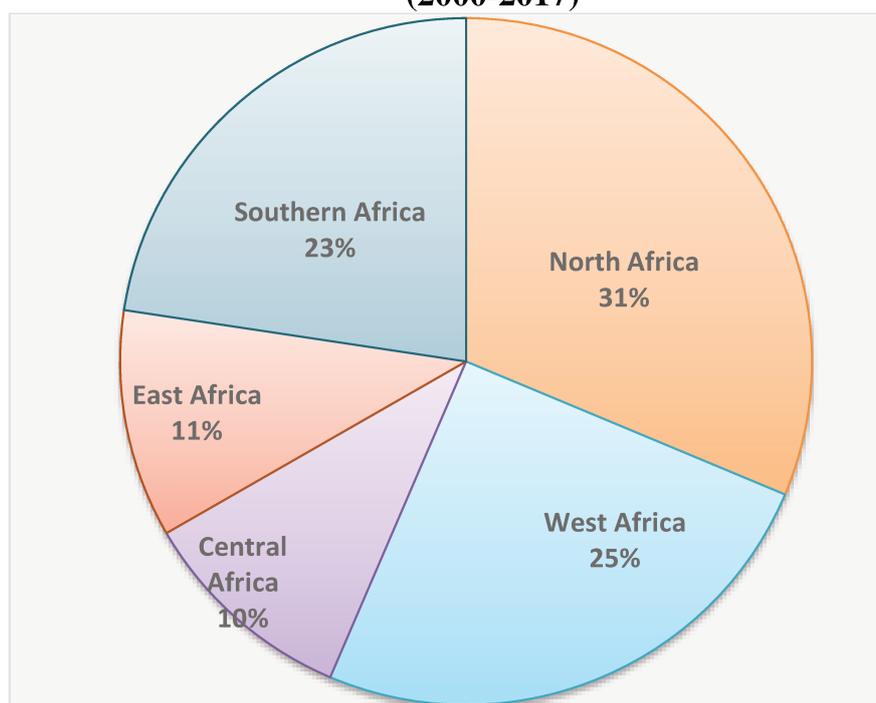
Source : CNUCED (2018) Statistiques sur l'investissement dans le monde

L'Afrique centrale et l'Afrique de l'Est qui se partagent presque à égalité 23% des stocks d'IDE restants, comptent essentiellement des pays à indice de risque politique et macroéconomique très élevé. En effet, entre 2000 et 2017, plusieurs pays dans ces deux régions d'Afrique, ont été frappés par des conflits armés (guerres civiles, guerres d'agression, conflits ethniques) et caractérisés par d'importantes phases d'instabilité des prix ainsi qu'une très faible crédibilité des institutions économiques, politiques et juridiques²⁴. On pourrait dès lors comprendre pourquoi les FMN seraient moins motivées à y investir : l'environnement des affaires y étant moins fiable qu'en Afrique du Nord, de l'Ouest ou méridionale.

Comme pour l'ensemble des IDE, le graphique 2.13 montre que plus de 75% des stocks d'IDE chinois en Afrique ont été captés par l'Afrique du Nord, l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique méridionale. Les 20% des IDE chinois restants ont été réalisés en Afrique centrale et orientale.

²⁴ Parmi ces pays en conflits ou en instabilité sur la période 2000-2017, nous pouvons citer la RDC, le Congo, la République centrafricaine, Le Burundi, le Soudan, la Somalie, etc.

Graphique 2.13. Stocks d'IDE chinois par régions africaines (2000-2017)

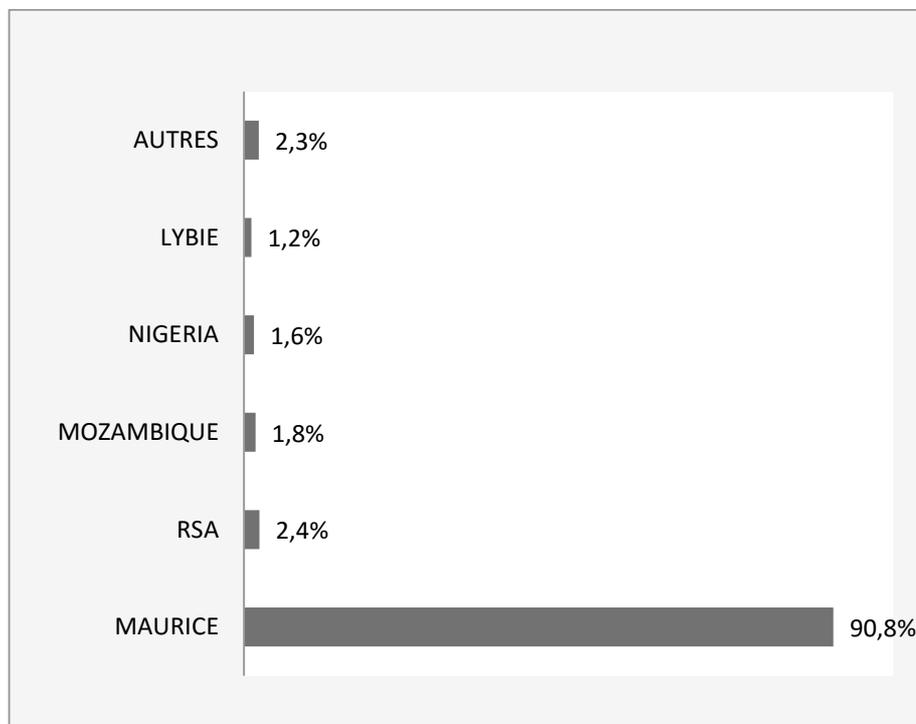


Source : CNUCED (2018) Statistiques sur l'investissement dans le monde

Contrairement aux IDE chinois, l'Afrique orientale et méridionale restent les principales destinations des IDE indiens en Afrique dans la mesure où elles reçoivent plus de 90% des stocks d'IDE, principalement réalisés à Ile Maurice et en Afrique du Sud. Si l'influence de la diaspora indienne²⁵ et l'importance des relations commerciales entre l'Inde et quelques économies africaines (RSA, Mozambique, Kenya, Ethiopie, Ouganda, Zambie, Angola, Tanzanie, Botswana) figurent parmi les facteurs explicatifs de l'abondance des investissements indiens en Afrique de l'Est et en Afrique méridionale, la présence de ressources agricoles (noix de coco, noix du Brésil et noix de cajou), minières (diamant et or) et énergétiques (houille, pétrole brut) inciteraient davantage les firmes indiennes à s'implanter en Afrique du Nord (Lybie, Egypte) et dans le Golfe de Guinée (Nigeria).

²⁵ En Janvier 2015, le nombre d'Indiens et de personnes d'origine indienne résidents en Afrique a été estimé à 2,76 millions, ce qui représente environ 10% des Indiens vivant à l'étranger. En Afrique, la majorité de la population indienne vit en Afrique du Sud (56%) et à Maurice (32%) (Rapport CEA/NU et CII, 2015).

Graphique 2.14. Stocks d'IDE indiens par régions africaines (2000-2017)

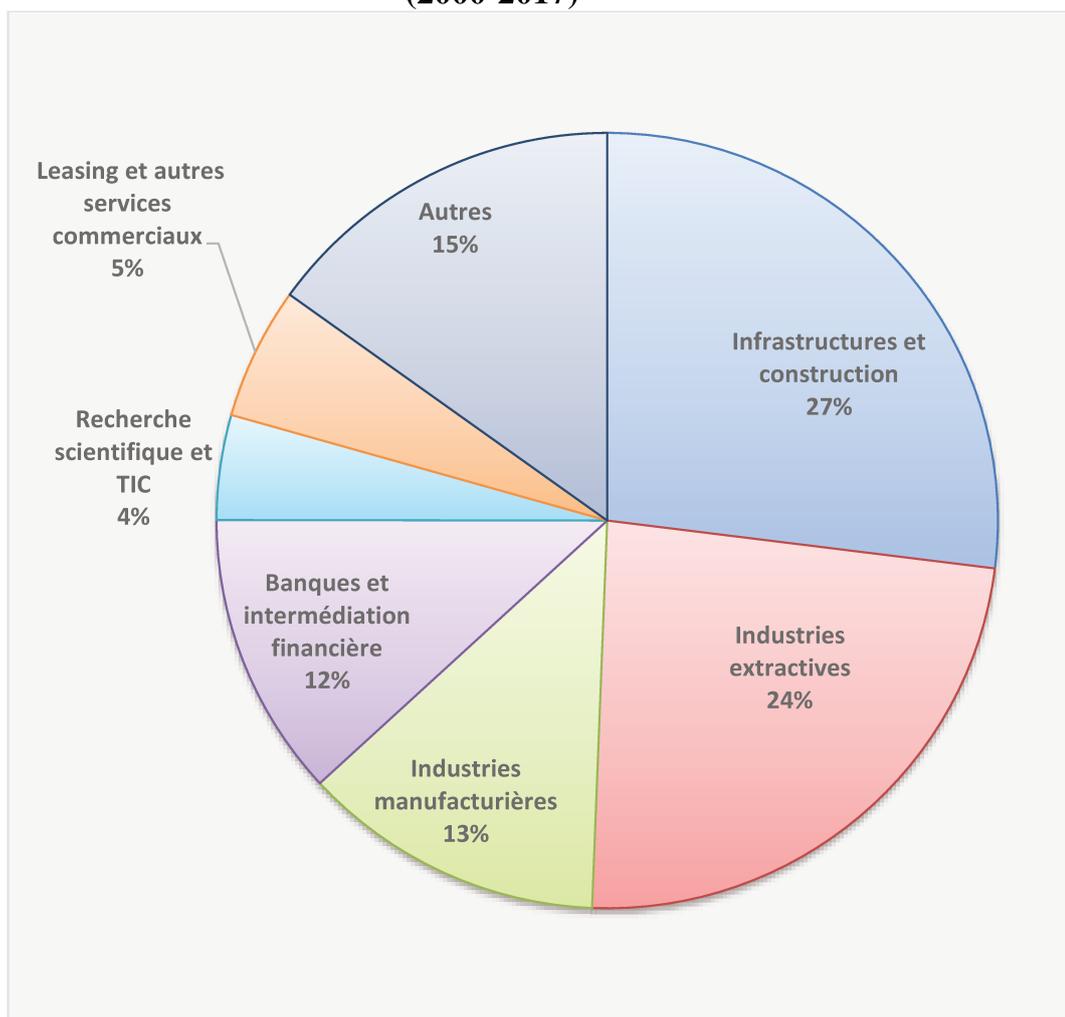


Source : CNUCED (2018) Statistiques sur l'investissement dans le monde

d) Secteurs d'activité des investisseurs indiens et chinois en Afrique

Si dans les économies développées, les IDE indiens et chinois sont essentiellement orientés vers le secteur tertiaire (les services), en Afrique par contre les investissements sont principalement réalisés dans le secteur primaire, et dans une moindre mesure dans les secteurs secondaire et tertiaire. En effet, selon les rapports de la CNUCED (2000-2021), 24% des IDE chinois et 29% des IDE indiens en Afrique ont été réalisés dans les industries extractives. Par ailleurs, la réhabilitation et la construction des infrastructures ont reçu 27% des stocks d'IDE chinois contre 11% des stocks d'IDE indiens. Ainsi, au moins 40% des IDE indiens ou chinois se polarisent sur ces deux secteurs d'activité, et on pourrait alors affirmer, sous réserve d'analyses complémentaires, que les investissements des firmes indiennes et chinoises en Afrique sont motivés par la recherche des ressources d'approvisionnement en matières premières (essentiellement énergétiques et minières).

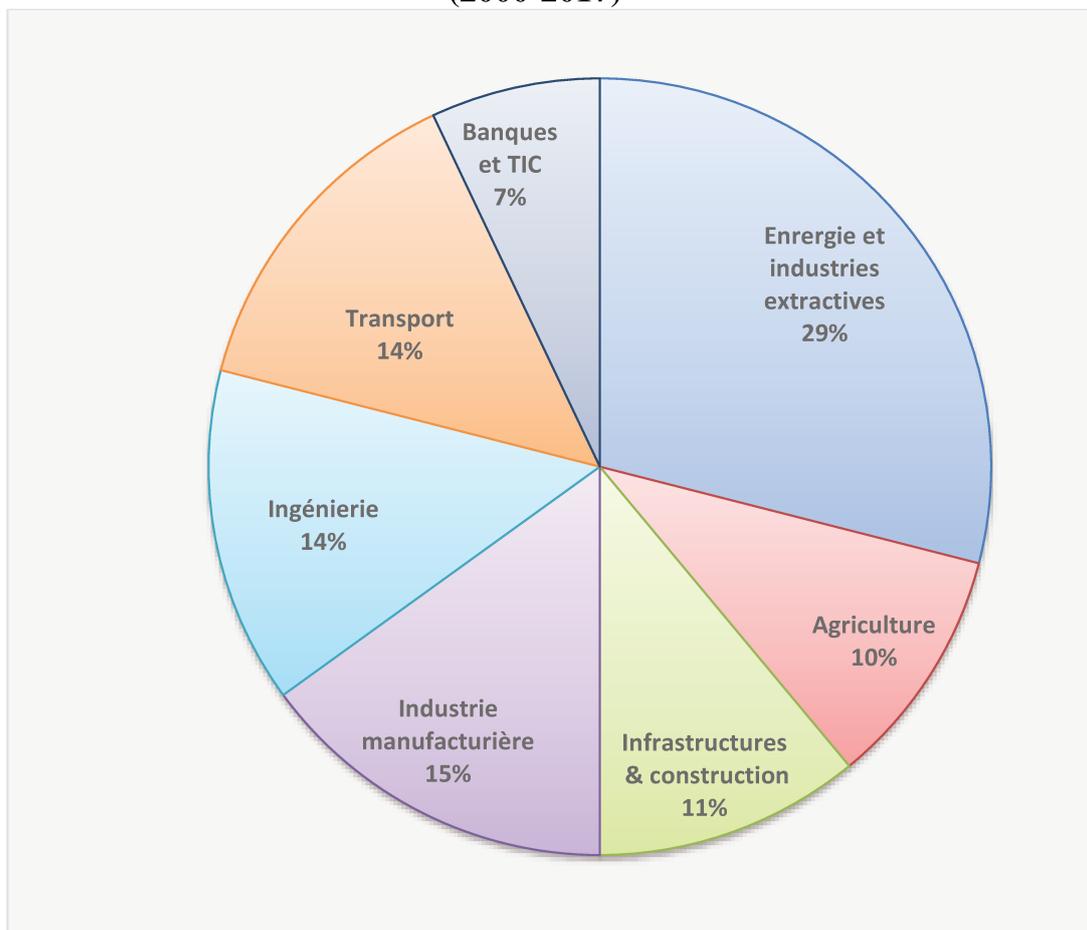
Graphique 2.15. Stocks d'IDE chinois en Afrique par secteurs d'activité (2000-2017)



Source : CNUCED (2021) Statistiques sur l'investissement dans le monde

Le secteur tertiaire ou des services représente, aussi bien pour les IDE indiens que chinois, environ 25% des stocks d'IDE en Afrique (contre plus de 75% en Europe). Son importance relative pourrait s'expliquer par les politiques d'investissement des firmes qui s'inscrivent dans les directives des politiques extérieurs de l'Inde et de la Chine liant les IDE à d'autres activités telles que le financement des investissements, l'intermédiation financière, le renforcement des capacités en matière d'ingénierie et de TIC, etc.

Graphique 2.16. Stocks d'IDE indiens en Afrique par secteurs d'activité (2000-2017)



Source : CNUCED (2018) Statistiques sur l'investissement dans le monde

Enfin, si l'Afrique n'a capté que 15% d'IDE indiens et 13% d'IDE chinois dans le secteur secondaire, c'est en partie en raison du faible niveau d'industrialisation et de modernisation de l'appareil productif qui caractérise les économies africaines (Banque Mondiale, 2000-2020).

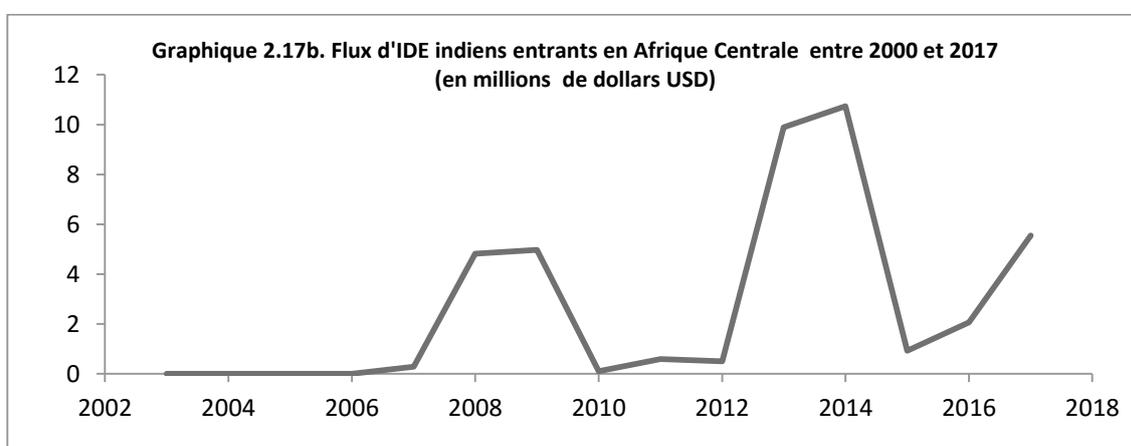
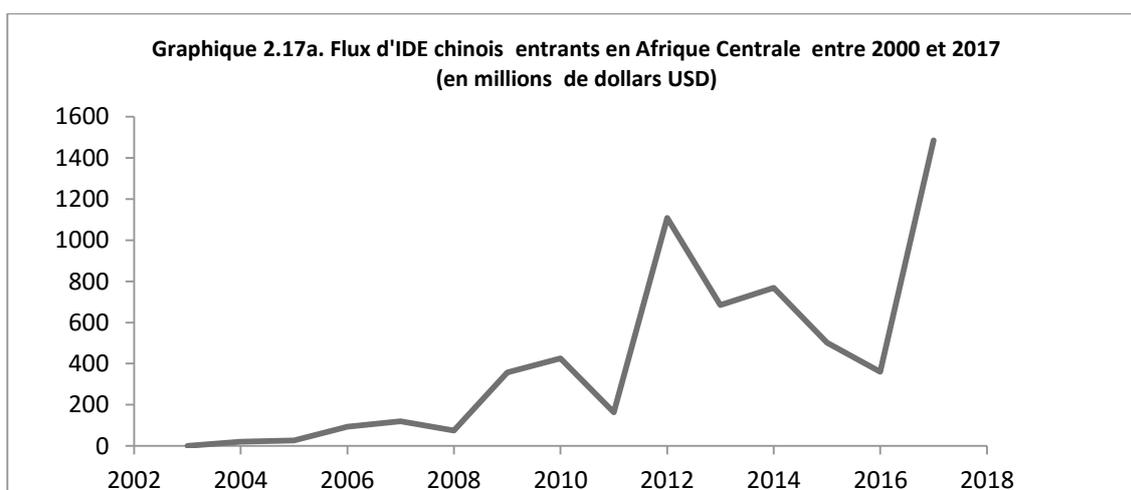
II.1.3. L'Afrique centrale comme cible des IDE indiens et chinois

En tant qu'ensemble régional, la Communauté Economique des Etats d'Afrique Centrale a bénéficié d'importants investissements de la part des firmes indiennes et chinoises depuis les débuts des années 2000. Cette sous-section s'emploie à présenter les principales caractéristiques des IDE indiens et chinois en Afrique centrale. L'intérêt d'une telle présentation est justifié par le souci d'approfondir les analyses en termes de répartition géographique et sectorielle, de déterminants fonctionnels de la localisation

et de contribution des firmes ainsi que des pays d'accueil au processus de création de valeur au niveau global.

II.1.3.1. Evolution et ventilation des flux et stocks IDE indiens et chinois dans la CEEAC

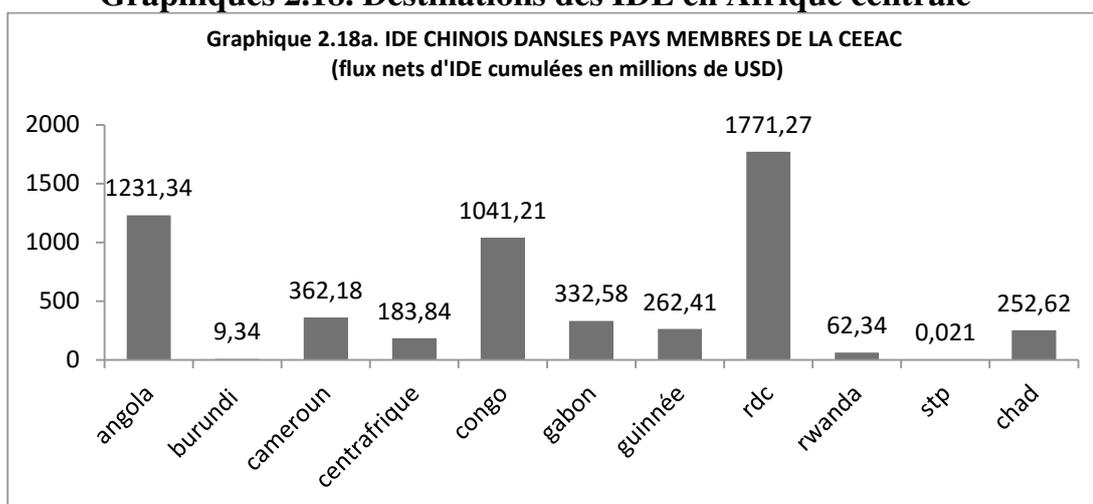
En Afrique centrale, l'inventaire des investissements indiens et chinois révèle de multiples disparités, aussi bien en termes de volume des flux et stocks qu'en termes de répartition géographique et sectorielle ou encore de stratégies d'intégration des marchés. En effet, si avant les années 2000, les IDE indiens et chinois étaient quasi inexistantes en Afrique centrale, à partir de 2003, l'émergence de ces deux économies s'est accompagnée d'un accroissement des flux d'investissements dans la plupart des pays d'Afrique centrale. Toutefois, les graphiques 2.17 montrent un important écart entre les IDE chinois (plus important en volume et en valeur) et les IDE indiens réalisés dans cette région africaine.



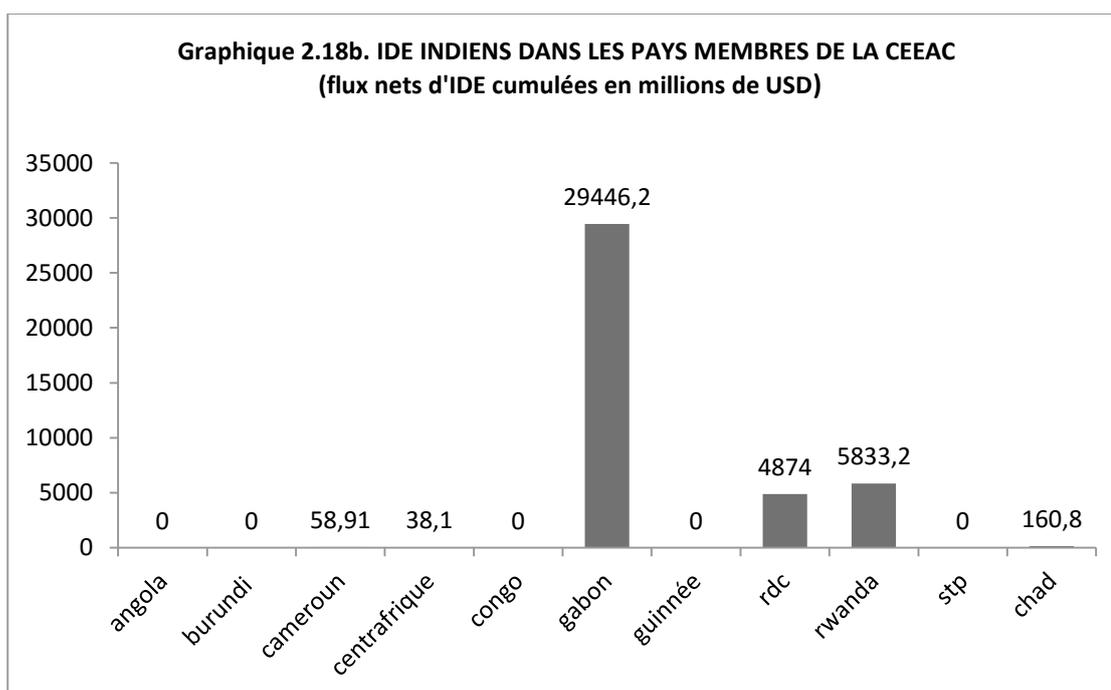
Source : l'auteur, compilation des statistiques In **African statistic YearBook** et **CNUCED (2000-2018)**

Par ailleurs, si tous les pays de la CEEAC sont des destinations pour les investissements chinois, les firmes indiennes n'ont investi que dans six pays de la CEEAC (Cameroun, RCA, RDC, Gabon et Rwanda) entre 2000 et 2017. En outre, si le Gabon est la première destination des flux d'IDE indiens, la RDC, quant à elle, se place première en termes de stocks d'IDE chinois en Afrique centrale suivie de l'Angola et de la République du Congo.

Graphiques 2.18. Destinations des IDE en Afrique centrale



Source : CNUCED (2000-2018) Statistiques sur l'investissement dans le monde



Source : CNUCED (2000-2018) Statistiques sur l'investissement dans le monde

Au regard des facteurs explicatifs mentionnées dans la section présentant les IDE indiens et chinois en Afrique, il découle des graphiques 2.9 (a et b) une première justification théorique de la présence des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale. En effet, si les pays membres de la CEEAC ont enregistré d'importants flux d'IDE chinois entre 2000 et 2018, c'est principalement en raison de multiples programmes de réhabilitation et de construction des infrastructures de base, programmes définis et mis en œuvre par les gouvernants des pays africains. A ce titre, il convient par ailleurs de noter que la plupart de ces projets ont été réalisés par les firmes chinoises dans le cadre du *package deal* (infrastructures contre ressources naturelles) signé entre la Chine et les pays africains. Dans le même ordre d'idées, les firmes indiennes ont principalement investi au Gabon, en RDC et au Rwanda dans le cadre du renforcement des capacités en matière d'ingénierie et de TIC, sachant que ces économies sont très largement dotées en ressources minières et énergétiques.

II.1.3.2. Ventilation sectorielle des IDE indiens et chinois dans la CEEAC

Concernant l'orientation sectorielle des investissements, les résultats des analyses suggérés dans le tableau 2.1 renseigne sur la présence des entreprises indiennes et chinoises dans la construction et la réhabilitation des infrastructures, dans l'exploration et l'exploitation des mines et des gisements pétroliers ou gazeux, dans l'agroforesterie, l'élevage et la pêche ainsi que dans l'industrie manufacturière, les services (télécommunication et santé) et la distribution (commerce des biens).

La plupart des entreprises chinoises qui ont investi dans un pays de la CEEAC se sont orientées vers les secteurs des infrastructures, de l'extraction minière et pétrolière. Les entreprises indiennes, quant à elles, sont plus présentes dans les services et le commerce. En effet, comme l'indiquent les tableaux 2.1 et 2.2, plus de 65% des entreprises chinoises en général et 88% d'entreprises publiques chinoises ont principalement été actives dans la construction et la réhabilitation des infrastructures, alors que plus de 85% d'entreprises indiennes et majoritairement privées se sont orientées vers les services et le commerce et l'industrie manufacturière.

Tableau 2.1. Nombres de projets opérationnels entre 2000 et 2018 en Afrique centrale par secteur d'activité

ORIGINES ET Secteurs DESTINATIONS	Investissements chinois				Investissements indiens		
	INFRASTR.	MINES PETROLE & GAZ	AGROFORRESTERIE PECHE & ELEVAGE	MANUFACT. SERVICES & COMMERCE	INFRASTR.	MINES PETROLE & GAZ	MANUFACT. SERVICES & COMMERCE
ANGOLA	12	4	1	7	-	-	8
BURUNDI	5	-	-	3	-	-	4
CAMEROUN	5	2	4	5	-	-	5
CENTRAFIQUE	5	-	1	3	-	-	4
TCHAD	7	5	-	3	-	-	5
CONGO	7	5	2	4	-	1	5
GABON	5	5	-	3	-	4	8
GUINEE EQU.	8	3	-	2	-	-	4
RDC	6	3	1	3	2	1	9
RWANDA	4	-	-	3	-	2	9
SAO TOME ET P.	4	-	-	2	-	-	4
TOTAL	68	27	9	38	2	8	65

Source : L'auteur, sur bases des informations recueillies auprès des entreprises et des bases des données en ligne

(VOIR ANNEXES N° 1 ET 2)

Tableau 2.2. Nombres de d'entreprises opérationnelles en Afrique centrale par secteur d'activité entre 2000 et 2018

SECTEURS D'ACTIVITE		Infrastructures	Mines pétrole & Gaz	Agroforesterie Pêche et Elevage	Manufacture Service & Commerce	TOTAL
ORIGINES ET NATURE DES FIRMES						
ETREPRISES INDIENNES	Publiques	1	3	-	-	4
	Privées	1	2	-	9	12
ENTREPRISES CHINOISES	PUBLIQUES	12	10	1	2	25
	PRIVEES	3	3	6	8	20

Source : L'auteur, sur bases des informations recueillies auprès des entreprises et des bases des données en ligne

(VOIR ANNEXES N° 1 ET 2)

Le tableau 2.3 montre par ailleurs que l'internationalisation par le canal d'un agent ou d'une représentation financière et technique sont les formes d'internationalisation les plus fréquentes adoptées par les firmes indiennes présentes en Afrique centrale. Dans le cas des firmes chinoises, les investissements en Afrique

centrale ont principalement été réalisés par le canal des contrats de prestation de service ou d'opérations de rachat ainsi que de fusion-absorption des entreprises locales.

En procédant à une présentation conjointe de nos variables d'intérêt, il convient de noter que bon nombre de firmes indiennes étudiées se sont internationalisées par le canal d'une représentation technique ou commerciale implantée en Afrique centrale.

Tableau 2.3. Projets opérationnels entre 2000 et 2018 en Afrique centrale par forme d'internationalisation

ORIGINES & FORMES DESTINATIONS	Investissements chinois				Investissements indiens			
	AGENT S	J.V. / F&A	C. P.	FILIALES	AGENT S	J.V. / F&A	C. P.	FILIALES
ANGOLA	-	9	11	4	3	1	-	4
BURUNDI	-	1	4	3	1	1	-	2
CAMEROUN	-	6	5	5	2	1	-	2
CENTRAFRIQUE	-	1	5	3	1	1	-	2
CONGO	-	4	8	6	2	2	-	2
GABON	-	6	5	2	2	4	-	6
GUINEE EQU.	-	3	7	3	2	1	-	1
RDC	-	4	6	3	5	1	2	4
RWANDA	-	1	4	2	2	3	-	6
SAO TOME ET P.	-	-	5	1	2	1	-	1
TCHAD	-	5	8	2	1	1	-	3
TOTAL	-	40	68	34	23	17	2	33

Source : L'auteur, sur bases des informations recueillies auprès des entreprises et des bases des données en ligne

(VOIR ANNEXES N° I ET 2)

Par ailleurs, lorsqu'on considère la nature juridique des entreprises, on constate que les conglomérats²⁶ privés investissent davantage par implantation de filiales dans des

²⁶ Les conglomérats sont des ensembles d'entreprises réunies par des liens juridiques et financiers précis et qui ont des activités diverses ayant parfois peu de rapport entre elles. A titre illustratif on pourrait citer les groupes de Birla ainsi que le groupe Tata constitué de plusieurs entreprises évoluant chacune dans un secteur spécifique (le secteur du coton, du jute, du sucre et d'autres biens de consommation pour Birla ; le textile, l'automobile, la sidérurgie, l'hydroélectricité et la chimie pour Tata).

secteurs très variés alors que les entreprises à capitaux majoritairement publics investissent davantage par reprise d'entreprises locales ou par prise de participations au capital dans des entreprises préalablement existantes dans le pays d'accueil. Pour les firmes chinoises publiques, par contre, c'est l'internationalisation par le canal des contrats de prestation de services ainsi que le rachat ou la reprise des entreprises locales qui priment, alors que les entreprises chinoises privées ont prioritairement investi par reprise ou rachat d'entreprises locales et par création de filiales en Afrique centrale.

Et comme l'indiquent les tableaux 2.4 et 2.5, dans le secteur des infrastructures, les grandes firmes nationales chinoises investissent par la signature des contrats de prestation clé en mains exécutés par des filiales constituées à cette fin et totalement contrôlées par la FMN. Les grandes entreprises nationales indiennes quant à elles s'associent dans les pays d'accueil à des entreprises locales préexistantes dans le secteur.

Tableau 2.4. Nature et formes d'internationalisation des firmes indiennes et chinoises opérationnelles en Afrique centrale entre 2000 et 2018

Nature et origine des firmes / Formes d'internationalisation	ENTREPRISES INDIENNES		ENTREPRISES CHINOISES	
	PUBLIQUES	PRIVEES	PUBLIQUES	PRIVEES
AGENT	-	6	-	-
J.V / F&A	3	1	10	8
C.P.	1	1	15	3
FILIALES	0	7	2	6
TOTAL	4	14	27	17

Source : L'auteur, sur bases des informations recueillies auprès des entreprises et des bases des données en ligne

(VOIR ANNEXES N° 1 ET 2)

Dans le secteur de l'industrie manufacturière, des services et du commerce, principalement investis par les firmes chinoises privées et les conglomérats familiaux indiens, les formes d'internationalisation les plus fréquentes sont la création des filiales totalement contrôlées par les maisons-mères ou l'intégration par l'intermédiaire d'un agent ou d'une représentation. Enfin, l'investissement en coentreprise avec l'Etat et/ou d'autres entreprises est la principale forme d'intégration des firmes indiennes et chinoises dans l'exploitation des ressources naturelles des pays de la CEEAC.

Tableau 2.5. Récapitulatif des projets d'investissement par origines, secteurs et par formes d'internationalisation

Origines	SECTEURS	INFRASTR	MPG	AFPE	MSC	TOTAL
	FORMES					
Entreprises indiennes	AGENT	0	0	0	23	23
	JV / F&A	0	6	0	11	17
	CP	2	2	0	0	4
	FILIALES	0	0	0	31	31
	TOTAL	2	8	0	65	75
Entreprises chinoises	AGENT	0	0	0	0	0
	JV / F&A	0	22	5	14	41
	CP	65	2	0	0	67
	FILIALES	3	3	4	24	34
	TOTAL	68	27	9	38	142

Source : L'auteur, sur bases des informations recueillies auprès des entreprises et des bases des données en lignes

(VOIR ANNEXES N° I&2)

Cependant, si jusque-là l'analyse descriptive des IDE indiens et chinois en Afrique centrale s'est contentée de présenter les chiffres et la répartition géographique et sectorielle, la question qui demeure est celle de la détermination du positionnement stratégique des investissements réalisés en Afrique centrale, compte tenu des atouts et contraintes des firmes ainsi que des enjeux et défis auxquels ces dernières sont soumises.

II.1.3.3. La CEEAC dans le processus de création de la valeur

De l'analyse de la nature des activités dans lesquels les firmes opèrent, il découle que les IDE indiens et chinois en Afrique centrale n'ont qu'un très faible impact en termes de création de valeur et de richesse. Pour le montrer, une analyse en correspondances multiples²⁷ (ACM) a été menée en vue de représenter sur une même carte plusieurs variables qualitatives et d'observer les proximités entre les catégories des variables (les critères ou caractéristiques des individus) et les observations

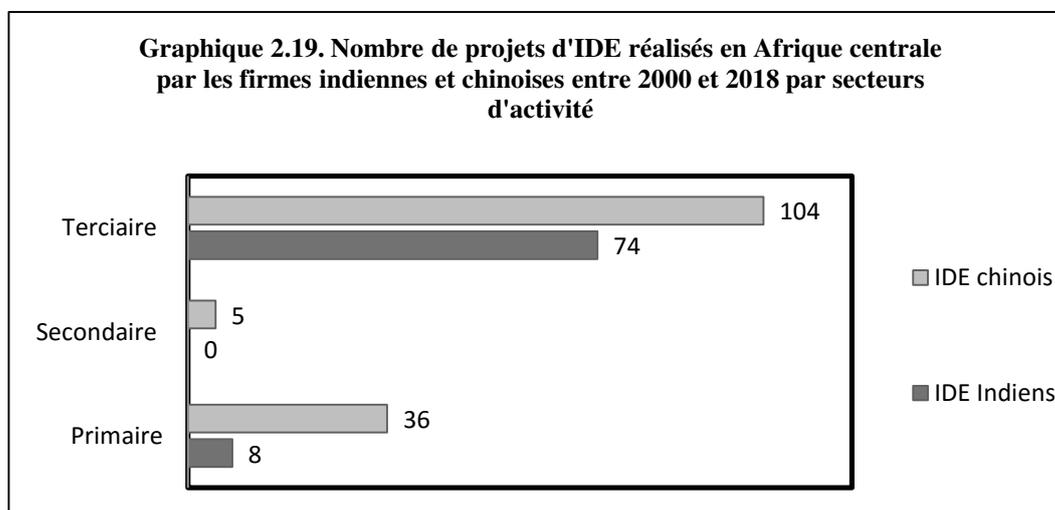
²⁷ Il s'agit d'une méthode d'exploration des données qui permet d'étudier l'association entre au moins deux variables qualitatives.

associées à chaque individu sous analyse (des pays d'accueil d'IDE ou les firmes multinationales ayant réalisé des IDE en Afrique centrale).

Dans le cadre de cette étude, l'ACM a porté sur un ensemble de 145 projets d'IDE et 82 projets d'IDE respectivement réalisées en Afrique centrale par 44 firmes chinoises et 20 firmes indiennes. Parmi les critères de sélection, il convient de citer :

- La présence en Afrique centrale d'une firme chinoise ou indienne sous forme de représentations commerciales, de filiales, de joint-ventures ou d'entreprises créées par opérations de fusions-acquisitions répertoriées dans le registre des entreprises en activités dans chaque pays membre de la CEEAC ;
- Le caractère multinational de la firme à laquelle se rattache l'implantation africaine avec une maison mère dont le siège social se trouve en Chine ou en Inde, selon le cas.

La répartition de ces firmes par secteur (primaire, secondaire et tertiaire) est présentée dans le graphique 2.19 suivant.



Source : L'auteur, sur bases des informations recueillies auprès des entreprises et des bases des données en ligne (VOIR ANNEXES N° I&2)

Pour cet ensemble d'IDE, le tableau initial dressé comporte des informations brutes sur les individus et les variables qui les caractérisent. Chaque projet étant associé à trois critères qualitatifs que sont :

- le type ou la nature juridique de la firme (Entreprise publique ou Entreprise privée),

- le secteur d'activité de l'implantation africaine (Infrastructures, Mines, Pétrole & Gaz, Petite industrie, Commerce & Services, Agriculture, Pêche et Elevage) ;
- la contribution du projet au processus de création de la valeur ;
 - Faible valeur ajoutée (VA faible) pour les activités employant une main d'œuvre non qualifiée, voire très peu qualifiée ou utilisant des facteurs de production très faiblement rémunérés ;
 - VA modérée pour les IDE qui utilisent des facteurs de productions relativement modernes et mieux rémunérés que ceux de la première catégorie décrite ci-dessus ;
 - Forte VA pour les IDE incorporant des facteurs de production modernes, sophistiqués, à la pointe de la technologie et fortement rémunérés.

A partir de ce tableau initial (présenté en annexe 2), on dresse un tableau disjonctif complet²⁸ de l'ACM qui permet de déterminer les deux premiers critères qui fournissent le plus d'informations contenues dans le tableau initial. Ensuite on procède à l'analyse conjoint en présentant le diagramme de l'ACM sur lequel, par convention l'axe horizontal est le plus significatif et la proximité des points dans le graphe renseigne, a priori, sur le degré d'association des critères (ou variables) sous analyse.

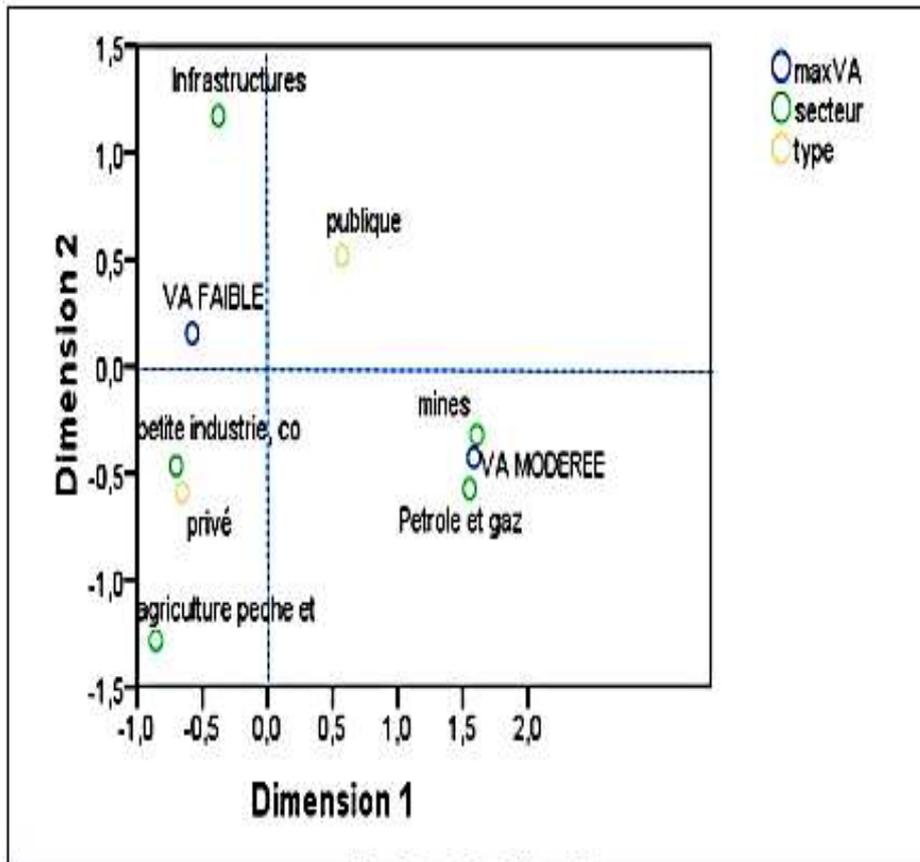
L'analyse conjointe de toutes les caractéristiques des secteurs dans lesquels le panel de 44 entreprises chinoises et 20 entreprises indiennes ont investi en Afrique centrale, révèle les résultats de suivants :

- ❖ Pour les IDE chinois en Afrique centrale, le diagramme 2.20 montre une nette surreprésentation de la dimension 1 associant les secteurs d'activités ainsi que la nature juridique des firmes à la contribution de l'IDE au processus de création de la valeur et une autre surreprésentation des projets d'IDE par rapport à la dimension 2. En effet, ce diagramme indique une faible valeur ajoutée pour les investissements chinois réalisés dans les secteurs du commerce, des

²⁸ Egalement appelé tableau de Burt, le tableau disjonctif présente en ligne les individus et en colonnes toutes les modalités des variables retenues dans l'analyse. L'intersection des lignes et des colonnes comportera la valeur 1 si l'individu correspond au critère et elle prendra la valeur 0 dans le cas contraire.

infrastructures ainsi que celui de la petite industrie et cela, quelle que soit la nature juridique de la firme multinationale.

Graphique 2.20. Correspondances multiples entre la contribution au processus de création de la valeur et les caractéristiques sectorielles des IDE chinois en Afrique centrale

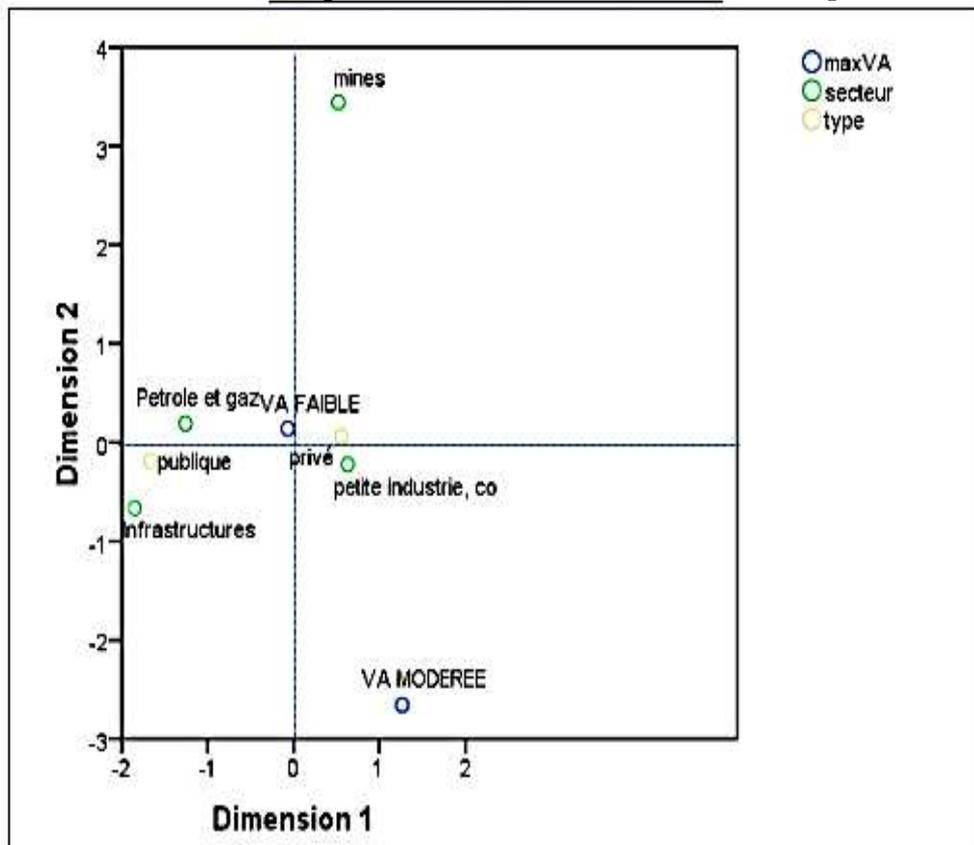


Source : L'auteur, sur bases des informations recueillies auprès des entreprises et des bases des données en ligne (VOIR ANNEXES N° I&2)

- ❖ Pour les IDE indiens en Afrique centrale, le diagramme 2.21 montre certes une surreprésentation de la dimension 1 associant le secteur d'activités à la contribution de l'IDE au processus de création de la valeur et une autre surreprésentation des projets d'IDE par rapport à la dimension 2. Toutefois la proximité des points sur le graphe montre que, indépendamment de leur nature juridique, les investissements réalisés dans les secteurs du commerce, des infrastructures, ainsi que ceux de la petite industrie sont plus proche du type d'activité à faible contribution au processus de création de la valeur.

Par contre, à l’instar des IDE chinois, le diagramme indique de les IDE indiens dans le secteur extractif proviennent essentiellement des firmes privées et présentent une contribution relativement modérée au processus de création de valeur au niveau global.

Graphique 2.21. Correspondances multiples la contribution au processus de création de la valeur et les caractéristiques sectorielles des IDE indiens en Afrique centrale



Source : L’auteur, sur bases des informations recueillies auprès des entreprises et des bases des données en lignes (VOIR ANNEXES N° I&2)

Dans ces conditions, en se positionnant en amont et en aval de la transformation des produits, quasiment tous ces investissements sont à très faible intensité technologique et ne requièrent pas de la part des exécutants un savoir-faire pointu. L’internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale pourrait donc se justifier par la volonté des firmes à vouloir étendre leur influence sur les marchés internationaux en se rapprochant des marchés des matières premières (Porter, 2001). Toujours est-il que les IDE indiens et chinois réalisés en Afrique centrale n’ont que très faiblement contribué au processus de création de valeur au niveau de la filière d’activité.

II. 2. Enjeux, défis et contraintes des IDE Indiens et chinois en Afrique centrale

L'internationalisation ne se conçoit pas seulement comme un moyen de se maintenir ou de consolider leur position internationale. Elle est également perçue comme une voie d'acquisition d'un avantage concurrentiel tel que le suggèrent les travaux de Humphrey et Smitz (2000), de Fernandez-Stark et al. (2014) et de Gereffi et Fernandez-Stark (2016). Ainsi, les stratégies et modes d'intégration des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale devraient, non seulement permettre la réalisation des deux objectifs ci-dessus mentionnés, mais aussi prendre en compte les enjeux, défis et contraintes de l'IDE dans les destinations cibles les plus attractives.

II.2.1. Enjeux et défis de l'IDE indien et chinois en Afrique centrale

Les défis et enjeux de l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale se rapportent aussi bien à l'activité des firmes qu'aux implications qu'auraient certains paramètres économiques des pays d'origines et d'accueil sur les IDE indiens et chinois en Afrique centrale.

a) Enjeux et défis pour les entreprises et les pays d'origine des IDE indiens et chinois réalisés en Afrique centrale

Pour l'analyse des enjeux et défis des IDE indiens et chinois en Afrique centrale, nous poursuivons avec les ACM en ajoutant aux deux premières variables de l'analyse précédente, les critères rendant compte des principaux enjeux que comporte l'IDE et les défis à relever lorsque les firmes décident de s'implanter dans les pays membres de la CEEAC.

Le tableau initial de l'analyse comporte les informations relatives aux six critères de discrimination suivants :

- le type ou la nature juridique de la firme (Entreprise publique ou Entreprise privée) ;
- le secteur d'activité de l'implantation africaine (Infrastructures, Mines, Pétrole & Gaz, Petite industrie, Commerce & Services, Agriculture, Pêche et Elevage) ;

- l'impact des activités des implantations africaines sur la dimension de la firme mère qui peut être très significatif (Xce Dim TS), moyennement significatif (Xce Dim S) ou non significatif (Xce Dim NS) ;
- les exigences en termes de contribution à la croissance économique dans les pays d'origine des IDE chinois et indiens qui peuvent être nulles (Pas Exig Cont xce), faibles (Faibles Exig cont xce) ou fortes (Forte Exig cont xce) ;
- l'impact des implantations africaines sur la structures des coûts des firmes pouvant être nul (Impact nul), négatif (Impact S Neg) ou positif (Impact S+).

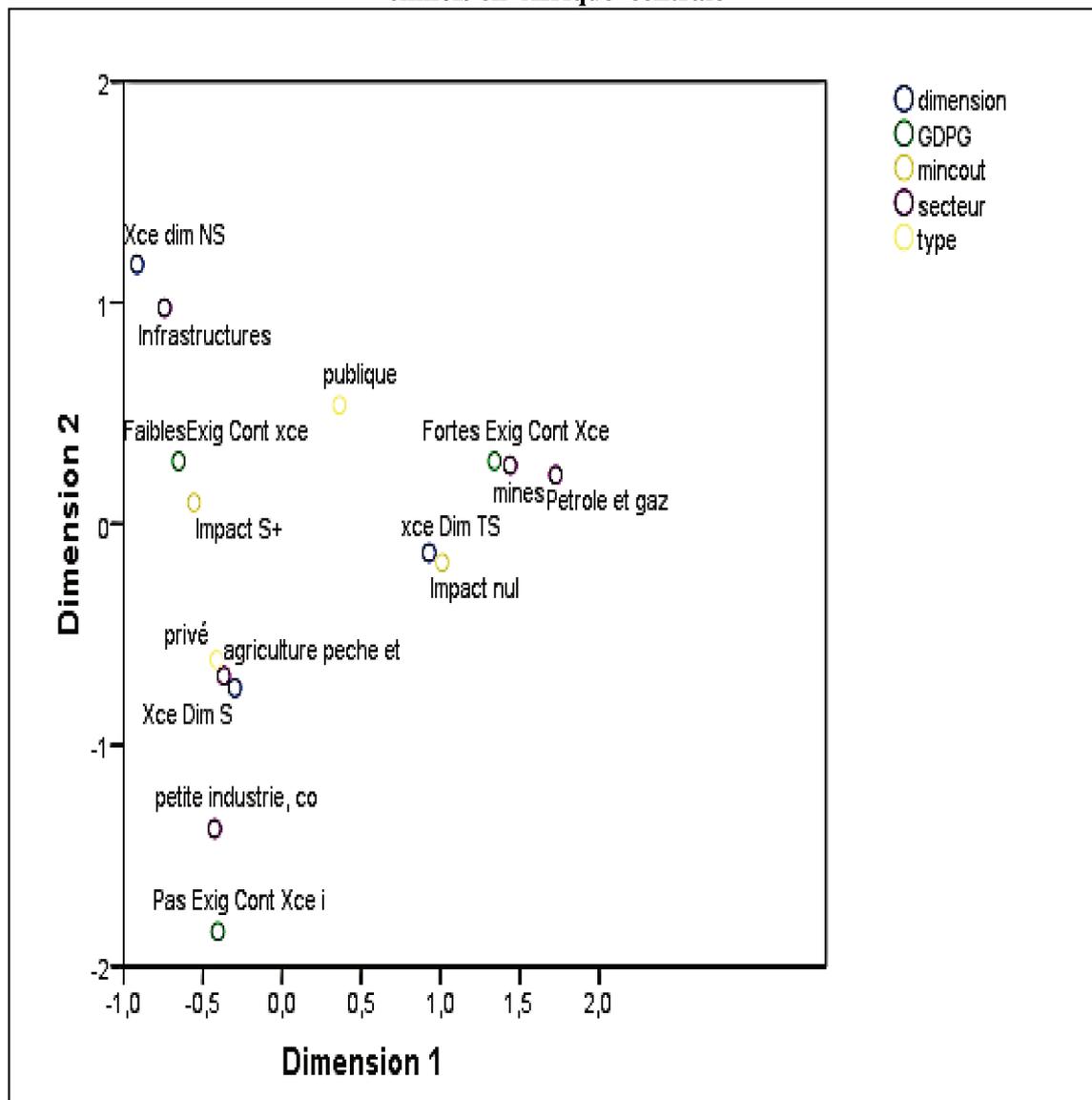
A l'issu de l'ACM, les graphiques 2.22 et 2.23, montrent que les principaux enjeux des IDE indiens et chinois en Afrique centrale demeurent la minimisation des coûts d'acquisition des matières premières, la croissance de la taille des firmes et une contribution des firmes à la croissance économique dans le pays d'origine. Toutefois la perception des enjeux reste différente selon le type, le secteur d'activité et l'origine des firmes.

En effet, dans le diagramme 2.22, les IDE chinois dans le secteur extractif sont moins soumis à des exigences de minimisation des coûts et sont plus soumis à de fortes exigences en termes de contribution à la croissance aussi bien de la taille de l'entreprise que de l'économie chinoise dans son ensemble. Par ailleurs, pour les IDE chinois réalisés dans les secteurs agropastoraux, de la petite industrie et du commerce, les principaux enjeux se résument en termes de croissance de la taille des firmes et de minimisation des couts. A cette deuxième catégorie d'IDE se greffe ceux réalisés dans le secteur des infrastructures qui requièrent très peu ou pas du tout d'exigences en termes de contribution à la croissance économique de la Chine.

Concernant les IDE indiens (cf. diagramme 2.23) réalisés dans les secteurs des mines, de la petite industrie et du commerce, de faibles exigences en termes de contribution à la croissance économique de l'Inde leurs sont imposées alors que la minimisation des coûts ainsi que la contribution à la croissance de la taille des entreprises sont les principaux défis à relever par cette catégorie d'IDE en Afrique

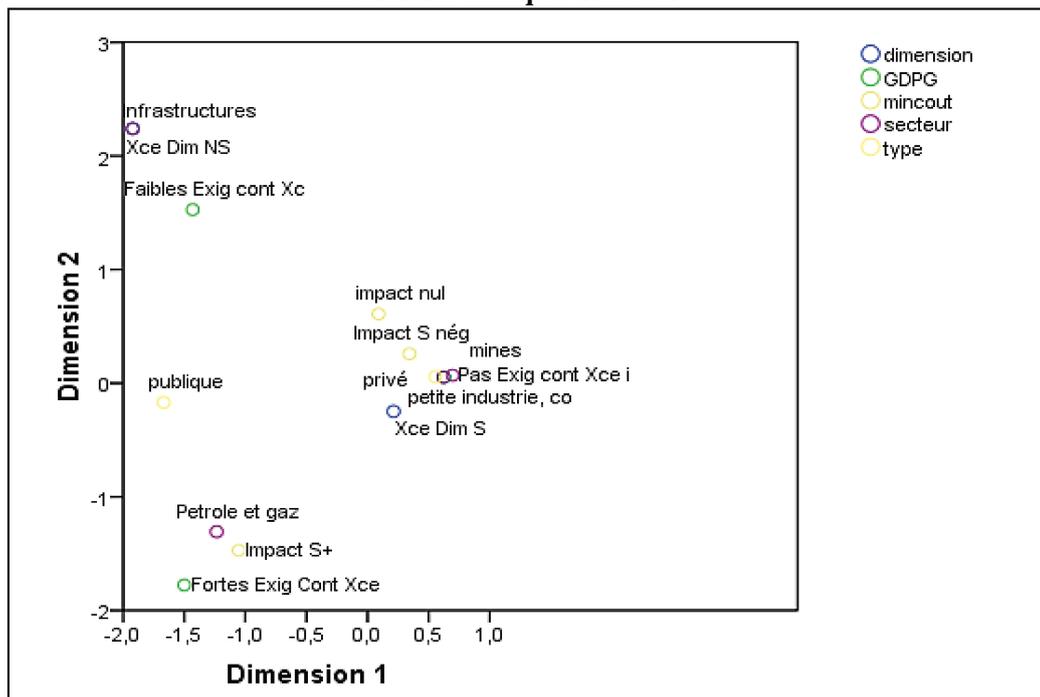
centrale. Cela n'est pas le cas pour d'autres secteurs, notamment celui des infrastructures qui n'imposent aucune exigence en termes de croissance de la taille de l'entreprise ni de contribution à la croissance économique de l'Inde.

Graphique 2.22. Correspondances multiples des types, secteurs et enjeux des IDE chinois en Afrique centrale



Source : L'auteur, sur bases des informations recueillies auprès des entreprises et des bases des données en ligne (VOIR ANNEXES N° I&2)

Graphique 2.23. Correspondances multiples des types, secteurs et enjeux des IDE indiens en Afrique centrale



Source : L'auteur, sur bases des informations recueillies auprès des entreprises et des bases des données en lignes (VOIR ANNEXES N° I&2)

Dans le secteur de l'exploitation du pétrole et du gaz, en revanche, ce même diagramme montre que les enjeux sont tels que les firmes doivent obligatoirement minimiser les coûts et contribuer, par leur activité à l'étranger, à la croissance économique de la Chine par leurs investissements en Afrique.

En résumé, des diagrammes 2.22 et 2.23, il convient de retenir ce qui suit :

Primo : Quelle que soit leur origine, les firmes privées (indiennes ou chinoises) œuvrant dans les secteurs agricole, de la petite industrie et du commerce ne sont soumises à aucune exigence de contribution à la croissance économique dans leurs pays d'origine par le réinvestissement (en Chine ou en Inde) des gains réalisés en Afrique. Par contre l'accroissement de de la dimension interne de leurs entreprises grâce à une augmentation du volume de leur activité à l'étranger figure parmi les premiers objectifs de leur internationalisation.

Secundo : Dans les entreprises (majoritairement publiques) ayant investi dans le secteur des infrastructures, la croissance de la dimension interne de l'entreprise ne

constitue pas un enjeu majeur de l'activité internationale des firmes. Par ailleurs, ces dernières ne sont que très faiblement contraintes à contribuer à l'évolution économique de leur pays d'origine.

Tertio : Dans l'industrie extractive (mines, pétroles et gaz), qu'elles soient chinoises ou indiennes, les firmes visent très significativement leur croissance interne et sont fortement contraintes à contribuer à la croissance économique dans leurs pays d'origine. En marge de ces deux défis communs à tous les types d'entreprises, l'approvisionnement en matières premières doit essentiellement se réaliser à moindres coûts, surtout pour les firmes privées.

b) Enjeux et défis dans les pays d'accueil des IDE indiens et chinois en Afrique centrale

A l'instar des analyses conjointes précédentes, l'analyse à venir porte sur un ensemble de variables de discrimination qui permettraient de donner une première explication au mode d'intégration des firmes en tenant compte des exigences relevées dans les politiques nationales des pays d'accueil des IDE indiens et chinois en Afrique centrale.

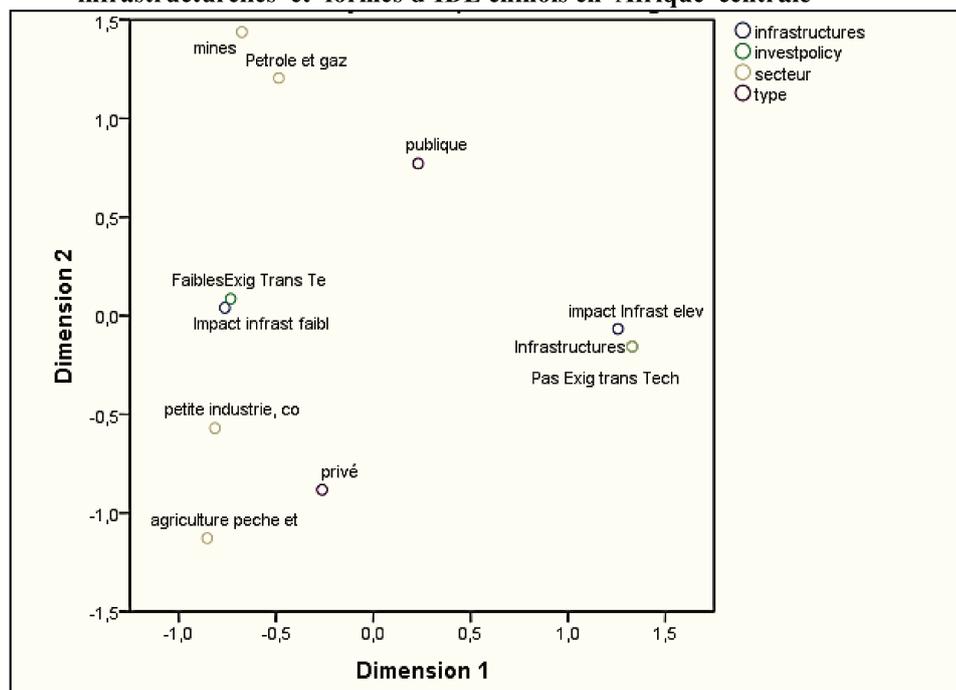
Le tableau initial de l'analyse comporte les informations relatives aux quatre critères de discrimination ci-après :

- le type ou la nature juridique de la firme (Entreprise publique ou Entreprise privée) ;
- le secteur d'activité de l'implantation africaine (Infrastructures, Mines, Pétrole & Gaz, Petite industrie, Commerce & Services, Agriculture, Pêche et Elevage) ;
- les exigences d'impact des IDE sur le développement des infrastructures qui se déclinent en termes d'absence (impact infrastructurel nul), de faibles (impact infrastructurel faible) ou fortes exigences (impact infrastructurel élevé) à induire un développement des infrastructures de base ;
- les exigences de la politique d'investissement en termes de contribution à l'amélioration du capital humain impliquant soit l'absence de clause exigeant un transfert de technologie, soit des faibles ou de fortes exigences en matière de

transfert de technologie et des compétence à la main d'œuvre locale dans les pays d'accueil des IDE chinois et indiens.

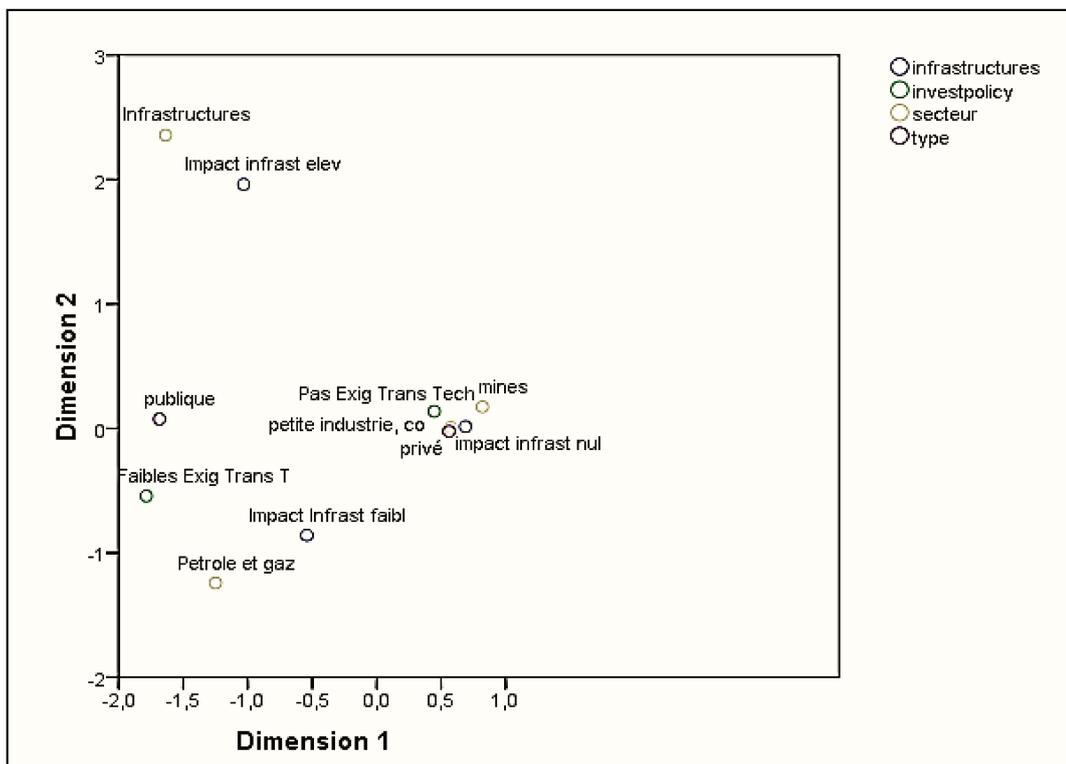
Avec l'application de l'ACM, les graphiques 2.24 et 2.25 montrent une certaine proximité entre les exigences des politiques d'accueil des IDE et la nature juridique ainsi que le type d'activités des firmes ayant investi en Afrique centrale. En effet, dans ces deux graphiques, il se dégage une nette démarcation entre les IDE réalisés dans le secteur des infrastructures et ceux réalisés dans d'autres secteurs. Ainsi, quelle que soit leur nature juridique, si les IDE dans le secteur des infrastructures doivent naturellement impacter significativement les transformations des infrastructures de base dans les pays d'accueil, les politiques d'investissement n'imposent aucune obligation de transfert de connaissances ou de technologie à la main d'œuvre locale. Dans les autres secteurs d'activité, les politiques nationales d'investissement des pays d'Afrique centrale n'imposent que de très faibles exigences aussi bien en termes de transfert des connaissances et de technologie qu'en termes d'amélioration des infrastructures de base.

Graphique 2.24. Correspondances multiples des caractéristiques institutionnelles et infrastructurelles et formes d'IDE chinois en Afrique centrale



Source : L'auteur, sur bases des informations recueillies auprès des entreprises et des bases des données en lignes (VOIR ANNEXES N° I&2)

Graphique 2.25. Correspondances multiples des caractéristiques institutionnelles et infrastructurelles et formes d'IDE indiens en Afrique centrale



Source : L'auteur, sur bases des informations recueillies auprès des entreprises et des bases des données en lignes (VOIR ANNEXES N° I&2)

II.2.2. Contraintes et obstacles à l'IDE indien et chinois en Afrique centrale

Après avoir énuméré les défis à relever par chaque type d'investissement, les statistiques et études de différents organismes internationaux (Banque Mondiale, Banque Africaine de Développement, Transparency International) mettent en évidence un certain nombre de contraintes et obstacles, (essentiellement d'ordre institutionnel, culturel, voire idéologique) à l'IDE indien et chinois en Afrique centrale.

a) Distance géographique et culturelle

La distance géographique et culturelle entre la CEEAC et les deux pays d'origine des firmes chinoises et indiennes est relativement importante au point de constituer un premier handicap à l'investissement. En effet, le pays le plus proche à vol d'oiseau est à 6356Km de la Chine et à 5898 Km de l'Inde. En outre, seuls deux pays (Cameroun et Rwanda) des onze pays de la CEEAC utilisent officiellement

l'anglais dans l'administration publique et le milieu des affaires, les autres pays étant fondamentalement francophones.

Cette barrière linguistique et culturelle est accentuée par une très faible connaissance en Afrique centrale de la culture indienne du fait d'un nombre relativement réduit des ressortissants indiens et des représentations culturelles, voire diplomatiques indiennes dans les pays de la CEEAC. En effet, si la Chine possède une ambassade dans chaque pays de la CEEAC, les quelques centres culturels qui y sont implantés n'attirent que peu d'Africains, susceptibles de comprendre et maîtriser la culture chinoise et le mandarin. Pour contourner ce principal handicap communicationnel, les investisseurs s'efforcent d'apprendre et maîtriser les fondamentaux des langues locales majoritairement parlées dans les pays d'Afrique centrale, à savoir le Lingala, le Swahili, le Kikongo, le Kirundi, le Kinyarwanda, le Portugais et le Français.

Tableau 2.6. Distance géographique culturelle et linguistiques entre la CEEAC et la chine ou l'Inde

Critères Pays d'accueil	Distance à vol d'oiseau (en Km)		Langues		Représentations diplomatiques		Centre culturel	
	Chine	Inde	Langues officielles	Autres Langues étrangères	Chine	Inde	chinois	Indien
Angola	10 401	7550	Portugais	Anglais/Français	Ambassade	Ambassade	Oui	Non
Burundi	8818	5969	Français / Kirundi	Anglais	Ambassade	-	Oui	Non
Cameroun	9687	7286	Français/ Anglais	-	Ambassade/ Consulat	Consulat	Oui	Non
RCA	6423	8965	Français / Sango	-	Ambassade	-	Non	Non
Tchad	6356	8603	Français/ Arabe	-	Ambassade	Consulat	Non	Non
Congo	9869	7230	Français	-	Ambassade	Consulat	Oui	Non
Gabon	10286	7687	Français	-	Ambassade	Consulat	Non	Non
Guinée Equ	10243	7724	Espagnol	Français/portugais	Ambassade /Consulat	Consulat	Oui	Non
RDC	9586	6806	Français	-	Ambassade	Ambassade	Non	Non
Rwanda	8725	5898	Anglais Kinyarwanda	Français	Ambassade	-	Oui	Non
Sao tomé et P.	10671	8161	Espagnol	-	Ambassade	-	Non	non

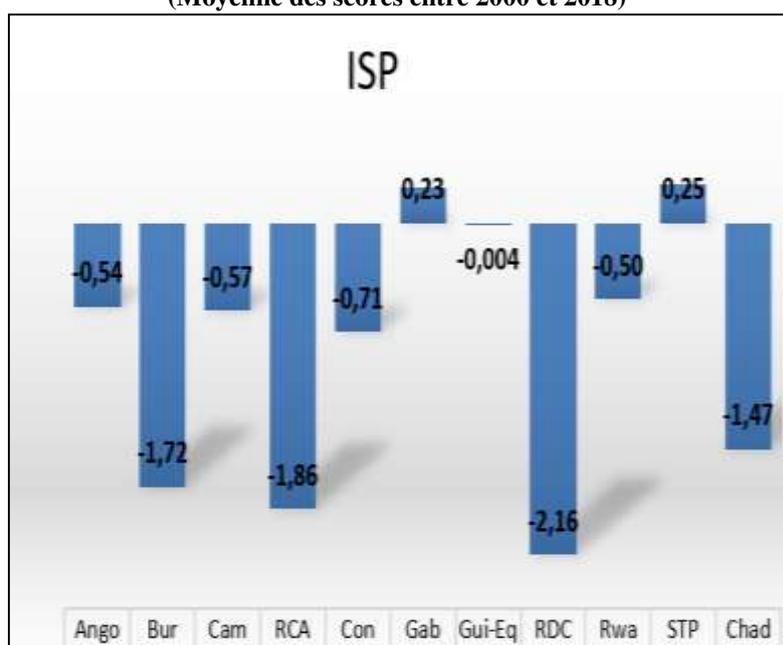
Source : L'auteur, sur bases des informations recueillies des bases des données en lignes et dans l'annexe n°3

b) Contraintes économiques et institutionnelles

S'agissant des obstacles institutionnels et économiques, les graphiques 2.26 à 2.31 montrent que les firmes indiennes et chinoises, autant que les autres firmes locales ou étrangères, font face à d'importantes difficultés à réaliser des projections fiables sur leurs affaires en Afrique centrale en raison de l'instabilité politique, économique et institutionnelle qui caractérisent plusieurs pays de cette région d'Afrique. En effet, outre le retard dans le développement des infrastructures de base, les disparités des pays de la CEEAC en matière d'environnement économique et des affaires, de procédure logistique, de gouvernance publique, de gouvernance des règles économiques ainsi que de politique d'incitations fiscales impactent significativement les décisions d'investissement des firmes. De l'analyse des caractéristiques des pays d'accueil des IDE entre 2000 et 2018, il ressort ce qui suit :

- Une très forte instabilité politique dans quatre des onze pays du panel (Burundi, RCA, RDC, Tchad) ; une instabilité politique relativement modérée dans cinq d'entre eux (Angola, Cameroun, Congo, Guinée Equatoriale, Rwanda). Seulement deux des onze pays se caractérisent par une stabilité politique relativement modérée (Gabon et STP) ;

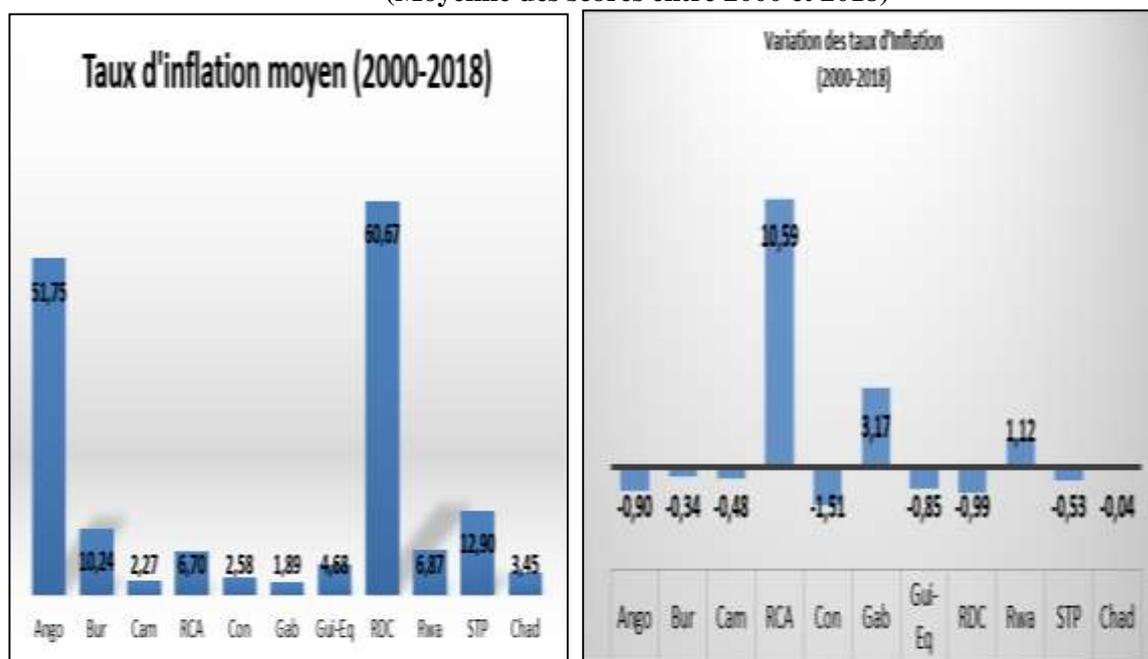
Graphique 2.26. Indice de stabilité politique dans les pays membres de la CEEAC (Moyenne des scores entre 2000 et 2018)



Source : L'auteur, sur bases des statistiques de la Banque Mondiale (Rapport WGI 2005-2020)

- Une inflation relativement modérée (taux d'inflation moyen inférieur à 5% l'an) dans les pays membres de la CEMAC²⁹, exception faite de la RCA (à l'instar du Burundi) dont l'instabilité politique a fortement augmenté le niveau général des prix entre 2000 et 2018 ; une inflation rampante (comprise en moyenne entre 5 et 10% l'an) accompagnant la croissance économique au Rwanda sur la même période sous analyse ; une inflation galopante (pour le Burundi et Sao Tomé et Princes) voire une hyperinflation dans le reste des pays du panel (précisément en RDC et en Angola) avec des taux d'inflation à deux chiffres ;

Graphique 2.27. Indicateurs de stabilité des prix dans les pays membres de la CEEAC (Moyenne des scores entre 2000 et 2018)

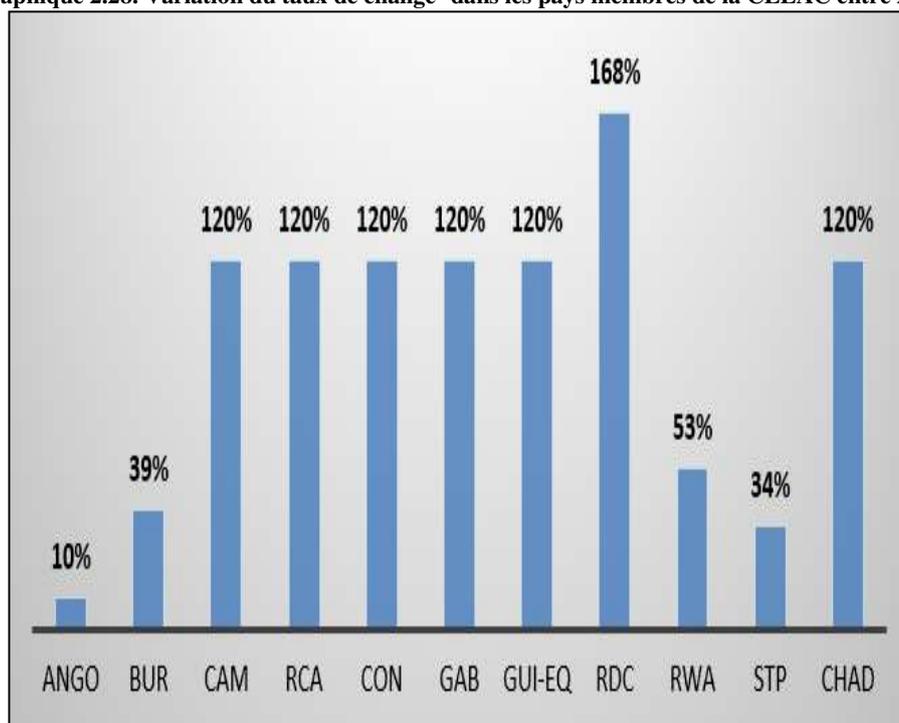


Source : L'auteur, sur bases des statistiques de la Banque Mondiale (Rapport WGI 2005-2020)

- D'importantes dépréciations monétaires dans tous les pays du panel sous analyse avec des records atteints en RDC ainsi que dans les pays membres de la CEMAC ;

²⁹ CEMAC : Communauté Economique et Monétaire d'Afrique Centrale dont font partie le Gabon, le Cameroun, le Congo, la Guinée équatoriale, le Tchad, la RCA.

Graphique 2.28. Variation du taux de change* dans les pays membres de la CEEAC entre 2000 et 2018



Source : L'auteur, sur bases des statistiques de la Banque Mondiale et des Banques centrales

*N.B. Parité Francs CFA-Euros pour la zone CEMAC et

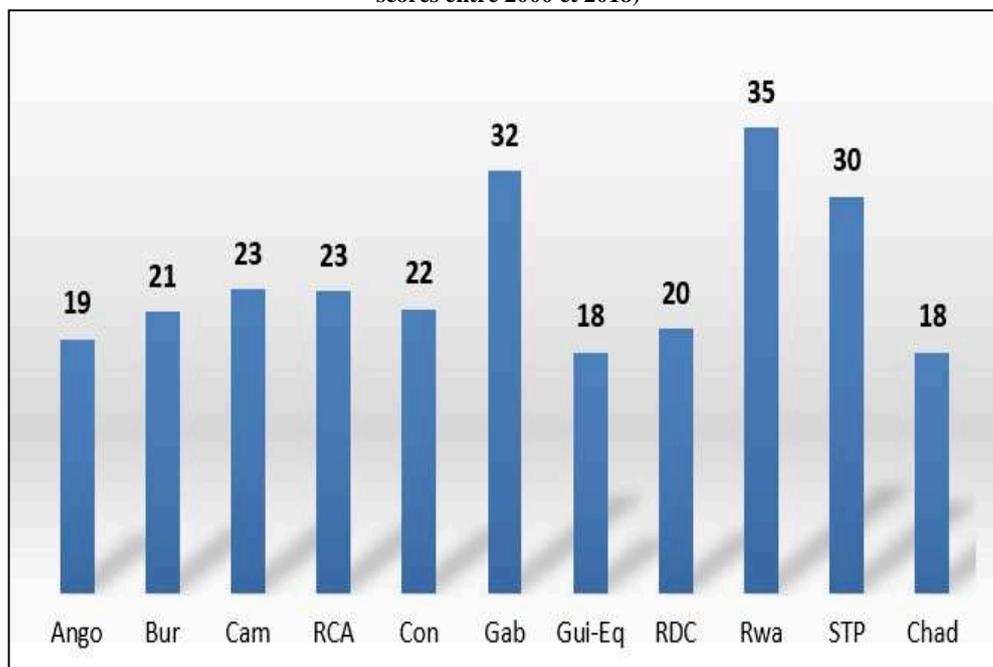
Parité Monnaie nationale –USD pour l'Angola, le Burundi, le Rwanda ; la RDC et STP

- Une forte perception des pratiques corruptives dans le fonctionnement des institutions car sur la période sous analyse, 73% (soit huit sur onze) des pays membres de la CEEAC présentent des indices de perception de la corruption (IPC)³⁰ inférieurs à 30 sur une échelle de 0 à 100. (l'indice 0 correspond à la plus forte perception des pratiques corruptives dans le fonctionnement des institutions alors qu'un indice de 100 correspond à une absence de perception des pratiques corruptives dans le fonctionnement des institutions). Pour les 27% des pays restants, l'IPC reste relativement faible et indique encore d'importantes de perceptions de pratiques corruptives comme dans la première catégorie susmentionnée. Ces résultats sont corroborés par le classement mondiale de *Transparency international* selon lequel en 2020 par exemple, le Rwanda, le STP et le Gabon ont respectivement occupé la 55^{ème}, 74^{ème} et la 94^{ème} position alors que les autres pays sont classés au-delà de 130^{ème} place sur 180 (Cameroun

³⁰ L'indice de perception de la corruption, publié chaque année par l'ONG Transparency International, est un indice composite qui reflète des points de vue du monde entier, recueillis sur base d'un sondage et qui se rapportent à des questions relatives à des abus d'un pouvoir officiel ou celles relatives à la fermeté des politiques de lutte contre la corruption dans un pays.

136^{ème}, RCA 150^{ème}, Congo 152^{ème}, RDC et Tchad 154^{ème}, Burundi 159^{ème} et Angola 161^{ème}).

Graphique 2.29. Indice de Perception de la Corruption (IPC) dans les pays membres de la CEEAC (Moyenne des scores entre 2000 et 2018)

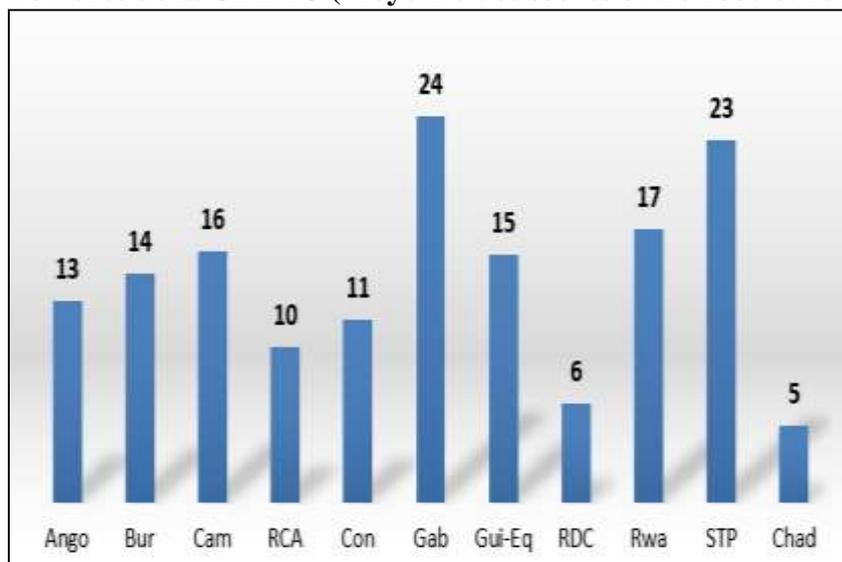


Source : L'auteur, sur bases des statistiques de la Banque Mondiale et des rapports de Transparency International

- Un faible niveau de développement des infrastructures, tous les indices se révélant inférieurs à 25 sur une échelle de 0 à 100. En d'autres termes tous les pays membres de la CEEAC figurent dans la tranche des 25% des pays les moins développées en termes d'infrastructures en Afrique et dans le monde alors que les cinq premiers dans le classement africain présente des IDI³¹ supérieur à 75 (c'est le cas de l'Egypte avec un IDI de 85, de la Lybie avec un IDI de 77, de l'Afrique du Sud avec un IDI de 75, de l'île Maurice avec un IDI de 75, de la Tunisie avec un IDI de 66 ou du Maroc avec un IDI de 62 en 2018).

³¹ Selon la BAD, l'IDI est un indice composite comprenant l'indice composite des transports (km de routes bitumées, densité du réseau routier), l'indice d'électricité (production nette en KWh/hab.), l'indice composite TIC (abonnements à la téléphonie pour 100 habitants, utilisateurs internet en % de la population, bande passante internet en mégabits/sec) et l'indice composite à une source d'eau et à des installations d'assainissement améliorés.

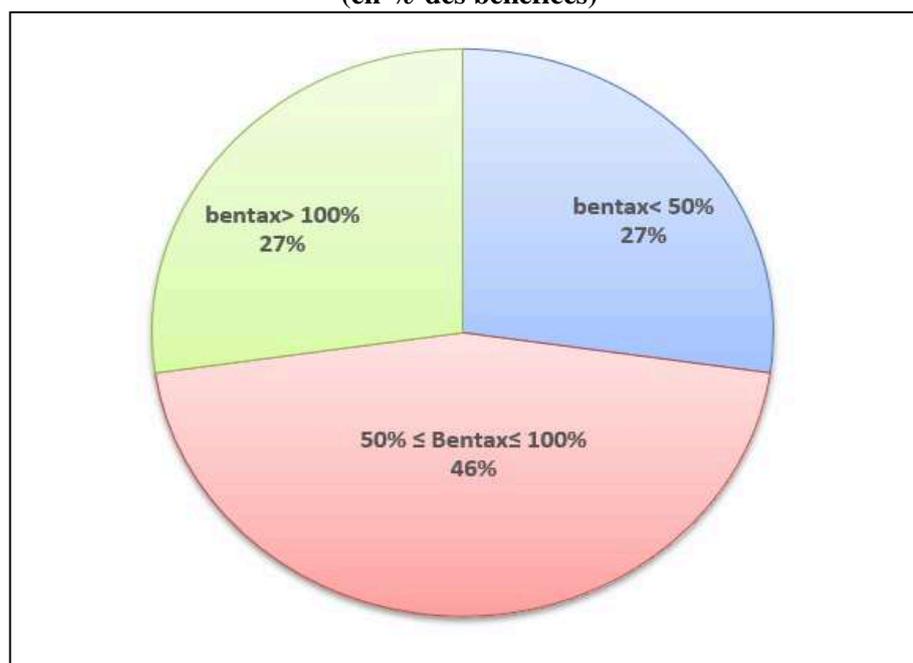
Graphique 2.30. Indice de Développement des infrastructures de base dans les pays membres de la CEEAC (Moyenne des scores entre 2000 et 2018)



Source : L'auteur, sur bases des statistiques de la Banque Mondiale et de la BAD

- Une charge fiscale et parafiscale très forte en raison des taux élevés des impôts sur le bénéfice et de la multiplicité des taxes connexes auxquelles sont soumises les entreprises dans les pays membres de la CEEAC. Ainsi, dans 73% des cas, cette charge peut représenter plus de 50% des bénéfices des entreprises.

Graphique 2.31. Poids de la fiscalité et de la parafiscalité dans les pays membres de la CEEAC (en % des bénéfices)



Source : L'auteur, sur bases des Rapports Doing Business de la Banque Mondiale

Au regard des multiples contraintes et obstacles à l'investissement relevés dans les études antérieures et résumés dans le tableau 2.7 suivant, on peut provisoirement conclure que les décisions d'investissement des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale se ont été basées sur des critères de localisation permettant le choix de la meilleure des alternatives d'investissements.

Tableau 2.7. Contraintes et/ou obstacles à l'investissement dans les pays de la CEEAC

	Contraintes communes	Contraintes divergentes
Contraintes Economiques	<ul style="list-style-type: none"> - Retard de développement des infrastructures - Faible compétitivité des industries locales - Faible productivité de la main d'œuvre 	<ul style="list-style-type: none"> - Disparité des régimes de change - Instabilité macroéconomique
Contraintes Institutionnelles	<ul style="list-style-type: none"> - Insuffisance de main d'œuvre qualifiée - Inefficacité de la gouvernance publique - Inefficacité de la gouvernance des règles économiques - Faible inclusion financière - Nombreuses entraves à la liberté de circulation dans la CEEAC - Absence d'un cadre économique de concertation 	<ul style="list-style-type: none"> - Disparité des taux d'imposition des bénéficiaires - Disparités des mesures d'incitations fiscales - Disparité des droits administratifs et des affaires - Disparité et complexité des procédures logistiques de dédouanement, de contrôle de qualité ainsi que de traçabilité des exportations - Instabilité politique (en raison de nombreux conflits inter-ethniques et armés enregistrés dans la région)

Source : L'auteur, sur bases des Rapports Doing Business de la Banque Mondiale

II.2.2. Critères de localisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale

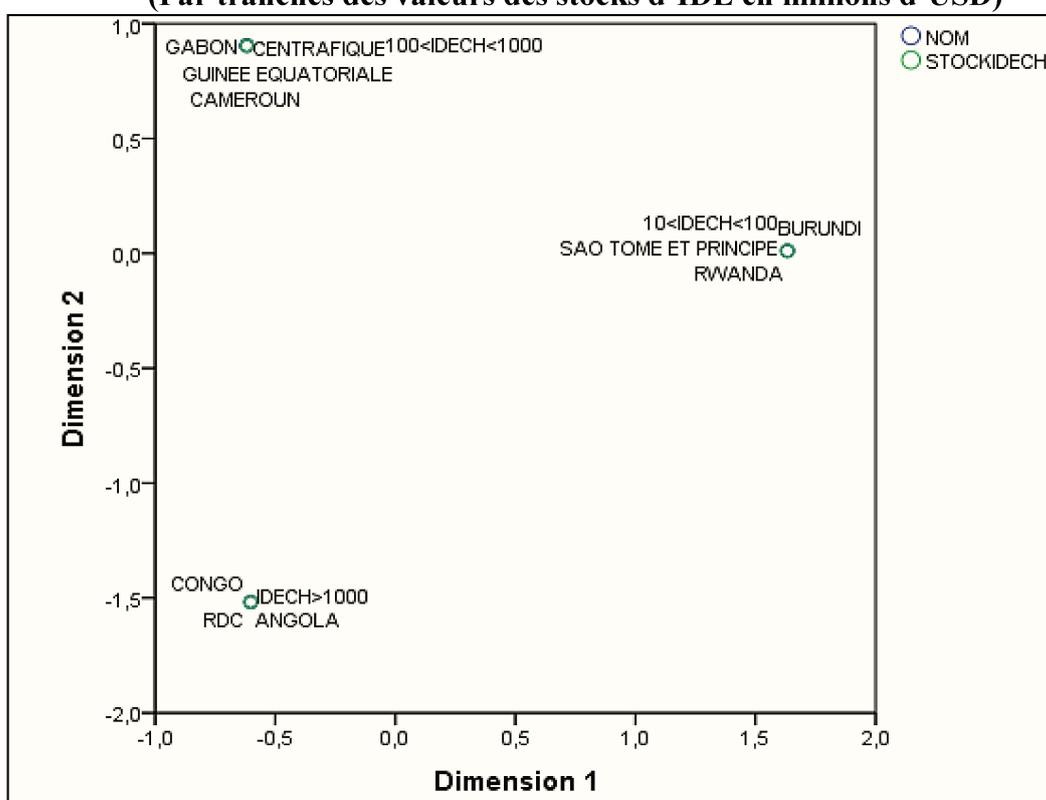
Au regard des caractéristiques spécifiques de chacun des pays de la CEEAC, la localisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique dépendrait d'une parfaite perception des multiples informations et signaux émis par différents marchés étrangers et différents acteurs directement ou indirectement impliqués dans le processus

d'investissement des firmes. Les analyses conjointes réalisées et présentés dans les graphiques 2.32 à 2.41 mettent en lumière les éléments suivants :

a) Du point de vue de la répartition spatiale :

- Un stock important d'IDE chinois évalué en moyenne à plus de 100 millions de dollars US dans les pays richement dotés en ressources minières et pétrolières (c'est-à-dire la RDC, l'Angola et les pays membre de la CEMAC) ;

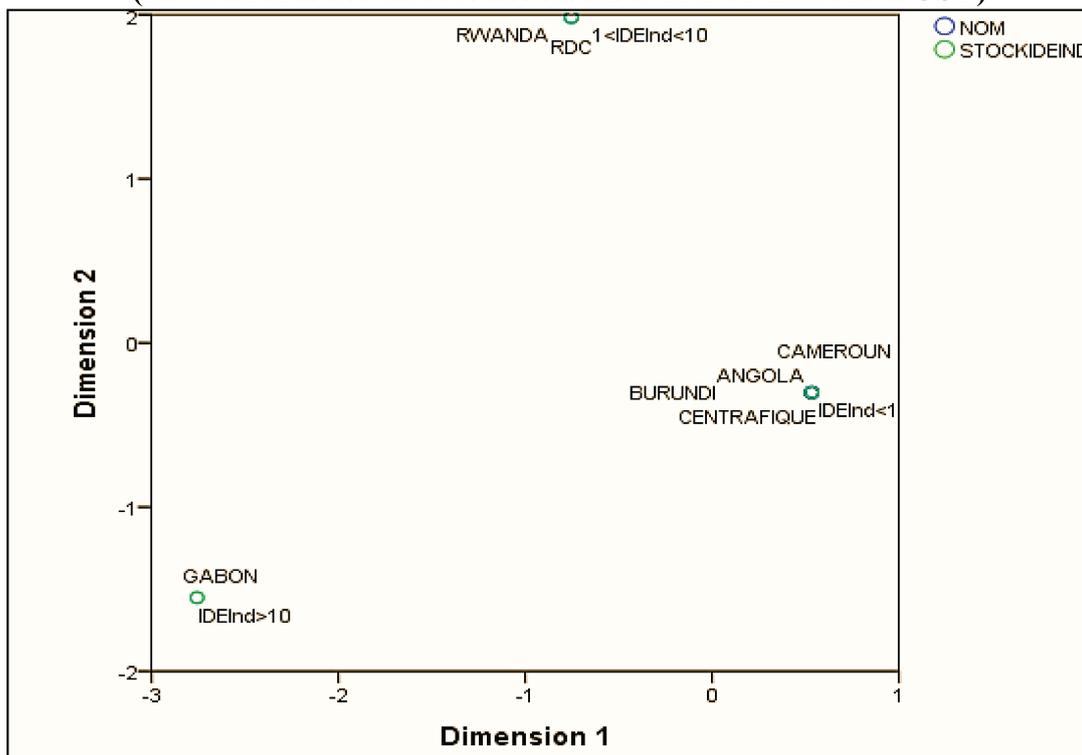
**Graphique 2.32. Destinations des flux d'IDE chinois en Afrique centrale
(Par tranches des valeurs des stocks d'IDE en millions d'USD)**



Source : Résultats de l'Analyse des Correspondances Multiples des critères présentés dans l'annexe 3

- Le Gabon et deux pays membres de la CEPGL (RDC et Rwanda) enregistrent les stocks d'IDE indiens les plus importants en Afrique centrale.

**Graphique 2.33. Destinations des flux d'IDE indiens en Afrique centrale
(Par tranches des valeurs des stocks d'IDE en millions d'USD)**

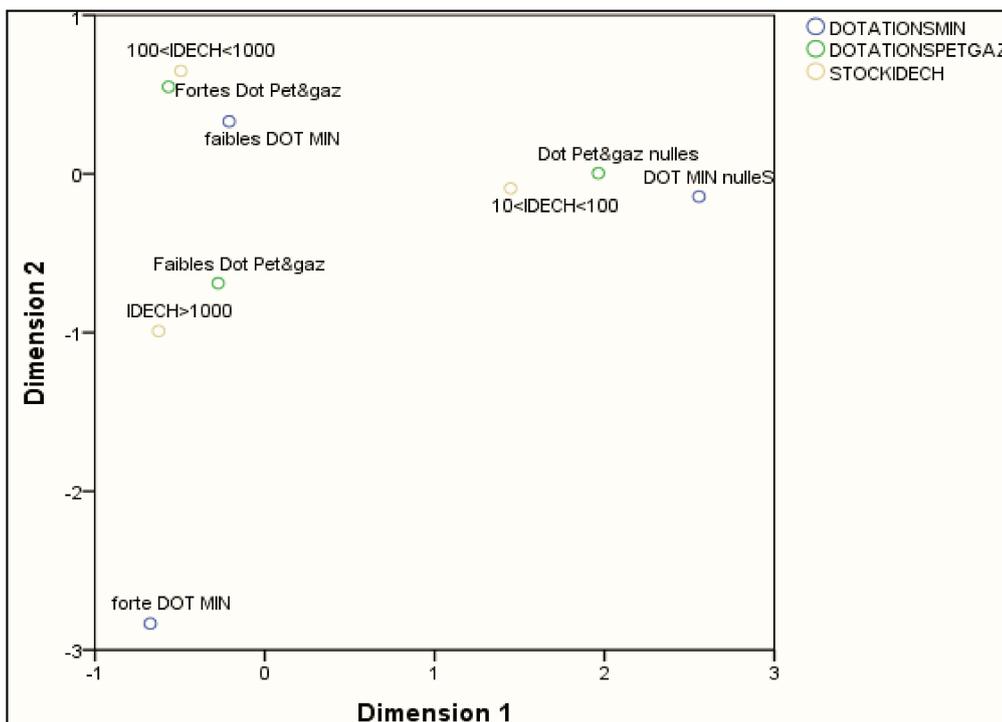


Source : Résultats de l'Analyse des Correspondances Multiples des critères présentés dans l'annexe 3

b) Du point de vue des dotations des pays d'accueil en ressources naturelles :

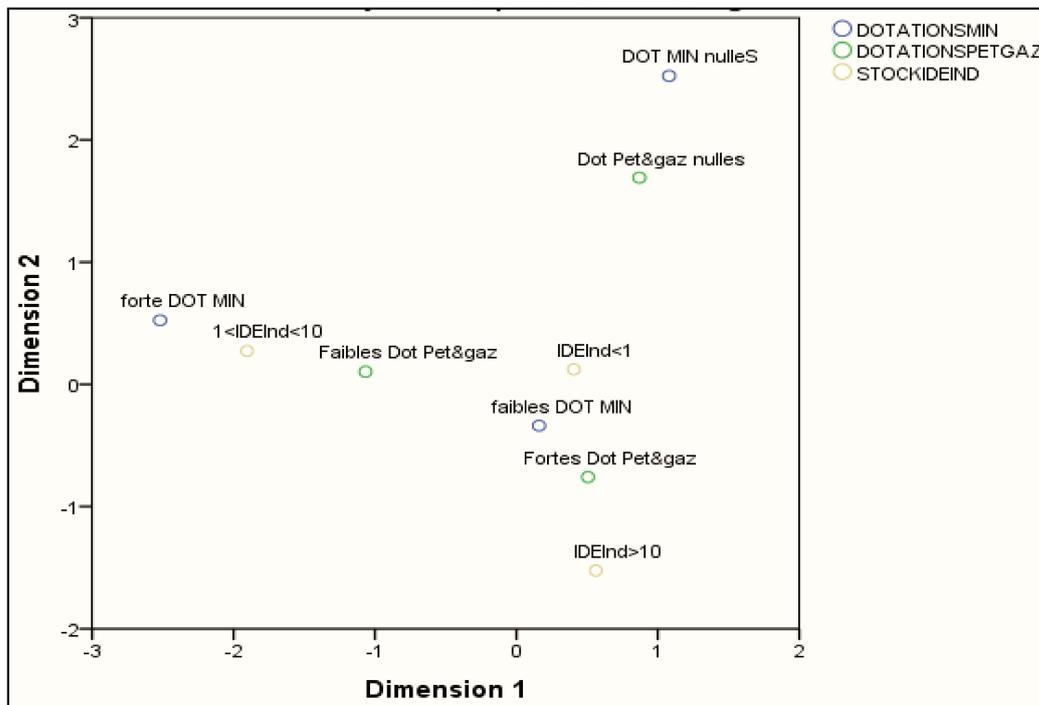
- Une forte préférence des firmes chinoises pour les localisations richement dotées en ressources naturelles, comme l'indique par exemple la proximité des modalités associées à des localisations fortement dotées en ressources pétrolières et ayant un stock d'IDE chinois compris entre 100 millions et un milliard de dollars US (Cf. graphique 2.34) ;
- Une proximité des points correspondant à une forte dotation en ressources minières et un stock d'IDE indiens supérieur à un millions de dollars (Cf. graphique 2.35) suggérant une internationalisation des firmes indiennes motivée par la recherche des matières premières.

Graphique 2.34. Stocks d'IDE chinois et caractéristiques industrielles des pays membres de la CEEAC



Source : Résultats de l'Analyse des Correspondances Multiples des critères présentés dans l'annexe 3

Graphique 2.35. Stocks d'IDE indiens et caractéristiques industrielles des pays membres de la CEEAC

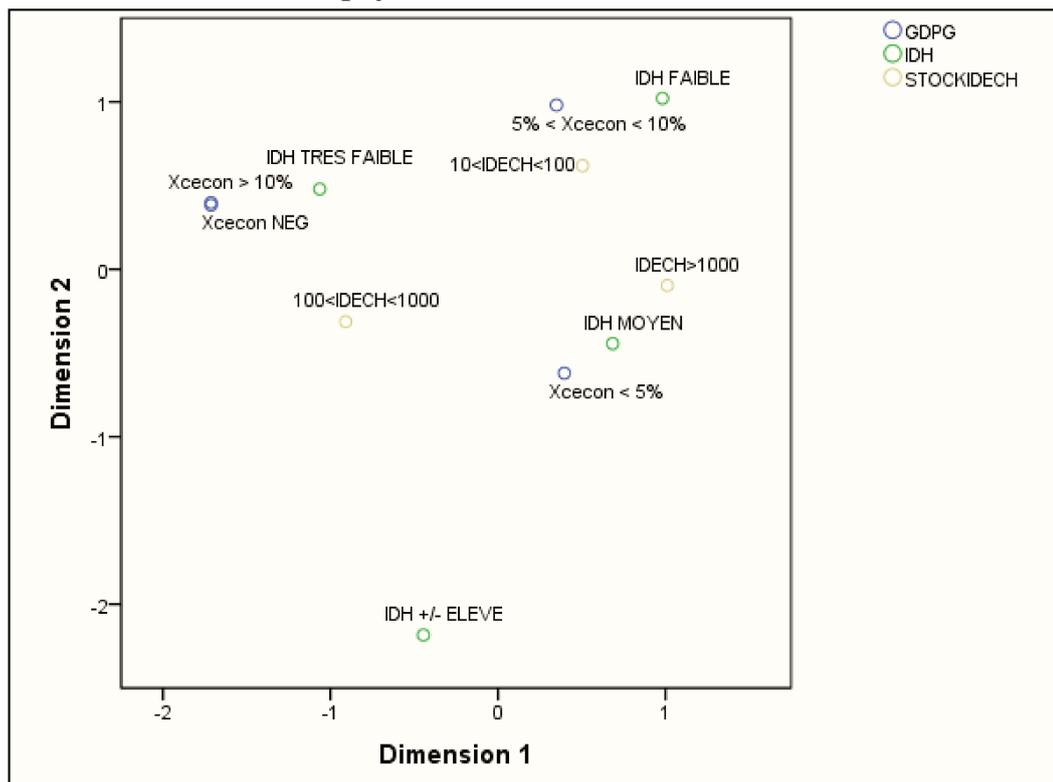


Source : Résultats de l'Analyse des Correspondances Multiples des critères présentés dans l'annexe 3

c) Du point de vue des critères socioéconomiques :

- Une forte préférence des IDE chinois pour les localisations présentant un potentiel de croissance économique au moins égal à 5% avec des indicateurs de développement humain moyennement faibles (Cf. graphique 2.36).

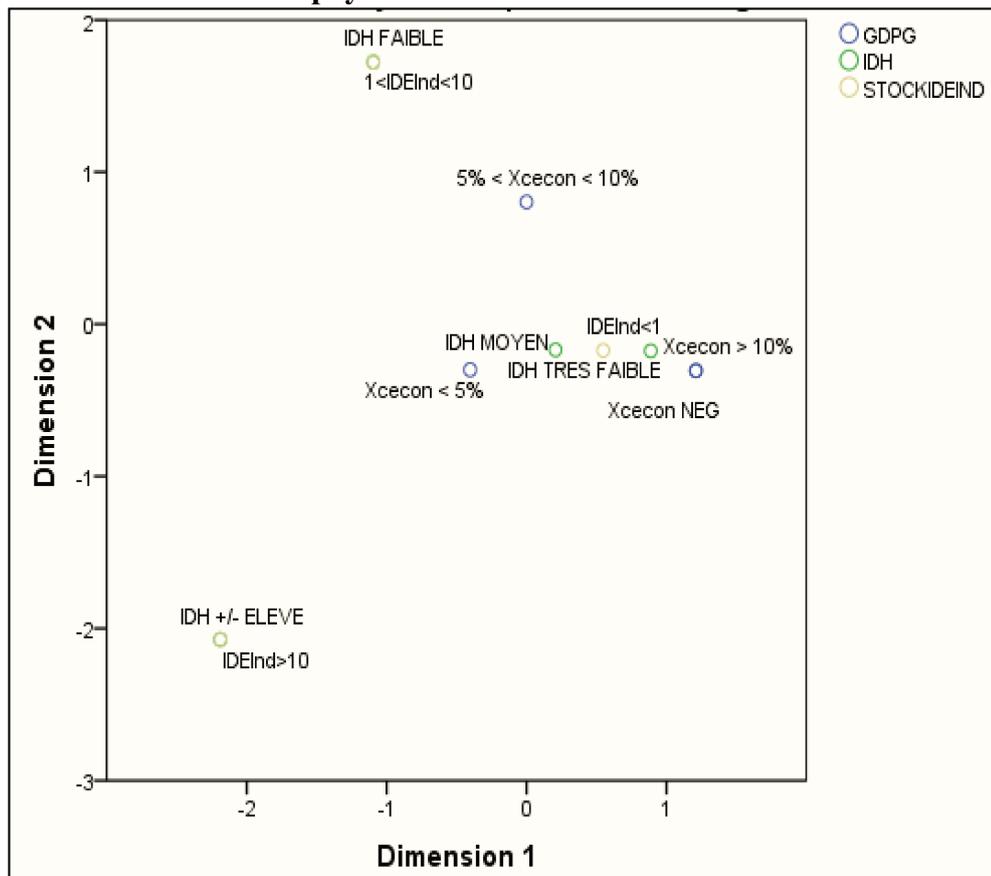
Graphique 2.36. Stocks d'IDE chinois et caractéristiques socioéconomiques des pays membres de la CEEAC



Source : Résultats de l'Analyse des Correspondances Multiples des critères présentés dans l'annexe 3

- Pour les IDE indiens en revanche, il se dégage du graphique 2.37 une forte préférence des firmes pour les localisations présentant un indice de développement humain relativement élevé. Par contre, les stocks d'IDE les plus faibles correspondent à des localisations caractérisées par une très faible IDH et un très faible potentiel de croissance économique.

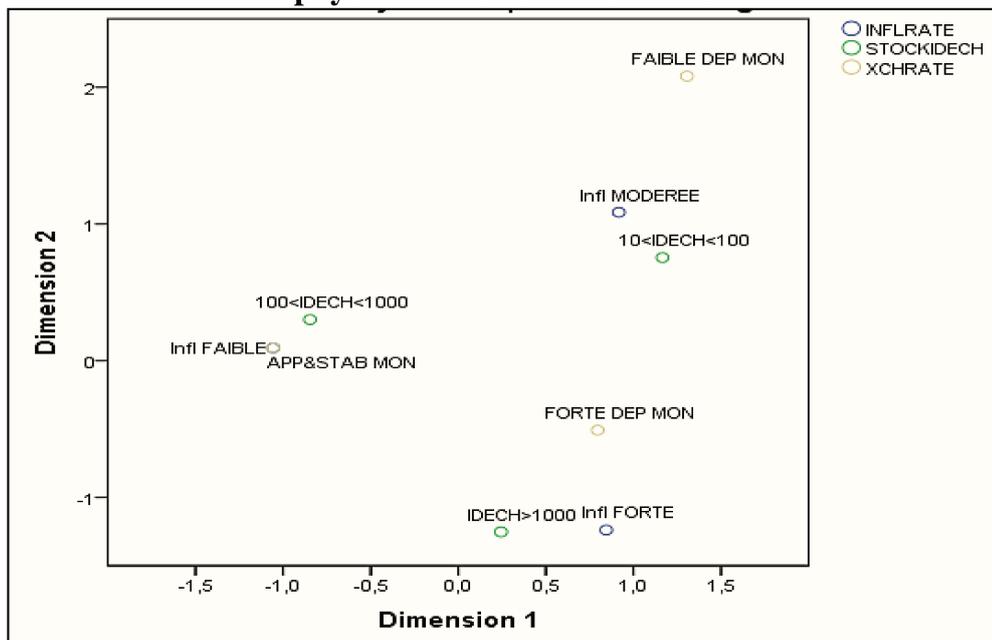
Graphique 2.37. Stocks d'IDE indiens et caractéristiques socioéconomiques des pays membres de la CEEAC



Source : Résultats de l'Analyse des Correspondances Multiples des critères présentés dans l'annexe 3

- En considérant la stabilité des prix et la stabilité monétaire comme indicateur de stabilité économique, le graphique 2.38 montre que les stocks d'IDE chinois les plus importants (c'est-à-dire ceux évalués à plus d'un milliard de dollars US) sont associés à des localisations à très forte inflation et très forte instabilité des taux de change.
- Pour les firmes indiennes, les stocks d'IDE de moins d'un milliard de dollars se sont dirigés vers des localisations à forte stabilité monétaire et à très faible taux d'inflation (caractéristiques correspondant essentiellement aux pays membres de la CEMAC).

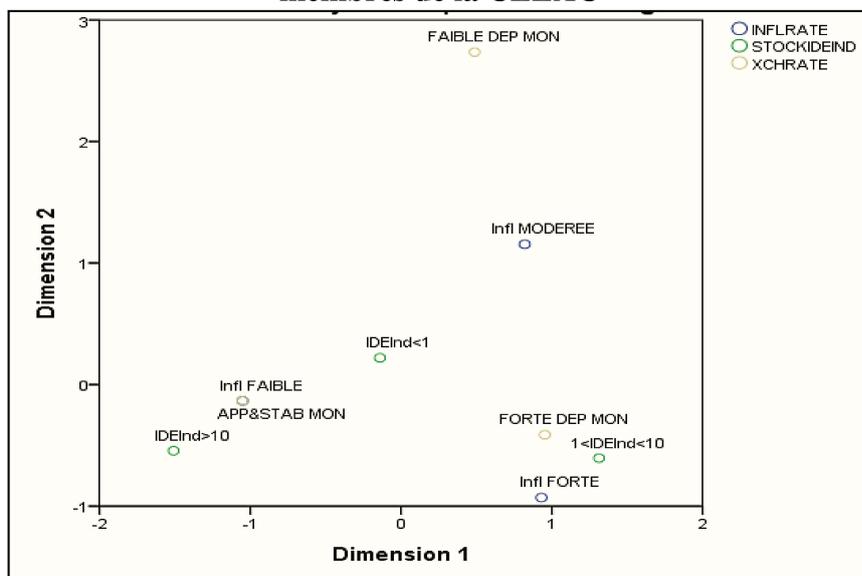
Graphique 2.38. Stocks d'IDE chinois et stabilité macroéconomique des pays membres de la CEEAC



Source : Résultats de l'Analyse des Correspondances Multiples des critères présentés dans l'annexe 3

- Contrairement aux préférences des firmes chinoises, le graphique 2.39 montre que les firmes indiennes se sont davantage dirigées vers les pays à très faible inflation et à forte stabilité monétaire. Tous les stocks d'IDE inférieurs à 10 millions de dollars US correspondent à des localisations à forte inflation et à forte dépréciation monétaire.

Graphique 2.39. Stocks d'IDE indiens et stabilité macroéconomique des pays membres de la CEEAC

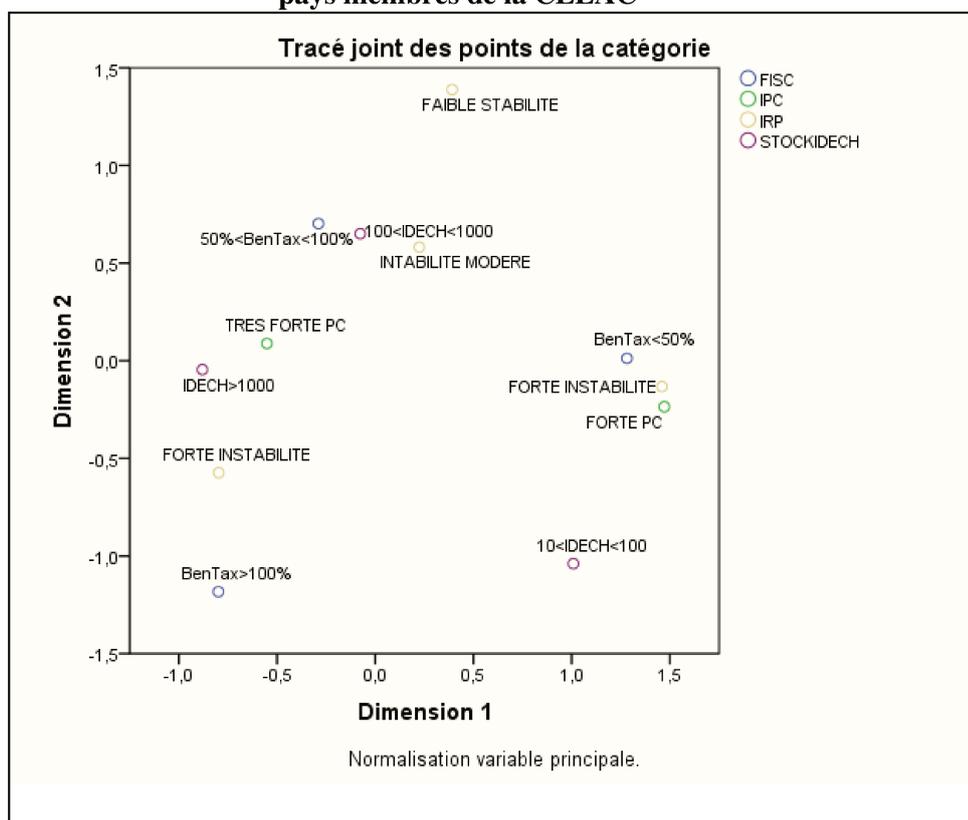


Source : Résultats de l'Analyse des Correspondances Multiples des critères présentés dans l'annexe 3

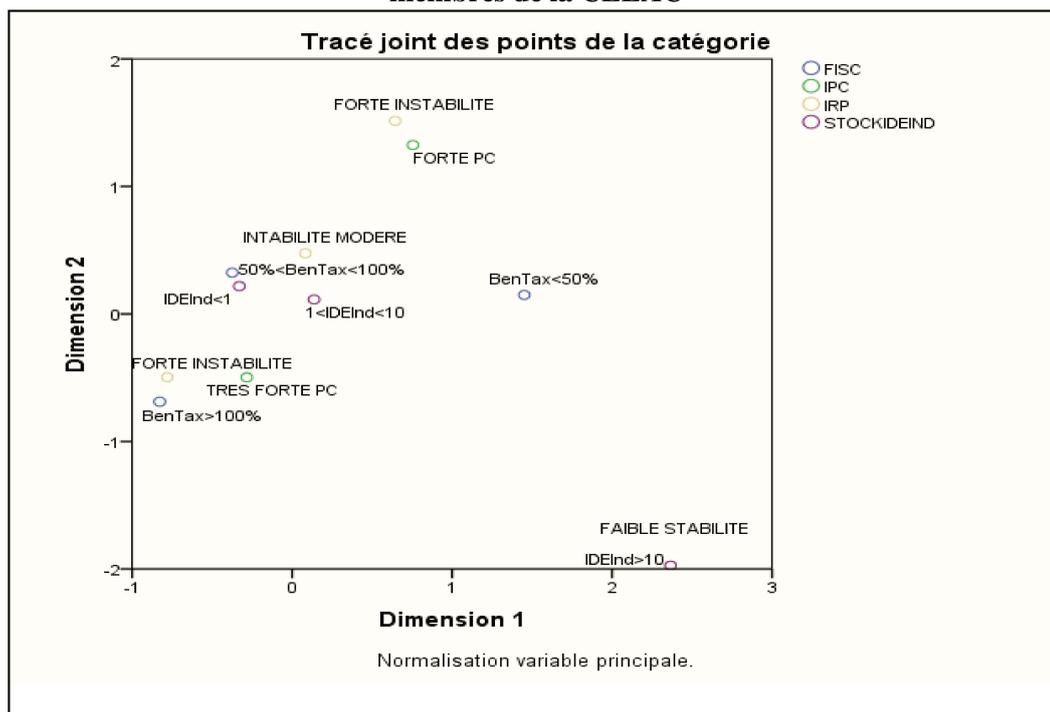
d) Du point de vue de stabilité politique et de la qualité des institutions dans les pays d'accueil

- Une grande proximité des points associant une très forte perception de la corruption, une forte instabilité politique et une très lourde fiscalité à des stocks d'IDE chinois supérieurs à 100 millions de dollars. Par contre, la stabilité politique reste le critère le plus en phase avec les stocks d'IDE indiens les plus importants (supérieurs à 10 millions de dollars) ;
- Une forte préférence des firmes chinoises pour les localisations caractérisées par d'importantes charges fiscales et une forte perception de la corruption. Pour les firmes indiennes c'est l'inverse.

Graphique 2.40. Stocks d'IDE chinois et caractéristiques institutionnelles et politiques des pays membres de la CEEAC



Graphique 2.41. Stocks d'IDE indiens et caractéristiques institutionnelles et politiques des pays membres de la CEEAC



Source : Résultats de l'Analyse des Correspondances Multiples des critères présentés dans l'annexe 3

Au terme de cette analyse, nous concluons provisoirement que les études qualitatives réalisées dans ce chapitre ont permis d'établir un lien théorique entre les caractéristiques spécifiques des pays d'accueil, les décisions d'IDE et les enjeux, défis, obstacles et contraintes qu'elles impliquent. Toutefois, elles ne permettent pas de juger de la significativité de l'influence de tous ces facteurs sur la présence ou le volume des IDE indiens et chinois en Afrique centrale. Ce sera l'objectif des deux chapitres suivants. Ils suivront une approche économétrique pour mettre en évidence l'influence des facteurs relationnels et d'attractivité sur les décisions d'investissements des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale.

Deuxième partie

**Déterminants économiques et comportementaux de
l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en
Afrique centrale**

Après la visualisation de l'ampleur du phénomène de l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises dans le monde et l'analyse des orientations sectorielles, des défis, des contraintes, des obstacles et des critères de localisation IDE indiens et chinois en Afrique centrale, la suite des réflexions scientifiques gravite autour des questions essentielles ci-après : pourquoi les entreprises s'internationalisent-elles? Quand décident-elles de s'étendre en dehors de leurs économies d'origine? Comment procèdent-elles? Et, quelles sont les conséquences de l'expansion internationale des firmes?

Répondant à la question des modalités, des stratégies et des conséquences, la première partie de cette recherche a partiellement examiné les aspects comportementaux des firmes, sans épuiser la question du comment de l'internationalisation. De ce fait, les approches méso-économiques et macroéconomiques adoptées dans cette seconde partie permettent d'élargir la plage des réponses aux préoccupations qui s'intéressent aux facteurs favorisant et décourageant de la décision et du succès de l'expansion internationale des firmes indiennes et chinoise vers l'Afrique centrale.

De manière plus précise, si les premiers résultats suggèrent l'existence d'un lien entre, d'une part les IDE entrant (stocks ou flux) et des opportunités d'affaires dans le pays d'accueil, il nous paraît important de préciser, dans une analyse économétrique, les facteurs les plus significatifs qui attirent les IDE dans une région donnée. Pour cela, dans une approche économétrique, un premier modèle est utilisé pour expliquer, d'une part, l'importance des flux d'IDE par un ensemble de facteurs d'attractivité (dotations factorielles, la qualité des institutions, la stabilité économique et politique du pays d'accueil considéré) et comprendre, d'autre part, pourquoi certains pays attirent plus d'investisseurs étrangers que d'autres. Cependant, la question devient plus complexe lorsque la décision et le succès de l'internationalisation est conditionnée par la maîtrise de l'environnement international des affaires. D'où la nécessité de vérifier, dans un deuxième modèle, la pertinence des mécanismes facilitant la perception et l'exploitation des opportunités d'affaires à l'étranger.

Chapitre III. Analyse de l'attractivité des IDE indiens et chinois en Afrique centrale

Dans ce troisième chapitre qui complète l'analyse descriptive et/ou microéconomique des préférences des firmes en termes de choix des localisations des activités, une analyse macroéconomique identifie les principales caractéristiques intrinsèques qui attirent ou découragent les IDE indiens et chinois en Afrique centrale. Pour ce faire, un rappel du cadre théorique et le modèle d'analyse sont préalablement présentés puis les résultats des estimations des paramètres du modèle sont interprétés et discutés.

III.1. Cadre théorique et proposition de recherche

D'après la revue de la littérature présentée dans la première partie, l'attractivité des IDE dans une région dépend essentiellement des caractéristiques économiques et institutionnelles résumées dans le tableau ci-après.

Tableau 3.1. Pull factors identifiés dans la littérature

Facteurs économiques	Profil institutionnel
<ul style="list-style-type: none"> • Stabilité du cadre macroéconomique (inflation, croissance économique, taux de change), • Facteurs commerciaux (taille de l'économie, proximité de la demande, degré d'ouverture, barrières à l'échange) • Facteurs industriels (abondance des facteurs, avantages technologiques, le degré d'agglomération des activités et de la faiblesse des coûts de production et des transactions) • Niveau de développement humain et des infrastructures 	<ul style="list-style-type: none"> • niveau du risque politique, économique et financier • qualité des institutions (niveau de corruption et leur degré de transparence)

Source : l'auteur, sur base de la revue de la littérature pp.36-38.

En prenant en compte cette liste indicative, on constate dans les études précédemment menées, que si l'attractivité des IDE dépend des caractéristiques socioéconomiques, politiques et institutionnelles ainsi que des dotations en ressources naturelles et humaines du pays d'accueil, le choix d'un pays d'accueil par les Firmes Multinationales serait également tributaire de leurs attitudes (aversion ou indifférence) face au risque que représente la destination cible. Dès lors, notre première proposition de recherche se déclinerait en ces termes :

1°) L'Afrique centrale serait une région fortement attractive d'IDE étant donnée son importante dotation en ressources naturelles minières, pétrolières, forestières et autres (Atlas des ressources naturelles, 2015). Elle serait en revanche peu attractive en raison de l'instabilité économique et politique ainsi que du faible niveau de développement humain et des infrastructures des pays qui la composent (Cf. Rapports Banque Mondiale et Banque Africaine de Développement).

2°) Par ailleurs, les différents pays de la CEEAC ne présentent pas forcément les mêmes profils économiques et institutionnels. C'est pourquoi, nous estimons que l'impact des facteurs d'attractivité sur les flux d'IDE entrants ne serait pas linéaire. Ainsi, chaque pays attirerait les investisseurs en fonction du facteur d'attractivité le plus important qui caractérise au mieux son profil économique et institutionnel.

III.2. Spécification du modèle analyse macroéconomique

Sur le plan macroéconomique, l'analyse des déterminants de l'internationalisation des firmes mobilise généralement des outils économétriques permettant de mesurer l'attractivité des firmes en observant le comportement de certains agrégats macroéconomiques. Dans sa forme générale présentée dans les travaux d'Anderson (2010), le modèle explicatif des flux d'IDE vers une localisation précise est représenté par la fonction implicite suivante :

$$\textit{Attractivité des IDE} = f(F.E., F.I.)$$

Où

- *F.E.* est un vecteur des facteurs économiques (potentiel du marché, le coût de la main d'œuvre, le niveau de développement des infrastructures de base, acteurs économiques, facteurs potentiels de croissance, stabilité macroéconomique, degré d'ouverture économique ...).
- *F.I.* est le vecteur des facteurs institutionnels (crédibilité des institutions politiques, crédibilité de la politique monétaire et budgétaire, niveau du risque pays, réglementations des investissements ...).

Ce modèle économétrique de base se décline en plusieurs variantes selon la proximité des pays impliqués dans l'internationalisation des firmes et en fonction du type d'activités réalisées à l'étranger. Ainsi, comme le montrent les travaux de Baltagi et al. (2004), Aubinet al. (2006), Kinda (2008), Assiedu (2002 et 2006) ou Kang et Lee (2006), lorsque le pays d'origine et le pays d'accueil des firmes sont géographiquement et culturellement proches, les facteurs les plus significatifs dans l'explication de l'internationalisation des firmes sont : les conditions du marché (la demande, la croissance économique, le développement des infrastructures, le différentiel des coûts, les facilités d'accès aux marchés). En revanche, si le pays d'origine est géographiquement éloigné du pays d'accueil et si, de surcroît, ils sont culturellement et institutionnellement différents, en plus des conditions générales économiques générales du marché, l'internationalisation est significativement sensible à la stabilité politique et à la qualité des institutions du pays hôte.

Dans le cadre de notre analyse, la Chine et l'Inde étant géographiquement et culturellement éloignées des pays d'Afrique centrale, nous optons pour la deuxième variante du modèle qui établit une relation entre l'expansion internationale des firmes (mesurées par les stocks ou les flux d'IDE) et les indicateurs économiques (croissance économique, taux d'inflation, taux de change, taux d'intérêt), politiques (stabilité politique, absence des conflits), institutionnels (gouvernance, corruption, politiques

d'investissement) et de développement (humain et des infrastructures) des pays impliqués dans les activités des firmes multinationales.

La forme générale de l'équation à estimer est inspirée des travaux de Buckley et al. (2007, 2009) et se présente comme suit :

$$IDE = \alpha + \beta_i X_i + \gamma_i P_i + \delta_i Z_i + \sigma_i T_i + \mu \quad (1)$$

Où

$$\left\{ \begin{array}{l} IDE \text{ représente le stock ou les flux d'IDE dans un espace donné;} \\ X_i, \text{ le vecteur des variables économiques;} \\ P_i, \text{ le vecteur des variables politiques;} \\ Z_i, \text{ le vecteur des variables institutionnelles;} \\ T_i, \text{ le vecteur des variables de développement;} \\ \alpha, \text{ la composante autonome de l'équation;} \\ \beta_i, \text{ le vecteur des coefficients associés aux indicateurs économiques et commerciaux;} \\ \gamma_i, \text{ le vecteur des coefficients associés aux indicateurs de risque politique;} \\ \delta_i, \text{ le vecteur des coefficients associés aux variables institutionnelles;} \\ \sigma_i \text{ est le vecteur des coefficients associés aux variables de développement et} \\ \mu \text{ est le terme d'erreur} \end{array} \right.$$

Etant donné que l'étude porte sur un ensemble de pays et un ensemble de périodes, l'expression (1) se transforme en un modèle dynamique prenant la forme générale suivante :

$$IDE_{nt} = \alpha + \beta_i X_{int} + \gamma_i P_{int} + \delta_i Z_{int} + \sigma_i T_{int} + \mu \quad (2)$$

Où :

- n est l'indice du pays d'origine ou d'accueil des IDE selon qu'il s'agit d'un modèle d'attractivité ou d'un modèle d'incitation.
- t est l'indice temporel pour la période à laquelle se rapporte l'étude.

III.1.1. Les variables du modèle

Dans le cadre de notre analyse, le vecteur économique comprend huit variables dont quatre variables du cadre macroéconomique (croissance économique, stabilité des prix, stabilité de change, revenu par habitant), une variable commerciale (valeur des échanges bilatéraux entre pays d'origine et pays d'accueil des IDE) et trois variables associées

aux dotations naturelles des pays d'accueil (dotations en ressources minières, dotations en ressources pétrolières et dotations en ressources forestières et agricoles)³².

La stabilité politique et le niveau de perception de la corruption sont les seules variables retenues dans les vecteurs politiques et institutionnels. En effet, il existe plusieurs autres indicateurs qui rendent compte de la qualité des institutions politiques, économiques et sociales d'un pays mais qui n'ont pas été retenus pour les raisons suivantes. Parmi ces indicateurs non retenus, nous citons :

- Les indicateurs de risque pays qui synthétisent un ensemble de risques (macroéconomiques, microéconomiques, financiers, institutionnels, juridiques, sociaux, sanitaires, techniques et climatiques) susceptibles d'affecter le comportement d'un investisseur, d'une FMN ou d'une entreprise exportatrice mais, qui sont principalement associés à des gradations ou codification nominale et souvent présentée sous forme de cartes de risque pays. Ainsi, le recours à l'ISP produite par la Banque Mondiale permettrait d'éviter de passer par une codification numérique qui, du reste ne correspondrait pas à une codification universellement acceptée.
- Les autres indicateurs évaluant sous d'autres approches, les différents aspects de la corruption que sont : la mise en œuvre des stratégies nationales anti-corruptives, l'incidence des stratégies nationales anti-corruptives, les problèmes et risques du système d'éthique, la dynamique des catalyseurs environnementaux de la corruption, etc. La construction d'un indicateur qui tiendrait compte de tous ces aspects nécessiterait une très longue période d'observation et ne nous permettrait pas de produire des résultats en un temps record. C'est ainsi que l'étude s'est contenté de l'IPC (produite par l'ONG Transparency International) qui sur base d'un sondage d'opinions rend compte de la manière dont les acteurs économiques et de la société civile perçoivent l'efficacité des politiques nationales anti-corruptives.

³² L'intégration des variables industrielles au modèle se justifie par le fait que l'analyse voudrait vérifier l'hypothèse selon laquelle l'un des mobiles de l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale serait l'approvisionnement en matières premières

Enfin, le développement humain et des infrastructures sont les deux variables de développement retenues dans le modèle. En effet, comme pour les variables institutionnelles, plusieurs indicateurs peuvent rendre compte du niveau de développement socioéconomique (ISDH, IPF, IPH)³³ et des infrastructures (Indice de transport, Indice composite des TIC, Indice de production électrique, indice composite Eau et assainissement). Contrairement à ces indicateurs, généralement axés sur des catégories de populations ou des critères d'évaluation unique, l'IDH et l'IDI présente l'avantage d'être des indicateurs composites qui prennent en compte plus d'un aspect de développement socioéconomique ou infrastructurel. A cet effet, l'IDH est un indicateur composite qui combine un indicateur économique (PIB/Hab.) à deux indicateurs sociaux (espérance de vie à la naissance et niveau d'instruction de la population). L'IDI, quant à lui, l'IDI est un indice composite comprenant l'indice composite des transports (km de routes bitumées, densité du réseau routier), l'indice d'électricité (production nette en KWh/hab.), l'indice composite TIC (abonnements à la téléphonie pour 100 habitants, utilisateurs internet en % de la population, bande passante internet en mégabits/sec) et l'indice composite à une source d'eau et à des installations d'assainissement améliorés.

En somme, comme le montre le tableau n°3.2, seize variables sont mobilisées sur l'ensemble des estimations qui seront effectuées dans le cadre de l'analyse de l'attractivité des IDE indiens et chinois en Afrique centrale. Pour chacune d'elle, il est fait mention de sa nature (dépendante ou indépendante), de l'indicateur retenu pour son approximation ou sa mesure, de sa codification ainsi que de sa source.

³³ - L'Indicateur Sexo-spécifique de Développement Humain (ISDH) est un indicateur de développement qui évalue les différences entre les hommes et les femmes selon trois critères (la longévité, l'espérance de vie à la naissance et la part des revenu des hommes ou des femmes dans le revenu national total.

- l'IPF est l'Indicateur de Participation des Femmes à la vie économique et politique

- l'IPH ou Indice de Pauvreté Humaine mesure le degré des manques, des privations ou des exclusions d'une partie de la population

Tableau 3.2. : Les variables du modèle

Variables	Nature	Mesures	Codification	Sources
IDE chinois	Dépendante	Flux nets d'IDE	CH_FDI	MOFCOM, CARI
IDE indiens	Dépendante	Flux nets d'IDE	IND_FDI	Ministère du commerce extérieur de l'Inde
Croissance économique	Indépendante	Taux de croissance annuel du PIB	GDPG	Banque mondiale
Stabilité des prix	Indépendante	Taux d'inflation annuel moyen	INFL	Banque Mondiale
Stabilité de change	Indépendante	Taux de change annuel moyen	EXCH	Banque Mondiale
Revenu par Habitat	Indépendante	PIB per capita	PIB_CAP	Banque Mondiale
Echanges bilatéraux avec la Chine	Indépendante	Exportations nettes de la Chine vers le pays d'accueil	BILTRADE_CH	MOFCOM Chine, CNUCED
Echanges bilatéraux avec l'Inde	Indépendante	Exportations nettes de l'Inde vers le pays d'accueil	BILTRADE_IND	CNUCED, Ministère du commerce extérieur des l'Inde
Stabilité politique	Indépendante	Indice de stabilité politique	ISP	Banque Mondiale
Perception de la corruption	Indépendante	Indice de perception de la corruption	IPC	Transparency International
Développement des infrastructures	Indépendante	Indice de Développement des Infrastructures	IDI	World Development Indicators, Banque Mondiale
Développement humain	Indépendante	Indice de Développement Humain	IDH	World Development Indicators, Banque Mondiale
Dotations en ressources minières	Indépendante	Rente exploitation ressources minérales en % du PIB	MINR_GDP	Banque Mondiale
Dotations en ressources pétrolières	Indépendante	Rente du secteur pétrolier en % du PIB	OR_GDP	Banque Mondiale
Dotations en ressources forestières et agricole	Indépendante	Valeur ajoutée agriculture, forêt et pêche en % du PIB	AGROFORT_GDP	Banque Mondiale
La production du secteur extractif	Indépendante	Part des exportations relatives aux produits	Extract_X	Banque Mondiale

Source : l'auteur, compilation des sources des données relatives aux indicateurs retenus dans l'analyse

III.1.2. La méthode d'estimation du modèle d'attractivité des IDE en Afrique centrale

Une fois le modèle spécifié, les méthodes d'estimation des paramètres de l'équation divergent en fonction de l'objectif de l'étude, de la nature et de l'échelle de mesure des données collectées. Par ailleurs, les résultats qui découleront de l'analyse des seize variables ci-dessus retenues peuvent se révéler différents des analyses qui porteraient sur d'autres indicateurs présentant des réalités différentes des variables économiques, institutionnelles et politiques.

Sur ce, comme le montre le tableau n°3.3, si l'objectif est d'expliquer la présence des IDE dans un pays n au temps t par les facteurs X_i, P_i, Z_i et T_i , les méthodes d'estimations des modèles logistiques (notamment la méthode du maximum de vraisemblance) ou les analyses discriminantes sont recommandées. Cependant, puisque l'objectif poursuivi dans la présente analyse est d'expliquer l'importance des flux ou stocks d'IDE dans un espace donné, les méthodes de régression multiple ainsi que les

analyses de la variance et de la covariance sont appropriées pour juger de la significativité des paramètres $\beta_i, \gamma_i, \delta_i$ et σ_i et de la robustesse du modèle (Bourbonnais, 2011).

Tableau 3.3 : Méthodes d'estimation de l'équation explicative des IDE

Nature des variables		Méthodes d'estimation	Avantages	Inconvénients
Expliquées	Explicatives			
Numérique	Numérique	Régressions multiples par les moindres carrés	<ul style="list-style-type: none"> • Mesure de l'impact simultané des variables explicatives du modèle • Possibilité de recourir à des formes fonctionnelles diverses et variées 	<ul style="list-style-type: none"> • Risques de multi-colinéarité dans les variables explicatives du modèle
	Nominale	Analyse de la variance	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilité de détecter l'interaction entre les variables et de tester des hypothèses complexes • Utilisation du même cadre conceptuel que la régression linéaire multiple 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de mesure d'impact des variables indépendantes sur les variables dépendantes • Pas de détermination du sens de la relation entre variables
	Mixte	Analyse de la covariance		
Dichotomique (qualitative)	Numérique, Nominale ou Mixte	Analyse discriminantes	<ul style="list-style-type: none"> • Simple pour la présentation et l'interprétation des résultats • Mixité des variables explicatives • Robustesse des résultats vis-à-vis des valeurs extrêmes et erronées 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de nécessité de tests statistiques • Pas d'estimation d'erreur standard sur les coefficients estimés
		Régressions logistiques	<ul style="list-style-type: none"> • Simple pour la présentation et l'interprétation des résultats • Méthode non paramétrique ne nécessitant pas de formulation préalable d'hypothèses sur le sens de la relation entre la variable expliquée et la variable explicative 	<ul style="list-style-type: none"> • Risque de mauvaise spécification du modèle • Faible contrôle des risques d'erreur • Nécessite des échantillons de grande taille

Source : L'auteur sur base de la revue des outils et méthodes d'analyse élaborée.

De ce qui précède, dans leur formulation définitive, les expressions (1) et (2) se déclinent en plusieurs spécifications suivant l'origine des flux d'IDE, la spécificité

industrielle des pays d'accueil des IDE et en fonction de la méthode d'estimation adoptée. Dans le cadre de cette étude, trois équations sont estimées dans chaque catégorie d'IDE pour évaluer l'attractivité globale de la CEEAC et deux autres dans chaque catégorie d'IDE en tenant compte des spécificités individuelles de chaque pays de la CEEAC.

Dans les spécifications destinées à évaluer l'attractivité globale de la CEEAC, les expressions (3), (4) et (5) diffèrent des expressions (6), (7) et (8) par l'origine des investisseurs, la nature des variables prises en compte dans le modèle étant les mêmes. Pour ces modèles, nous optons, à l'instar de Buckley et al. (2007 et 2009), pour une régression par les moindres carrés sur des données en panel avec et sans prise en compte des effets fixes pays.

$$\begin{aligned}
 IDE_{CH} = & \alpha + \beta_1 GDPG + \beta_2 PIB_{CAP} + \beta_3 EXCH + \beta_4 INFL + \beta_5 BILTRADE_{CH} + \beta_6 MINR_{GDP} \\
 & + \beta_7 GASNATR_{GDP} + \beta_8 AGRIFORT_{GDP} + \beta_9 OR_{GDP} + \gamma ISP + \delta IPC + \sigma_1 IDI \\
 & + \sigma_2 IDH + \mu \quad (3)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 IDE_{CH} = & \alpha + \beta_1 GDPG + \beta_2 PIB_{CAP} + \beta_3 EXCH + \beta_4 INFL + \beta_5 BILTRADE_{CH} + \beta_6 NATRESR_{GDP} \\
 & + \gamma ISP + \delta IPC + \sigma_1 IDI + \sigma_2 IDH + \mu \quad (4)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 IDE_{CH} = & \alpha + \beta_1 GDPG + \beta_2 PIB_{CAP} + \beta_3 EXCH + \beta_4 INFL + \beta_5 BILTRADE_{CH} + \beta_6 EXTRACT_X \\
 & + \gamma ISP + \delta IPC + \sigma_1 IDI + \sigma_2 IDH + \mu \quad (5)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 IDE_{IND} = & \alpha + \beta_1 GDPG + \beta_2 PIB_{CAP} + \beta_3 EXCH + \beta_4 INFL + \beta_5 BILTRADE_{IND} + \beta_6 MINR_{GDP} \\
 & + \beta_7 GASNATR_{GDP} + \beta_8 AGRIFORT_{GDP} + \beta_9 OR_{GDP} + \gamma ISP + \delta IPC + \sigma_1 IDI \\
 & + \sigma_2 IDH + \mu \quad (6)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 IDE_{IND} = & \alpha + \beta_1 GDPG + \beta_2 PIB_{CAP} + \beta_3 EXCH + \beta_4 INFL + \beta_5 BILTRADE_{IND} + \beta_6 NATRESR_{GDP} \\
 & + \gamma ISP + \delta IPC + \sigma_1 IDI + \sigma_2 IDH + \mu \quad (7)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 IDE_{IND} = & \alpha + \beta_1 GDPG + \beta_2 PIB_{CAP} + \beta_3 EXCH + \beta_4 INFL + \beta_5 BILTRADE_{IND} + \beta_6 EXTRACT_X \\
 & + \gamma ISP + \delta IPC + \sigma_1 IDI + \sigma_2 IDH + \mu \quad (8)
 \end{aligned}$$

Par ailleurs, lorsqu'on tient compte des spécificités de chaque pays de l'ensemble régional sous analyse, nous nous inspirons des travaux de Zhou et al. (2018) qui

suggèrent d'introduire des variables dichotomiques qui interagiraient avec les principales variables retenues dans les modèles (3) à (8) et qui pourraient sensiblement améliorer les résultats des estimations économétriques obtenus par la méthode des moindres carrés appliquées aux données de panel. Les modèles (4), (5), (7) et (8) se transforment comme suit :

$$\begin{aligned}
 IDE_{CH} = & \alpha + \alpha_n DUMMY_n + \beta_{1n}(GDPG * DUMMY_n) + \beta_{2n}(PIB_{CAP} * DUMMY_n) \\
 & + \beta_{3n}(EXCH * DUMMY_n) + \beta_{4n}(INFL * DUMMY_n) + \beta_{5n}(BILTRADE_{CH} * DUMMY_n) \\
 & + \beta_{6n}(NATRESR_{GDP} * DUMMY_n) + \gamma_n(ISP * DUMMY_n) + \delta_n(IPC * DUMMY_n) \\
 & + \sigma_{1n}(IDI * DUMMY_n) + \sigma_{2n}(IDH * DUMMY_n) \\
 & + \mu \qquad \qquad \qquad (9)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 IDE_{CH} = & \alpha + \alpha_n DUMMY_n + \beta_{1n}(GDPG * DUMMY_n) + \beta_{2n}(PIB_{CAP} * DUMMY_n) \\
 & + \beta_{3n}(EXCH * DUMMY_n) + \beta_{4n}(INFL * DUMMY_n) + \beta_{5n}(BILTRADE_{CH} * DUMMY_n) \\
 & + \beta_{6n}(EXTRACT_X * DUMMY_n) + \gamma_n(ISP * DUMMY_n) + \delta_n(IPC * DUMMY_n) \\
 & + \sigma_{1n}(IDI * DUMMY_n) + \sigma_{2n}(IDH * DUMMY_n) \\
 & + \mu \qquad \qquad \qquad (10)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 IDE_{IND} = & \alpha + \alpha_n DUMMY_n + \beta_{1n}(GDPG * DUMMY_n) + \beta_{2n}(PIB_{CAP} * DUMMY_n) \\
 & + \beta_{3n}(EXCH * DUMMY_n) + \beta_{4n}(INFL * DUMMY_n) \\
 & + \beta_{5n}(BILTRADE_{IND} * DUMMY_n) + \beta_{6n}(NATRESR_{GDP} * DUMMY_n) \\
 & + \gamma_n(ISP * DUMMY_n) + \delta_n(IPC * DUMMY_n) + \sigma_{1n}(IDI * DUMMY_n) + \sigma_{2n}(IDH \\
 & * DUMMY_n) + \mu \qquad \qquad \qquad (11)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 IDE_{IND} = & \alpha + \alpha_n DUMMY_n + \beta_{1n}(GDPG * DUMMY_n) + \beta_{2n}(PIB_{CAP} * DUMMY_n) \\
 & + \beta_{3n}(EXCH * DUMMY_n) + \beta_{4n}(INFL * DUMMY_n) \\
 & + \beta_{5n}(BILTRADE_{IND} * DUMMY_n) + \beta_{6n}(EXTRACT_X * DUMMY_n) \\
 & + \gamma_n(ISP * DUMMY_n) + \delta_n(IPC * DUMMY_n) + \sigma_{1n}(IDI * DUMMY_n) \\
 & + \sigma_{2n}(IDH * DUMMY_n) + \mu \qquad \qquad \qquad (12)
 \end{aligned}$$

Pour cela, nous estimons que les signes attendus des coefficients estimés se résument dans le tableau 3.4., conformément aux hypothèses formulées ci-après.

Tableau 3.4. : Signes attendus des coefficients estimés

Variables	Coefficients	Modèles(3) et (5)		Modèles (4) et (6)	
		IDE_{CH}	IDE_{IND}	IDE_{CH}	IDE_{IND}
Variables du cadre macroéconomiques	β_1	N.S.	+	N.S.	+
	β_2	N.S.	+	N.S.	+
	β_3	N.S.	-	N.S.	-
	β_4	-	-	-	-
Variables commerciales	β_5	+	+	+	+
Variables industrielles	β_6	+	+	+	+
	β_7	+	+		
	β_8	N.S	+		
	β_9	+	+		
Variable de stabilité politique	γ	-	-	-	-
Variable de qualité des institutions	δ	-	-	-	-
Variables de développement	σ_1	-	-	-	-
	σ_2	N.S	-	N.S	-

Source : L'auteur d'après les prédictions du modèle estimé par Asiedu (2002 et 2006) et Buckley et al. (2007)

Notes : + pour une influence positive de la variable explicative sur la variable dépendante

- Pour une influence négative de la variable explicative sur la variable dépendante

N.S. pour une relation non significative

Comparativement aux résultats obtenus par Asiedu (2002 et 2006) sur les déterminants des IDE des pays développés en Afrique subsaharienne, nous estimons que la taille des économies, le potentiel du marché des débouchés, la stabilité monétaire ainsi que la croissance des économies d'Afrique centrale influenceraient plus significativement les IDE indiens que chinois. En prédisant un signe positif pour les paramètres β_1 et β_2 , puis un signe négatif aux paramètres $\beta_3, \beta_4, \gamma, \delta$ et σ_2 , nous supposons que les firmes indiennes, généralement à la recherche des marchés de débouchés, investiront davantage dans des économies de grande taille, en croissance, et dont le revenu annuel moyen et l'indice de développement humain sont suffisamment

élevés (Cf. Graphique 2.37). Par ailleurs, une forte instabilité monétaire, l'instabilité des prix, l'instabilité politique (présence des conflits armés, importance des risques politiques) et la faible crédibilité des institutions décourageraient significativement les initiatives et projets d'investissement aussi bien indiens que chinois en Afrique centrale (Cf. Graphiques 2.39 et 2.41).

Pour les firmes chinoises qui, généralement, sont à la recherche des matières premières en Afrique (Cf. graphique 2.34), nous supposons une relation significativement positive entre les flux d'IDE et la production des ressources minières, pétrolières, agricoles et forestières ($\beta_6, \beta_7, \beta_8$ et β_9 , tous positifs) et une corrélation négative entre l'IDE et le niveau de développement des infrastructures (σ_1 négatif) ; la Chine s'engageant généralement en Afrique dans une logique d'échange des ressources naturelles contre la construction et la réhabilitation des infrastructures de base (Cf. tableaux 2.1 et 2.2).

III.3 Présentation et interprétation des résultats

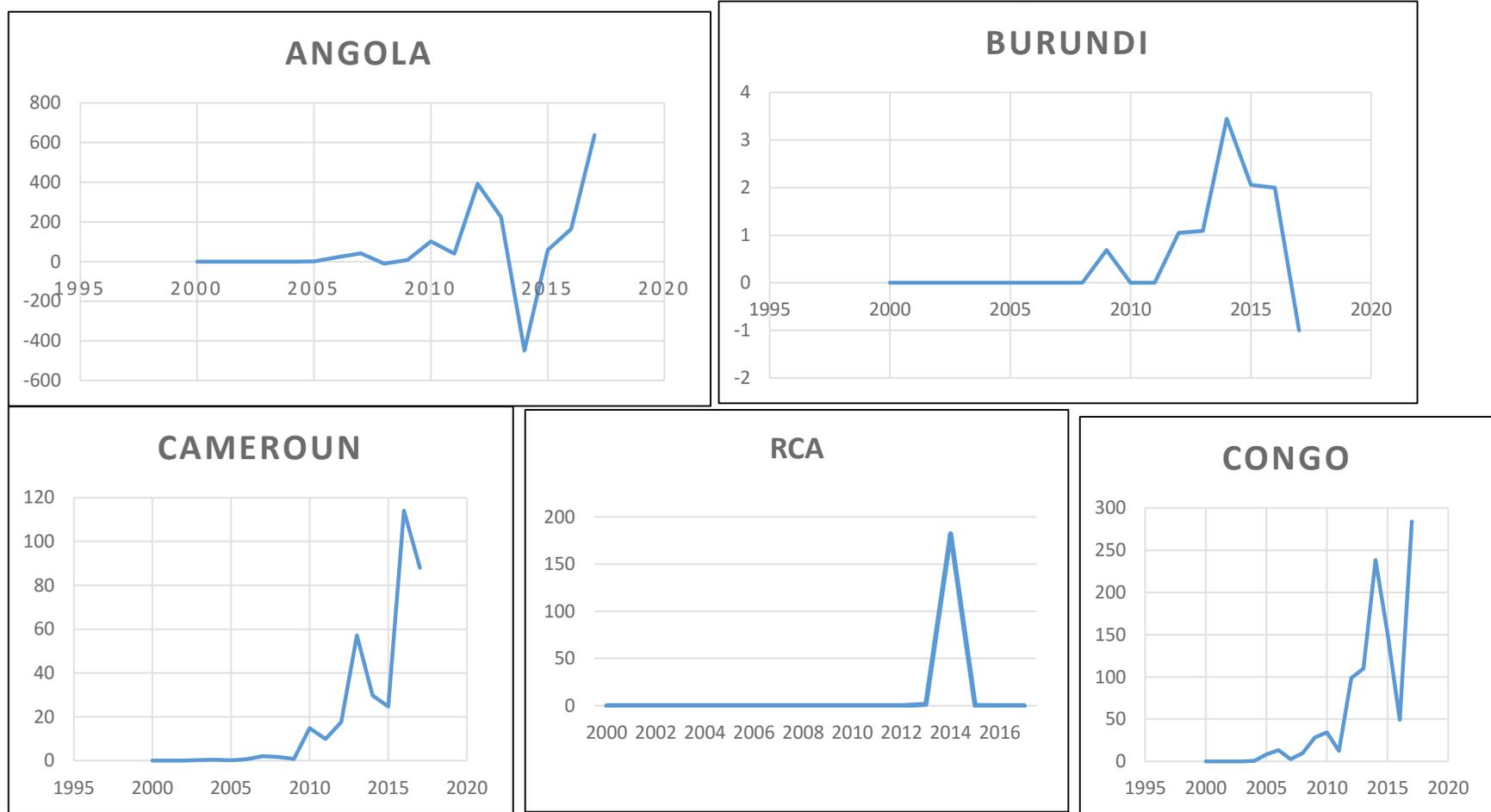
Pour le traitement des données, le logiciel statistique et économétrique Eviews 7 a été utilisé aussi bien dans la production des graphiques que dans la production des statistiques et des résultats des estimations des paramètres des modèles spécifiés dans la section précédente. Un test de significativité à 95% de confiance est par la suite appliqué à tous les paramètres et toutes les statistiques estimées.

III.3.1. Description des variables du modèle

III.3.1.1. Evolution de la variable dépendante ou expliquée

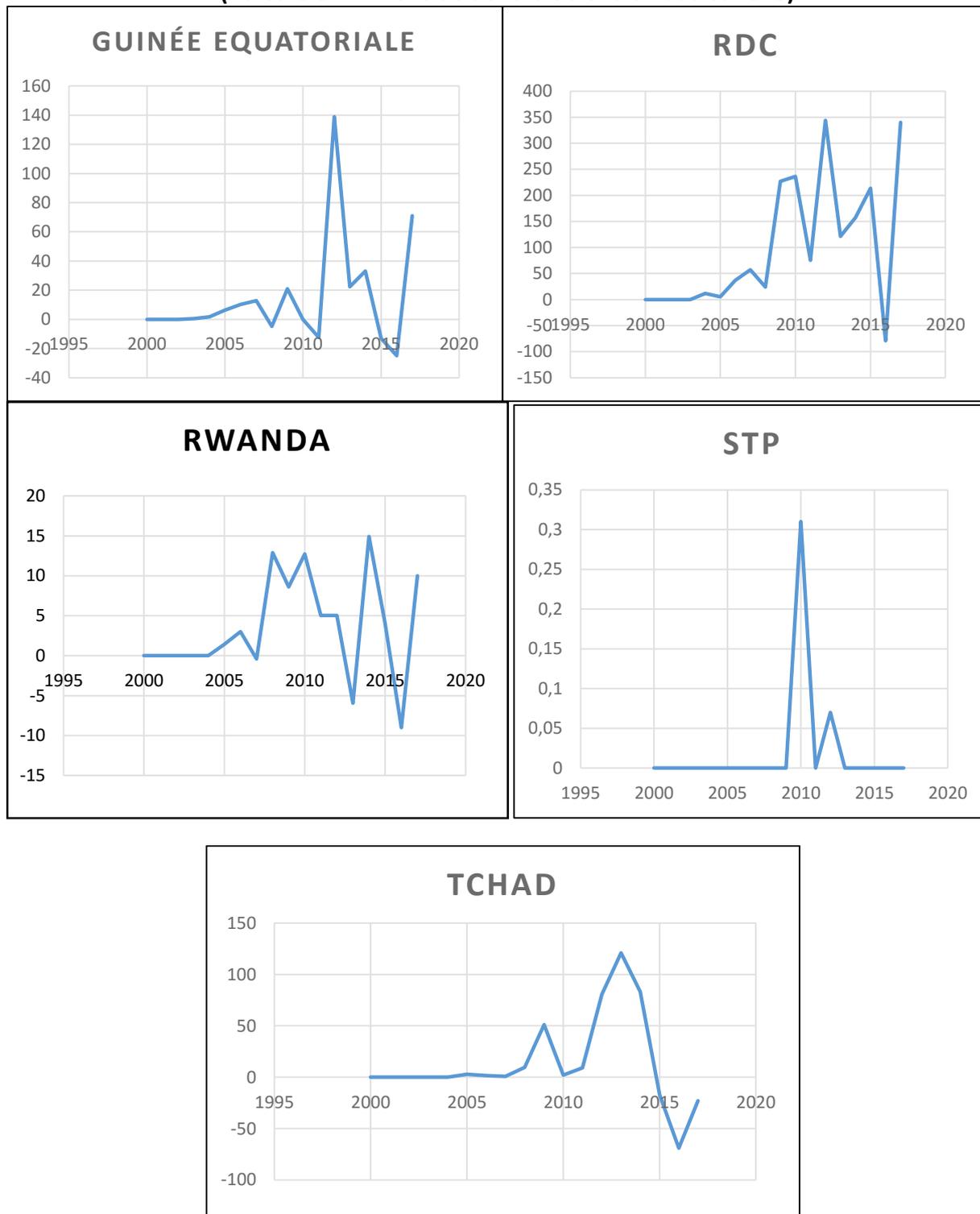
Comme indiqué précédemment, la variable expliquée dans notre modèle de référence est l'IDE réalisé par les firmes indiennes et chinoises et mesuré par la valeur des flux nets et/ou relatifs d'IDE entrants en Afrique centrale. Son évolution entre 2000 et 2018 est présentée dans les graphiques 3.1 et 3.2 ci-après.

**Graphiques 3.1. Evolution des flux d'IDE chinois en Afrique centrale
(Valeurs en millions de dollars US entre 2000 et 2018)**



Source : L'auteur sur base des Statistiques du MOFCOM

Graphiques 3.1. Evolution des flux d'IDE chinois en Afrique centrale (suite)
(Valeurs en millions de dollars US entre 2000 et 2018)



Source : L'auteur sur base des Statistiques du MOFCOM

Conformément aux résultats de l'analyse conjointe présentés dans le graphique 2.32, Il ressort qu'en Afrique centrale, les entreprises chinoises ont investi plus d'un milliard d'USD en Angola, en RDC et au Congo. La deuxième catégorie correspondant à des flux nets d'IDE chinois compris entre 100 millions et un milliards d'USD comprend le Gabon, la Guinée Equatoriale, le Cameroun et la République Centrafricaine. Le Rwanda, le Burundi et STP forment la troisième catégorie qui compte moins de 100 millions d'USD de flux nets d'IDE chinois cumulés entre 2000 et 2018.

Par ailleurs, si dans tous ces pays la tendance générale de ces flux est à la hausse, l'Afrique centrale a également enregistré d'importants désinvestissements chinois comme le montrent les graphiques 3.1 ci-dessus. En effet, pour l'Angola par exemple et comme dans tous les autres pays du panel, jusqu'en 2012, les flux annuels d'IDE chinois se sont révélés positifs et croissants, passant de 0,19 millions de USD en 2003 à 392,08 millions de USD en 2012. En 2013 et 2014, l'Angola a enregistré une baisse successive des flux d'IDE chinois qui se sont respectivement chiffrés à 224,05 millions de USD et -448,57 millions de USD (soit un désinvestissement de plus ou moins 55% du stock d'IDE chinois accumulé par l'Angola depuis 2003). Cette baisse de flux d'IDE et cet important désinvestissement sont sans nul doute liés à l'incertitude de l'environnement d'affaires principalement déstabilisé à cette époque par d'importants troubles politiques associées aux élections, aux guerres civiles et ethniques et/ou au changement des régimes politiques.

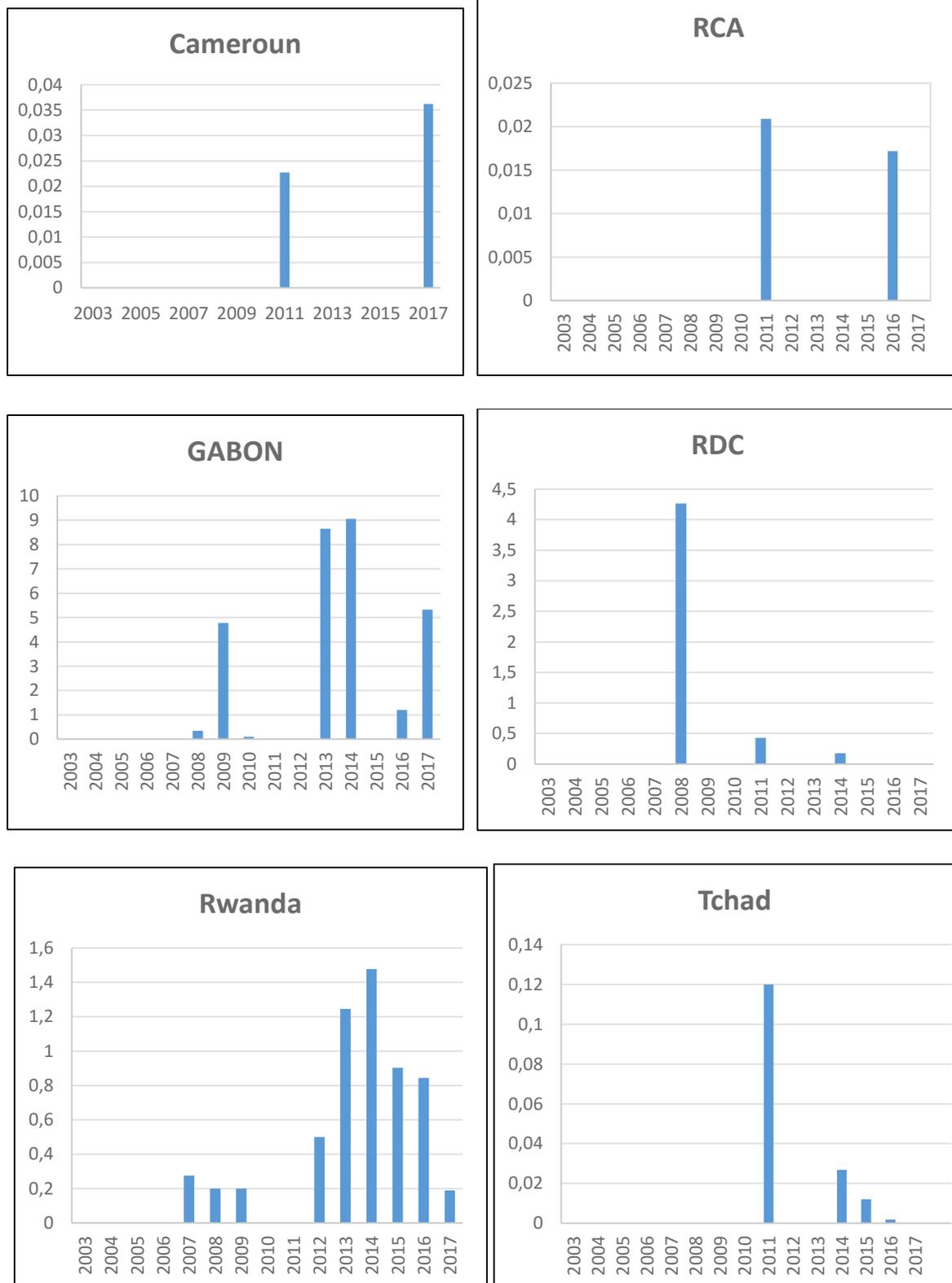
A l'instar de l'Angola, l'année 2016 s'est également caractérisée par des flux d'IDE négatif correspondant à une réduction des stocks d'IDE chinois de l'ordre de 9,7% au Burundi, 11,6% en Guinée Equatoriale, 5,23% en RDC, 22,2% au Rwanda et 23,9% au Tchad³⁴. Après 2016, une nette reprise des IDE a été enregistrée dans sept des onze pays du panel (Angola, Congo, Gabon, Guinée Equatoriale, RDC, Rwanda et Tchad). Pour le reste, les flux d'IDE ont soit d'avantage baissé en 2017 par rapport à

³⁴ Les variations relatives des stocks d'IDE calculé sur le cumul des flux nets annuels d'IDE

la situation de 2016 (Cameroun et Burundi) ou carrément été nul sur plusieurs périodes avant et après 2016 (RCA et STP).

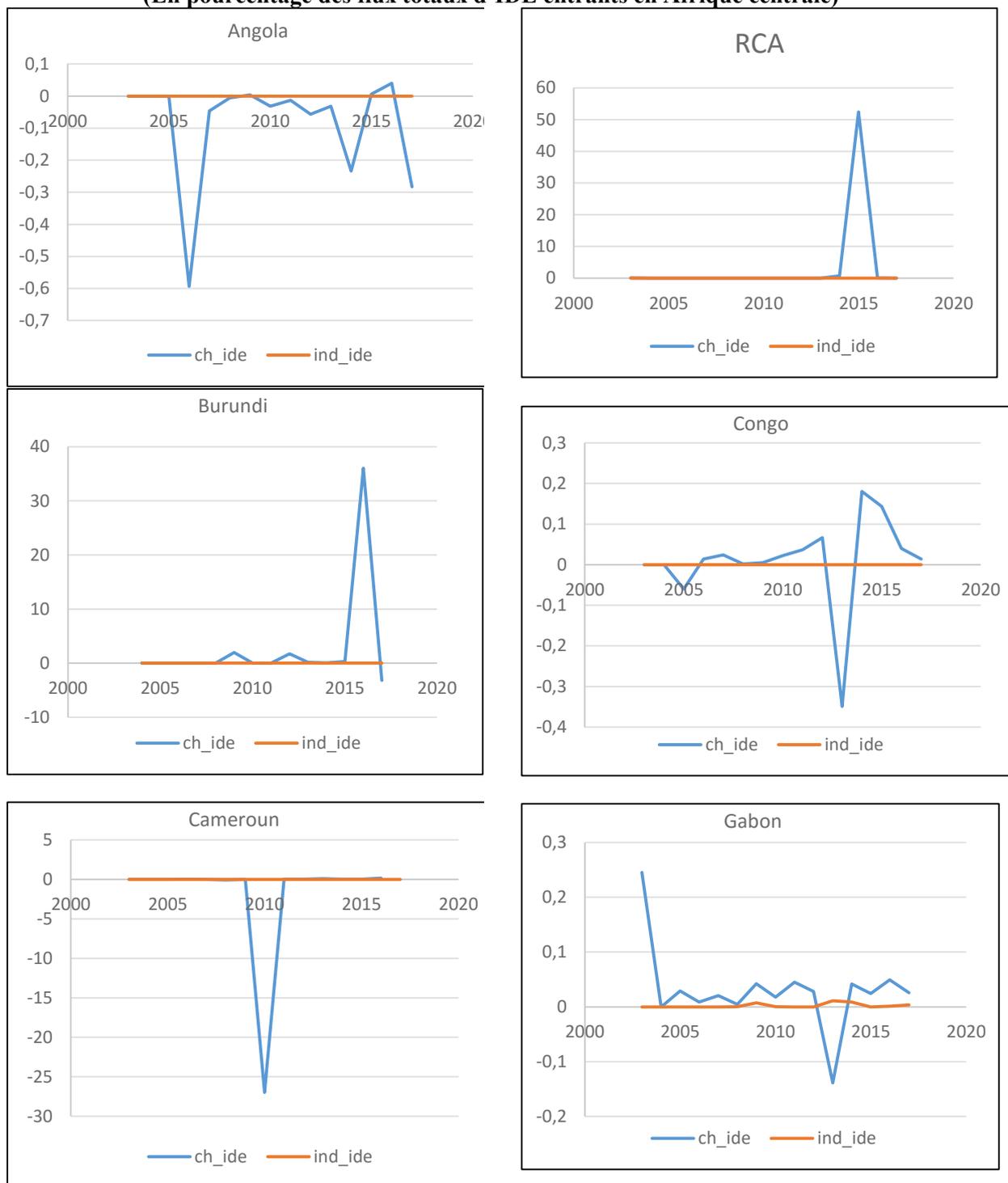
Concernant les IDE indiens, les statistiques compilées révèlent une absence totale de flux d'IDE indiens entre 2000 et 2018 dans cinq des onze pays du panel (Angola, Burundi, Congo, Guinée Equatoriale et STP). Pour les autres pays, l'évolution des flux nets d'IDE sur cette période présentée dans les graphiques 3.2 montre que les firmes indiennes n'ont pratiquement réalisés aucun IDE avant 2007 et que les premiers investissements en Afrique centrale l'ont été en 2007 au Rwanda et en 2008 au Gabon et en RDC. Tous les autres IDE correspondent à des périodes postérieures à 2010 pour lesquels les flux d'IDE indiens se sont considérablement accrus (accroissement notamment justifié par le renforcement de la coopération économique entre l'Inde et l'Afrique après le sommet de 2008).

Toutefois en considérant la part des IDE chinois et indiens dans les flux totaux d'IDE en Afrique centrale, les graphiques 3.3 montrent que la proportion des IDE chinois a significativement augmenté entre 2000 et 2017 dans plusieurs pays du panel. En effet, au Burundi, par exemple, la part des IDE chinois dans les IDEE totaux est passée de quasiment 0% en 2004 à environ 36% en 2016. Au Congo en Guinée Equatoriale et au Tchad, cette part des IDE chinois a augmentée d'environ 0,2% entre 2004 et 2015. Par ailleurs, ayant atteint son pic de 0,34% en 2010, cette part a en moyenne représenté 0,08% du total des IDEE en RDC. Par ailleurs, si dans certains pays la part relative des IDE chinois s'est accrue entre 2000 et 2018, dans d'autres pays, en revanche, elle s'est progressivement réduite. C'est le cas du Gabon qui est parti de 0,24% d'IDE chinois dans le totale des IDEE gabonais en 2003 pour une proportion ne représentant plus que 0,04%. Il en est de même pour le Rwanda dont la part relative des IDE chinois est passée de 0,17% en 2005 à 0,03% en 2017.

Graphiques 3.2. Evolution des flux d'IDE indiens en Afrique centrale (En millions de USD)

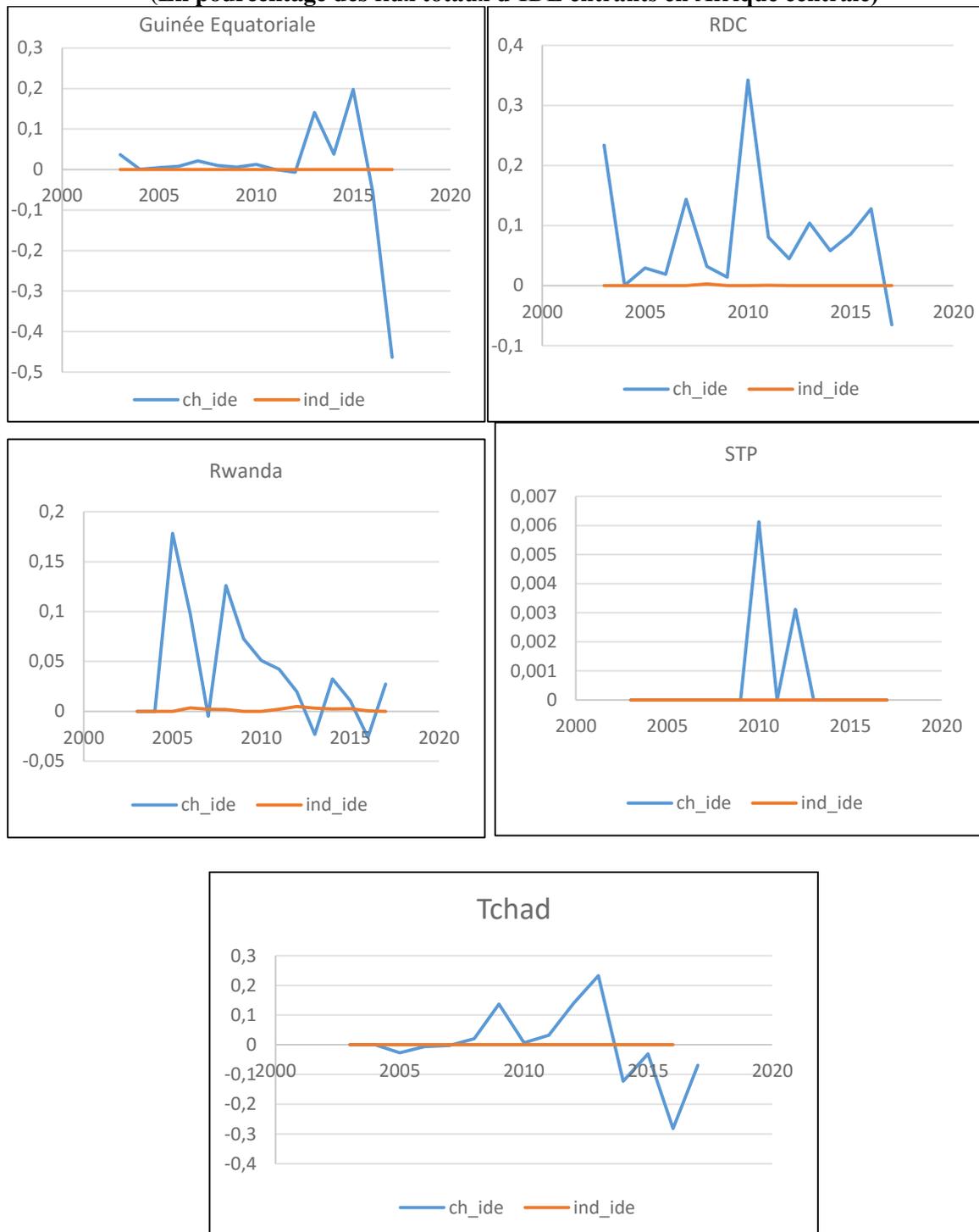
Source : l'auteur sur base des statistiques du Ministère du Commerce extérieur de l'Inde.

**.Graphiques 3.3. Evolution des flux d'IDE indiens et chinois en Afrique centrale
(En pourcentage des flux totaux d'IDE entrants en Afrique centrale)**



Source : l'auteur sur base des statistiques du MOFOM, Ministère du Commerce extérieur de l'Inde et de CNUCED (pour le total d'IDE dans chaque pays membre de la CEEAC).

**Graphiques 3.3. (Suite) : Evolution des flux d'IDE indiens et chinois en Afrique centrale
(En pourcentage des flux totaux d'IDE entrants en Afrique centrale)**



Source : l'auteur sur base des statistiques du MOFOM, Ministère du Commerce extérieur de l'Inde et de CNUCED (pour le total d'IDE dans chaque pays membre de la CEEAC).

III.3.1.2. Statistiques descriptives des variables pour l'ensemble de la CEEAC

Le résumé des statistiques descriptives des flux nets et relatifs des IDE indiens et chinois est présenté dans le tableau 3.5 suivant :

Tableau 3.5 : Statistiques descriptives des flux d'IDE indiens et chinois en Afrique centrale de 2000 à 2017

	Flux nets d'IDE		Part relative des flux nets d'IDE	
	CH_FDI	IND_FDI	CH_IDE	IND_IDE
Mean	27.82227	0.204097	0.658767	0.000609
Median	0.600000	0.000000	0.013496	0.000000
Maximum	638.0000	9.050000	52.44304	0.039855
Minimum	-448.5700	0.000000	-3.159823	-0.000552
Std. Dev.	86.38603	1.069317	4.971890	0.003379
Skewness	2.347926	6.635423	9.168332	9.932897
Kurtosis	22.16156	49.20624	88.48807	112.9842
Jarque-Bera	3211.035	19066.84	52237.03	85356.39
Probability	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Sum	5508.810	40.41121	108.0378	0.099814
Sum Sq. Dev.	1470122.	225.2576	4029.309	0.001861
Observations	198	198	165	165

Source : l'auteur, résultats des analyses des données.

Il ressort de ce tableau qu'en Afrique centrale, les entreprises chinoises ont en moyenne investi 27,8 milliards de dollars par pays et par an contre seulement 204,1 millions de dollars d'IDE des firmes indiennes entre 2000 et 2018. La part relative des flux annuels d'IDE entre 2003 et 2018 s'est en moyenne fixée à 0.66% pour les investissements chinois et 0,0006% pour les investissements indiens réalisés en Afrique centrale. Par ailleurs, même si la Chine a en moyenne plus investi que l'Inde, l'Afrique centrale a également enregistré d'importants désinvestissements chinois comme le montrent les graphiques 3.1, 3.2 et 3.3 présentant l'évolution des flux nets et relatifs

d'IDE. D'où la très forte variabilité observée au regard de la valeur de l'écart type standard (Std. Dev.) présentée dans le tableau des statistiques descriptives des données.

Dans notre modèle de référence, l'IDE est expliqué par des variables macroéconomiques, commerciales, industrielles, politiques, institutionnelles et de développement dont les statistiques descriptives sont également présentées dans les tableaux 3.6 à 3.8.

Tableau 3.6 : Statistiques descriptives des variables économiques pour l'ensemble de la CEEAC de 2000 à 2017

	BILTRADE_CH	BILTRADE_IND	GDPG	EXCH	INFL	PIB_CAP
Mean	2377.642	389.5632	5.272727	0.002958	14.81553	2868.586
Median	269.8500	32.25785	4.400000	0.001755	4.882070	892.0000
Maximum	37600.00	8534.900	112.1000	0.058824	513.9068	30014.00
Minimum	0.117700	0.005000	-36.70000	4.28E-05	-8.974740	113.0000
Std. Dev.	6104.756	1184.672	10.51202	0.005958	51.53657	4936.662
Skewness	4.107243	4.815619	5.856229	6.287203	7.403276	2.968963
Kurtosis	20.47472	27.14868	60.09168	50.38610	62.18486	12.35427
Jarque-Bera	3075.959	5576.334	28022.29	19829.36	30707.18	1012.782
Probability	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Sum	470773.2	77133.52	1044.000	0.585676	2933.475	567980.0
Sum Sq. Dev.	7.34E+09	2.76E+08	21769.01	0.006992	523235.5	4.80E+09
Observations	198	198	198	198	198	198

Source : l'auteur, résultats des analyses des données.

La lecture du tableau 3.6 révèle que les échanges commerciaux entre la Chine et l'Afrique centrale sont plus importants que les échanges commerciaux entre l'Inde et l'Afrique centrale. Même si le taux de croissance annuel moyen est de 5% sur l'ensemble de la région, il existe tout de même d'importants écarts de croissance entre pays d'Afrique centrale. De même, si le taux d'inflation moyen et le revenu moyen par habitant sont relativement élevés sur la période sous analyse, le différentiel d'inflation et de revenu entre pays demeurent important.

Tableau 3.7. Statistiques descriptives des variables de Politiques institutionnelles et de développement pour l'ensemble de la CEEAC de 2000 à 2017

	IDH	IDI	IPC	ISP
Mean	<i>0.473278</i>	<i>14.02177</i>	<i>23.84343</i>	<i>-0.832447</i>
Median	<i>0.485500</i>	<i>14.12500</i>	<i>22.00000</i>	<i>-0.665000</i>
Maximum	<i>0.702000</i>	<i>28.12000</i>	<i>55.00000</i>	<i>1.150000</i>
Minimum	<i>0.299000</i>	<i>2.730000</i>	<i>10.00000</i>	<i>-2.700000</i>
Std. Dev.	<i>0.106359</i>	<i>6.254242</i>	<i>8.233319</i>	<i>0.889986</i>
Skewness	<i>0.144306</i>	<i>0.320482</i>	<i>1.865272</i>	<i>-0.171244</i>
Kurtosis	<i>2.030226</i>	<i>2.557027</i>	<i>6.711350</i>	<i>1.805917</i>
Jarque-Bera	<i>8.446005</i>	<i>5.008249</i>	<i>228.4514</i>	<i>12.08786</i>
Probability	<i>0.014655</i>	<i>0.081747</i>	<i>0.000000</i>	<i>0.002372</i>
Sum	<i>93.70900</i>	<i>2776.310</i>	<i>4721.000</i>	<i>-156.5000</i>
Sum Sq. Dev.	<i>2.228504</i>	<i>7705.761</i>	<i>13354.15</i>	<i>148.1181</i>
Observations	<i>198</i>	<i>198</i>	<i>198</i>	<i>188</i>

Source : l'auteur, résultats des analyses des données.

L'importance des écarts observés sur les variables économiques l'est également dans les indicateurs de développement ainsi que de stabilité politique et institutionnelle. Toutefois, en général, les niveaux de développement humain, des infrastructures et celui de stabilité politique restent relativement faibles alors que le niveau de perception de la corruption est très élevé sur l'ensemble des Etats d'Afrique centrale.

Tableau 3.8 : Statistiques descriptives des variables industrielles de 2000 à 2017

	AGRIFORT_GDP	GASNATR_GDP	MINR_GDP	OR_GDP	Extract_X
Mean	<i>21.75741</i>	<i>0.096149</i>	<i>0.854417</i>	<i>14.90093</i>	<i>57.87532</i>
Median	<i>14.77247</i>	<i>0.000000</i>	<i>0.023594</i>	<i>3.298198</i>	<i>66.51585</i>
Maximum	<i>55.77192</i>	<i>2.003780</i>	<i>19.51193</i>	<i>59.68514</i>	<i>100.5817</i>
Minimum	<i>0.892696</i>	<i>0.000000</i>	<i>0.000000</i>	<i>0.000000</i>	<i>0.001068</i>
Std. Dev.	<i>17.23603</i>	<i>0.342275</i>	<i>3.276654</i>	<i>18.66721</i>	<i>36.30129</i>
Skewness	<i>0.533511</i>	<i>4.261582</i>	<i>4.508449</i>	<i>0.905108</i>	<i>-0.396972</i>
Kurtosis	<i>1.862027</i>	<i>19.97759</i>	<i>22.75586</i>	<i>2.366941</i>	<i>1.623984</i>
Jarque-Bera	<i>19.16395</i>	<i>2676.549</i>	<i>3674.538</i>	<i>27.73560</i>	<i>19.66436</i>
Probability	<i>0.000069</i>	<i>0.000000</i>	<i>0.000000</i>	<i>0.000001</i>	<i>0.000054</i>
Sum	<i>4112.151</i>	<i>17.11454</i>	<i>159.7760</i>	<i>2697.068</i>	<i>10822.68</i>
Sum Sq. Dev.	<i>55851.17</i>	<i>20.73596</i>	<i>1996.982</i>	<i>62723.67</i>	<i>245107.8</i>
Observations	<i>189</i>	<i>178</i>	<i>187</i>	<i>181</i>	<i>187</i>

Source : l'auteur, résultats des analyses des données.

Enfin, en observant les variables industrielles, nous constatons que l'industrie extractive (mine, pétrole, gaz naturel) représente en moyenne 17% de la production et

près de 58% des exportations. Toutefois, comme l'indique le tableau 3.8 ci-dessus, l'exploitation agricole et forestière occupe une part importante dans la production, même si certains pays d'Afrique centrale ne tirent quasiment pas de revenus de l'exploitation des ressources minières ou pétrolières.

III.3.1.3. Statistiques descriptives des variables pour chaque pays membres de la CEEAC

Dans les analyses conjointes menées dans le chapitre précédent, la mise en évidence des critères de localisation des FMN ainsi que l'identification des contraintes et obstacles à l'investissement en Afrique centrale ont permis de souligner plusieurs différences dans les caractéristiques spécifiques des pays membres de la CEEAC. Cette section s'inscrit dans cette logique et s'appuie sur les statistiques descriptives des variables sous analyse (cf. tableaux 3.9) pour résumer en quelques indicateurs ou paramètres les caractéristiques spécifiques des pays du panel.

Ainsi, en Angola par exemple, si aucun flux d'IDE indiens n'a été enregistré entre 2000 et 2018, les FMN chinoises, quant à elles, y ont investi en moyenne 68,42 millions de dollars par an. Les caractéristiques socioéconomiques et institutionnelles se résument en une croissance économique moyenne annuelle de 6,25%, un revenu moyen par habitant de 3093 USD par an, un taux moyen annuel d'inflation de 51,8%, une très forte perception de la corruption, une instabilité politique moyennement modérée et un faible niveau de développement humain et des infrastructures. Des statistiques descriptives relatives aux variables industrielles il convient de noter qu'entre 2000 et 2018, en moyenne 98,9% des exportations ont été constituées des produits d'extraction (mines et hydrocarbures) et en moyenne 40% de la production nationale émane de l'exploitation des ressources naturelles.

Si en RDC, l'instabilité des prix, l'indice de perception de la corruption et l'indice de développement humain présentent des valeurs très proches de celles observées en Angola, les autres variables sous analyse sont relativement différentes des valeurs angolaises. Ainsi, sur la période, la RDC a en moyenne reçu 98,4 millions de dollars

d'IDE chinois par an et 0,27 million de dollars d'IDE indiens par an. Par ailleurs, avec un revenu moyen annuel moyen de 332 dollars par habitant et par an, la RDC reste un pays très fortement instable sur le plan politique³⁵, avec des recettes d'exploitation dépendant en moyenne à 68,9% du secteur extractif (mines et hydrocarbures) et dont la richesse nationale est en moyenne générée à 29% et 23% respectivement par l'exploitation des ressources naturelles (minières et énergétiques) et le secteur agricole et forestier.

Dans la CEMAC, les caractéristiques communes à tous les pays membres sont une certaine stabilité monétaire³⁶, un taux d'inflation annuel moyen compris entre 3% et 7%, un indice moyen de perception de la corruption au moins égal à 20 et inférieur à 25 sur une échelle de 0 à 100. Parmi les caractéristiques qui distinguent les pays les uns des autres, dans ce sous ensemble régional, il convient de citer l'importance du secteur extractif dans les exportations nationales (prépondérant au Gabon, au Congo, en Guinée Equatoriale et au Tchad), l'importance de l'exploitation agricole et forestière dans la production nationale (notamment au Cameroun, en RCA et au Tchad) et une forte instabilité politique dans les pays en conflits tel que la RCA.

Pour le Rwanda et la Burundi, qui se caractérisent par une proximité géographique et culturelle, l'IDE chinois a en moyenne représenté 8,4% et 2,7% du total de leurs IDE entrants. Par ailleurs, si le Burundi n'a enregistré aucun flux d'IDE indiens durant la période sous analyse, les tableaux 3.9 indiquent que la production nationale burundaise dépend en moyenne à près de 40% de l'exploitation agricole alors qu'au Rwanda, ce secteur ne contribue qu'en moyenne à 28% au PIB. Par contre, le secteur extractif représente 68,9% des exportations du Rwanda et 7,9% des exportations du Burundi.

³⁵ En raison de nombreux conflits armés qui la caractérisent, notamment dans les provinces de l'Est du pays

³⁶La stabilité du Franc CFA étant garantie par l'indépendance de la politique monétaire et des autorités monétaires de la Banque centrale des Etats d'Afrique centrale vis-à-vis des gouvernements des pays membres.

Tableaux 3.9. Statistiques descriptives des variables sous analyse dans chaque pays de la CEEAC de 2000 à 2017

Statistiques descriptives des variables associées à l'Angola

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
CH_FDI	18	-448,57	638,00	68,4244	213,14556
IND_FDI	18	,00	,00	,0000	,00000
ch_ide	15	-,1448519	,1924367	-,000203572	,0672596282
ind_ide	15	,0000000	,0000000	,000000000	,0000000000
GDPG	18	-2,60	15,00	6,2500	5,34374
EXCH	18	,01	,06	,0151	,01260
PIB_CAP	18	620,00	5626,00	3092,6667	1719,47201
Infl.	18	7,28	325,00	51,7541	79,73152
BILTRADE_IND	18	11,30	8534,90	2858,0095	2929,12721
BILTRADE_CH	18	767,70	37600,00	17099,6667	12636,48275
IPC	18	15,00	23,00	19,2778	2,02355
ISP	18	-2,04	,32	-,6939	,60562
IDI	18	7,30	17,48	12,6228	3,76978
IDH	18	,39	,58	,4981	,06381
EXTRACT_X	17	95,93	99,78	98,9394	,97140
NATRESR_GDP	17	11,27	61,19	40,6470	14,69321
AGRIFORT_GDP	17	10,77	59,69	39,9181	14,59179
OR_GDP	17	,03	,09	,0492	,01649
GASNATR_GDP	17	,00	,00	,0000	,00000
MINR_GDP	0				
N valide (liste)	0				

Source : l'auteur, résultats des analyses des données compilées dans l'annexe 6.

Tableaux 3.9. Statistiques descriptives des variables sous analyse dans chaque pays de la CEEAC de 2000 à 2017

Statistiques descriptives pour le Burundi					
	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
CH_FDI	18	-1,00	3,45	,5189	1,05903
IND_FDI	18	,00	,00	,0000	,00000
ch_ide	14	-3,1598227	36,0485113	2,650374939	9,6801830900
ind_ide	14	,0000000	,0000000	,000000000	,0000000000
GDPG	18	-4,00	5,90	3,0000	2,45956
EXCH	18	,00	,00	,0009	,00022
PIB_CAP	18	113,00	297,00	204,7778	66,61263
Infl	18	-1,37	24,43	10,2391	6,88179
BILTRADE_IND	18	2,58	55,50	18,2751	14,53653
BILTRADE_CH	18	1,20	60,30	28,8057	22,40885
IPC	18	18,00	25,00	21,3889	2,09028
ISP	17	-2,52	-,78	-1,7329	,43168
IDI	18	13,87	14,70	14,3267	,26075
IDH	18	,30	,42	,3694	,04513
EXTRACT_X	17	1,54	19,76	7,9071	5,24148
NATRESR_GDP	17	14,33	40,55	23,8744	7,74316
AGRIFORT_GDP	17	30,65	44,11	38,3754	4,24131
OR_GDP	17	,00	,00	,0000	,00000
GASNATR_GDP	17	,00	,00	,0000	,00000
MINR_GDP	17	,00	,82	,3939	,25067
N valide (liste)	13				

Source : l'auteur, résultats des analyses des données compilées dans l'annexe 6.

Statistiques descriptives pour le Cameroun					
	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
CH_FDI	18	,00	114,00	20,1211	33,30528
IND_FDI	18	,00	,04	,0033	,00980
ch_ide	15	-26,9953190	,1717578	-1,764481576	6,9801487989
ind_ide	15	,0000000	,0000639	,000007848	,0000207983
GDPG	18	2,00	6,80	4,2611	1,22385
EXCH	18	,00	,00	,0019	,00026
PIB_CAP	18	631,00	1574,00	1173,7222	301,56646
Infl	18	,23	5,34	2,2677	1,52495
BILTRADE_IND	18	18,20	898,30	296,7167	314,61589
BILTRADE_CH	18	159,00	2588,90	1071,9278	883,94810
IPC	18	18,00	27,00	23,0000	2,74398
ISP	17	-1,06	-,18	-,5659	,27904
IDI	18	11,97	19,29	15,7333	2,53338
IDH	18	,43	,56	,4971	,04007
EXTRACT_X	17	5,76	66,52	46,6645	19,47220
NATRESR_GDP	17	6,16	11,39	8,2958	1,65421
AGRIFORT_GDP	18	13,10	17,43	14,5784	1,30413
OR_GDP	17	1,93	8,26	5,2806	1,87200
GASNATR_GDP	16	,00	,07	,0292	,02624
MINR_GDP	17	,00	,21	,0904	,07078
N valide (liste)	13				

Source : l'auteur, résultats des analyses des données compilées dans l'annexe 6. □

Tableaux 3.9. Statistiques descriptives des variables sous analyse dans chaque pays de la CEEAC de 2000 à 2017 (suite)

Statistiques descriptives pour la RCA					
	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
CH_FDI	18	,000	182,240	10,21333	42,933312
IND_FDI	18	,000	,021	,00212	,006193
ch_ide	15	,0000000	52,4430449	3,549645895	13,5271564671
ind_ide	15	,0000000	,0023184	,000192311	,0006059739
GDPG	18	-36,70	4,80	-,0667	9,57994
EXCH	18	,00	,00	,0019	,00026
PIB_CAP	18	242,00	491,00	365,1111	80,17693
Infl	18	-2,07	37,14	6,4406	9,56005
BILTRADE_IND	18	,68	33,10	6,7046	7,50783
BILTRADE_CH	18	,64	66,30	27,3332	20,21503
IPC	18	20,00	26,00	22,9444	1,98442
ISP	17	-2,70	-1,12	-1,8135	,33958
IDI	18	7,30	11,87	9,7194	1,58640
IDH	18	,31	,37	,3370	,02076
EXTRACT_X	17	,02	62,74	30,0165	21,89539
NATRESR_GDP	17	8,20	14,77	10,9286	1,97935
AGRIFORT_GDP	18	39,63	54,27	48,6095	5,09565
OR_GDP	17	,00	,00	,0000	,00000
GASNATR_GDP	17	,00	,00	,0000	,00000
MINR_GDP	17	,00	,13	,0475	,04741
N valide (liste)	14				

Source : l'auteur, résultats des analyses des données compilées dans l'annexe 6.

Statistiques descriptives pour le Congo					
	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
CH_FDI	18	,000	284,000	57,78944	86,409259
IND_FDI	18	,000	,000	,00000	,000000
ch_ide	15	-,3493200	,2450776	,025571367	,1303827013
ind_ide	15	,0000000	,0000000	,000000000	,0000000000
GDPG	18	-3,10	8,70	3,8222	3,60025
EXCH	18	,00	,00	,0019	,00026
PIB_CAP	18	954,00	3282,00	1995,7222	745,16961
Infl	18	-,88	6,54	2,5848	2,17615
BILTRADE_IND	18	39,90	848,70	347,1389	275,42066
BILTRADE_CH	18	219,60	6484,50	3002,0222	2062,08974
IPC	18	10,00	26,00	21,5556	3,39935
ISP	17	-1,58	-,25	-,7218	,38063
IDI	18	8,68	14,95	11,4283	2,19906
IDH	18	,49	,61	,5438	,04493
EXTRACT_X	17	70,28	98,07	83,1000	7,81379
NATRESR_GDP	17	22,54	61,94	46,8720	11,56795
AGRIFORT_GDP	18	3,38	7,24	5,0769	1,22296
OR_GDP	17	17,27	58,21	42,9240	12,22428
GASNATR_GDP	17	,00	,11	,0377	,04200
MINR_GDP	17	,00	,05	,0208	,01807
N valide (liste)	14				

Source : l'auteur, résultats des analyses des données compilées dans l'annexe 6.

Tableaux 3.9. Statistiques descriptives des variables sous analyse dans chaque pays de la CEEAC de 2000 à 2017 (suite)

Statistiques descriptives pour le Gabon					
	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
CH_FDI	18	,000	55,000	18,47667	17,669832
IND_FDI	18	,000	9,050	1,63590	3,079497
ch_ide	15	-,1389482	,0492612	,015645181	,0452483512
ind_ide	15	,0000000	,0112164	,002147940	,0037480543
GDPG	18	-2,30	7,10	2,3000	3,04051
EXCH	18	,00	,00	,0019	,00026
PIB_CAP	18	4065,00	10726,00	7454,7778	2118,28203
Infl	18	-1,41	5,26	1,9053	1,86557
BILTRADE_IND	18	15,50	982,40	255,8889	314,50081
BILTRADE_CH	18	236,60	2746,20	1086,9833	728,29931
IPC	18	29,00	37,00	32,0556	2,41252
ISP	17	-,10	,64	,2524	,18643
IDI	18	18,67	28,12	24,1561	3,36833
IDH	18	,63	,70	,6632	,02348
EXTRACT_X	17	71,26	89,42	83,9298	4,87687
NATRESR_GDP	17	12,59	49,45	32,7068	9,92097
AGRIFORT_GDP	18	3,33	6,21	4,7690	,96292
OR_GDP	17	9,32	45,43	29,5674	9,98372
GASNATR_GDP	17	,02	,16	,0549	,04907
MINR_GDP	17	,00	,31	,0704	,09825
N valide (liste)	14				

Source : l'auteur, résultats des analyses des données compilées dans l'annexe 6.

Statistiques descriptives pour la Guinée Equatoriale					
	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
CH_FDI	18	-25,000	138,840	14,57833	37,427446
IND_FDI	18	,000	,000	,00000	,000000
ch_ide	15	-,4633420	,2334956	,009963194	,1540027400
ind_ide	15	,0000000	,0000000	,000000000	,0000000000
GDPG	18	-9,70	112,10	14,6389	29,60547
EXCH	18	,00	,00	,0019	,00026
PIB_CAP	18	2230,00	30014,00	14637,1111	8118,55822
Infl	18	,74	8,83	4,6778	2,30006
BILTRADE_IND	18	,14	924,80	272,6785	317,39238
BILTRADE_CH	18	323,00	3552,50	1551,8611	931,95019
IPC	18	15,00	22,00	18,2778	2,44482
ISP	17	-,52	,37	-,0065	,26493
IDI	18	12,82	17,97	15,4500	1,89655
IDH	18	,52	,59	,5699	,02748
EXTRACT_X	17	33,60	99,52	93,5260	15,54098
NATRESR_GDP	11	15,27	55,19	34,6219	12,69827
AGRIFORT_GDP	12	,89	2,37	1,4236	,50686
OR_GDP	11	12,37	54,02	32,6396	13,00950
GASNATR_GDP	10	,44	2,00	1,4200	,47214
MINR_GDP	17	,01	,06	,0281	,01584
N valide (liste)	10				

Source : l'auteur, résultats des analyses des données compilées dans l'annexe 6.

Tableaux 3.9. Statistiques descriptives des variables sous analyse dans chaque pays de la CEEAC de 2000 à 2017 (suite)

Statistiques descriptives pour la RDC					
	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
CH_FDI	18	-79,000	344,170	98,40389	125,933946
IND_FDI	18	,000	4,264	,27078	1,002327
ch_ide	15	-,0655760	,3422100	,084493927	,1027647891
ind_ide	15	,0000000	,0024692	,000188121	,0006347578
GDPG	18	-8,10	9,50	4,6611	4,15468
EXCH	18	,00	,04	,0036	,00852
PIB_CAP	18	169,00	504,00	332,1111	119,94258
Infl	18	,74	513,91	59,9039	140,17580
BILTRADE_IND	18	3,00	426,00	121,1444	151,17334
BILTRADE_CH	18	19,38	4337,50	1941,6820	1823,43574
IPC	18	17,00	22,00	20,1111	1,36722
ISP	17	-2,48	-1,98	-2,1759	,13519
IDI	18	4,02	8,17	6,2100	1,47936
IDH	18	,33	,46	,3928	,04149
EXTRACT_X	17	10,48	87,97	69,8778	20,60502
NATRESR_GDP	17	7,71	39,59	28,7453	8,28622
AGRIFORT_GDP	18	18,37	32,87	22,7541	4,23315
OR_GDP	17	,33	2,65	1,6416	,67524
GASNATR_GDP	17	,00	,00	,0006	,00088
MINR_GDP	17	,14	19,51	8,5878	7,39335
N valide (liste)	14				

Source : l'auteur, résultats des analyses des données compilées dans l'annexe 6.

Statistiques descriptives pour le Rwanda					
	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
CH_FDI	18	-79,000	344,170	98,40389	125,933946
IND_FDI	18	,000	4,264	,27078	1,002327
ch_ide	15	-,0655760	,3422100	,084493927	,1027647891
ind_ide	15	,0000000	,0024692	,000188121	,0006347578
GDPG	18	-8,10	9,50	4,6611	4,15468
EXCH	18	,00	,04	,0036	,00852
PIB_CAP	18	169,00	504,00	332,1111	119,94258
Infl	18	,74	513,91	59,9039	140,17580
BILTRADE_IND	18	3,00	426,00	121,1444	151,17334
BILTRADE_CH	18	19,38	4337,50	1941,6820	1823,43574
IPC	18	17,00	22,00	20,1111	1,36722
ISP	17	-2,48	-1,98	-2,1759	,13519
IDI	18	4,02	8,17	6,2100	1,47936
IDH	18	,33	,46	,3928	,04149
EXTRACT_X	17	10,48	87,97	69,8778	20,60502
NATRESR_GDP	17	7,71	39,59	28,7453	8,28622
AGRIFORT_GDP	18	18,37	32,87	22,7541	4,23315
OR_GDP	17	,33	2,65	1,6416	,67524
GASNATR_GDP	17	,00	,00	,0006	,00088
MINR_GDP	17	,14	19,51	8,5878	7,39335
N valide (liste)	14				

Source : l'auteur, résultats des analyses des données compilées dans l'annexe 6.

Tableaux 3.9 Statistiques descriptives des variables sous analyse dans chaque pays de la CEEAC de 2000 à 2017 (suite et fin)

Statistiques descriptives pour STP						Statistiques descriptives pour le Tchad					
	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type		N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
CH_FDI	18	,000	,310	,02111	,073955	CH_FDI	18	-69,000	120,950	14,03444	43,988625
IND_FDI	18	,000	,000	,00000	,000000	IND_FDI	18	,000	,120	,00893	,028527
ch_ide	15	,0000000	,0061265	,000615840	,0017222062	ch_ide	15	-,2822232	,2325064	,001851749	,1179454398
ind_ide	15	,0000000	,0000000	,000000000	,0000000000	ind_ide	15	-,0000398	,0004257	,000027672	,0001107848
GDPG	19	,40	9,10	4,5421	2,26036	GDPG	18	-6,40	33,60	6,7000	8,57630
EXCH	18	,0000428	,0001253	,000074712	,0000268455	EXCH	18	,0013803	,0022331	,001859016	,0002562492
PIB_CAP	19	323,00	1921,00	1072,3684	503,10461	PIB_CAP	18	210,00	1030,00	701,2778	268,33031
Infl	19	-,74	31,99	12,1787	7,35434	Infl	18	-8,97	14,02	3,4341	6,32683
BILTRADE_IND	18	,01	2,04	,8397	,59683	BILTRADE_IND	18	2,70	422,00	63,1825	108,51752
BILTRADE_CH	18	,12	6,90	2,6559	2,28005	BILTRADE_CH	18	,28	804,30	249,1337	206,02805
IPC	18	12,00	46,00	30,1111	11,41150	IPC	18	16,00	22,00	18,2778	2,02355
ISP	17	,01	1,15	,3053	,28223	ISP	17	-1,97	-,97	-1,4471	,29487
IDI	18	16,75	27,38	22,6506	3,61723	IDI	18	2,73	6,81	4,8194	1,48130
IDH	18	,48	,59	,5304	,03511	IDH	18	,30	,41	,3568	,03906
EXTRACT_X	17	,00107	3,15764	,4802940	,83265109	EXTRACT_X	17	54,10901	100,58173	88,1034225	14,35156421
NATRESR_GDP	16	2,84984	4,24756	3,4508474	,39610861	NATRESR_GDP	17	8,32772	38,74617	23,8148621	10,89610925
AGRIFORT_GDP	17	9,38653	12,04984	10,9272954	,89014831	AGRIFORT_GDP	18	22,89718	55,77192	46,8815805	8,90626681
OR_GDP	17	,00000	,00000	,0000000	,00000000	OR_GDP	17	,00000	35,02406	18,1996567	12,80161299
GASNATR_GDP	17	,00000	,00000	,0000000	,00000000	GASNATR_GDP	16	,00000	,00830	,0017614	,00315182
MINR_GDP	17	,00000	,00000	,0000000	,00000000	MINR_GDP	17	,00000	,03348	,0165092	,01233009
N valide (liste)	14					N valide (liste)	13				

Source : l'auteur, résultats des analyses des données compilées dans l'annexe 6

Les caractéristiques des pays ayant été présentées à travers ces quelques indicateurs, la section suivante sera ainsi axée sur l'analyse économétrique du lien entre d'une part, les flux nets ou relatifs d'IDE indiens et chinois et, d'autre part, les caractéristiques (socioéconomiques, commerciales, politiques, institutionnelles et industrielles) des pays membres de la CEEAC.

III.3.2 Résultats des estimations des modèles d'attractivité pays de la CEEAC

Dans cette section, nous présentons, en premier lieu des résultats de l'estimation du modèle d'attractivité globale de la CEEAC en tant qu'ensemble régional puis, en second lieu, les résultats de l'attractivité individuelle de chaque pays membre de la CEEAC.

III.3.2.1 Estimations des modèles d'attractivité globale de la CEEAC

Considérant la nature des données sous analyse (données correspondant à plusieurs pays et sur plusieurs périodes), les estimations des paramètres des modèles précédemment spécifiés ont été réalisées avec des méthodes d'ajustements sur des données en panel. L'attractivité globale de la CEEAC a été mesurée en deux étapes : la première ne prend pas en compte les effets fixes pays et la seconde prend en considération les effets fixes pays.

III.3.2.1.1. Estimations des modèles d'attractivité globale sans prise en compte des effets fixes pays de la CEEAC

Les résultats des ajustements confirment l'hypothèse selon laquelle l'Afrique centrale attire aussi bien les IDE indiens que chinois. Toutefois, comme le montrent les tableaux 3.10, entre 2000 et 2017, les caractéristiques économiques, politiques et institutionnelles des pays d'Afrique centrale ont globalement mieux expliqué les flux d'IDE chinois que les flux d'IDE indiens, quoique dans tous les cas, les coefficients de détermination n'aient pas dépassé les 25%. Il convient, par ailleurs

de noter que les différentes catégories de facteurs explicatifs retenus n'influencent pas les IDE chinois et indiens de manière homogène. L'analyse et l'interprétation des signes des coefficients d'ajustements obtenus dans les différents scénarii révèlent ce qui suit :

Primo, sans tenir compte des autres groupes de facteurs d'attractivité, l'ensemble des facteurs économiques influencent significativement les investissements chinois alors que seul le niveau du revenu annuel par habitant affecte significativement les flux d'IDE indiens en Afrique centrale (Cf. scénario I). De manière plus explicite, les résultats du scénario I corroborent l'existence d'une relation positive et significative entre les IDE chinois, d'une part et d'autre part, la croissance économique, le revenu annuel moyen de la population ainsi que le volume des échanges commerciaux bilatéraux dans les pays d'accueil des IDE. En d'autres termes, plus les économies d'Afrique centrale ont enregistré des taux de croissance économique élevés plus les IDE chinois en Afrique centrale ont eu tendance à croître entre 2000 et 2017. Cette tendance s'accroît lorsque les relations commerciales entre les économies d'Afrique centrale et la Chine se sont améliorées, Le niveau d'inflation observée dans les pays d'accueil n'a pas affecté négativement les flux d'IDE chinois lorsque les effets négatifs de l'inflation ont été amortis par des taux de croissance économique relativement élevés. Dans ce même scénario, les résultats des estimations montrent qu'en dépit du fait que les indicateurs de croissance soient intéressants, l'instabilité des taux de change décourage significativement l'IDE chinois en Afrique centrale.

Secundo, contrairement aux résultats des estimations sur les IDE chinois, le scénario I montre que, indépendamment de leur évolution économique, du volume des relations commerciales bilatérales, de la stabilité du taux de change ou de leur niveau général des prix, le revenu annuel qui renseigne sur le potentiel du marché dans le pays d'accueil reste le seul déterminant significatif des IDE indiens en Afrique centrale. En effet, pour les investisseurs indiens, la capacité d'absorption de la production locale prime donc sur tous les autres facteurs d'attractivité des IDE.

Tableau 3.10b. Attractivité globale de la CEEAC
(Résultats des estimations du modèle (3) et (6) sans prise en compte des effets fixes pays)

Variables	IDE CH	IDE IND
C	<i>-182.1381 ***</i> <i>(24.14056)</i>	<i>-3.128219 ***</i> <i>(0.376462)</i>
GDPG	<i>0.871811 ***</i> <i>(0.290950)</i>	<i>0.006531 ***</i> <i>(0.004535)</i>
PIB_CAP	<i>-0.004026 ***</i> <i>(0.000826)</i>	<i>9.43E-05 ***</i> <i>(1.29E-05)</i>
EXCH	<i>-1466.425 **</i> <i>(569.1988)</i>	<i>14.97091 **</i> <i>(8.652571)</i>
INFL	<i>0.156244 **</i> <i>(0.066169)</i>	<i>-0.000661 **</i> <i>(0.001011)</i>
BILTRADE	<i>0.002078 ***</i> <i>(0.000301)</i>	<i>-3.46E-05 ***</i> <i>(2.25E-05)</i>
IDI	<i>-1.472602 **</i> <i>(0.616683)</i>	<i>0.001234 **</i> <i>(0.009607)</i>
IDH	<i>403.8447 ***</i> <i>(50.93659)</i>	<i>4.881501 ***</i> <i>(0.796800)</i>
MINR_GDP	<i>7.434554 ***</i> <i>(0.609558)</i>	<i>0.004171 ***</i> <i>(0.009459)</i>
GASNATR_GDP	<i>47.65611 ***</i> <i>(10.21103)</i>	<i>-1.108471 ***</i> <i>(0.158856)</i>
AGRIFORT_GDP	<i>0.990561 ***</i> <i>(0.204855)</i>	<i>0.010661 ***</i> <i>(0.003193)</i>
OR_GDP	<i>0.230811 **</i> <i>(0.164251)</i>	<i>-0.006241 **</i> <i>(0.002572)</i>
IPC	<i>-0.277793 **</i> <i>(0.285028)</i>	<i>0.016091 ***</i> <i>(0.004432)</i>
ISP	<i>-13.67801 ***</i> <i>(3.813782)</i>	<i>-0.325051 ***</i> <i>(0.059295)</i>
R-squared	<i>0.228491</i>	<i>0.151541</i>
Adjusted R-squared	<i>0.223021</i>	<i>0.145531</i>
S.E. of regression	<i>64.41221</i>	<i>1.003571</i>
Sum squared resid	<i>7609145</i>	<i>1847.131</i>
Log likelihood	<i>-10312.61</i>	<i>-2621.761</i>
F-statistic	<i>41.78281</i>	<i>25.19791</i>
Prob (F-statistic)	<i>0.000001</i>	<i>0.000001</i>

Source : l'auteur, extrait des résultats des estimations présenté dans les annexes 6.7 et 6.8.

Tableau 3.10b. Attractivité globale de la CEEAC
(Résultats des estimations du modèle (3) et (6) sans prise en compte des effets fixes pays)

Variables	IDE CH	IDE IND
C	-182.138 *** (24.14056)	-3.12821 *** (0.376462)
GDPG	0.87181 *** (0.290950)	0.00653 (0.004535)
PIB_CAP	-0.00402 *** (0.000826)	9.43E-05 *** (1.29E-05)
EXCH	-1466.42 ** (569.1988)	14.9709 * (8.652571)
INFL	0.15624 ** (0.066169)	-0.00066 (0.001011)
BILTRADE	0.00207 *** (0.000301)	-3.46E-05 (2.25E-05)
IDI	-1.47260 ** (0.616683)	0.00123 (0.009607)
IDH	403.844 *** (50.93659)	4.88150 *** (0.796800)
MINR_GDP	7.43455 *** (0.609558)	0.00417 (0.009459)
GASNATR_GDP	47.6561 *** (10.21103)	-1.10847 *** (0.158856)
AGRIFORT_GD	0.99056 *** (0.204855)	0.01066 *** (0.003193)
OR_GDP	0.23081 (0.164251)	-0.00624 ** (0.002572)
IPC	-0.27779 (0.285028)	0.01609 *** (0.004432)
ISP	-13.6780 *** (3.813782)	-0.32505 *** (0.059295)
R-squared	0.22849	0.15154
Adjusted R-squared	0.22302	0.14553
S.E. of regression	64.4122	1.00357
Sum squared resid	7609145	1847.13
Log likelihood	-10312.6	-2621.76
F-statistic	41.7828	25.1979
Prob (F-statistic)	0.00000	0.00000

Source : l'auteur, extrait des résultats des estimations présenté dans les annexes 6.7 et 6.8.

Tertio, dans le deuxième scénario qui ajoute les facteurs de développement aux facteurs économiques du premier scénario, les résultats des estimations

confirment l'existence d'un lien entre les flux d'IDE et le développement humain et des infrastructures des pays d'accueil. Ainsi, à l'instar des résultats obtenus par Asiedu (2002 et 2003), indépendamment de l'origine des flux d'IDE, plus de développement humain implique davantage d'IDE. Cependant, la relation entre l'IDE chinois et l'indice de développement des infrastructures en Afrique centrale est négative, alors que celle qui lie le développement des infrastructures à l'IDE indien est positive. Cela implique qu'un faible niveau de développement des infrastructures a attiré davantage d'IDE chinois alors que la faiblesse des indicateurs de développement a davantage découragé les investisseurs indiens de s'internationaliser vers les pays d'Afrique centrale. Notons que le résultat relatif aux IDE chinois semble cohérent avec la réalité des faits observés depuis la signature des contrats entre les investisseurs chinois et certains gouvernements africains dans le cadre de leurs politiques de construction et de réhabilitation des infrastructures de base (Cf. Dzaka et Sumata, 2013).

Quarto, à côté de l'influence des facteurs économiques, commerciaux et sociodémographiques, les estimations dans le scénario III mettent en évidence l'impact des facteurs politiques et institutionnels sur les flux d'IDE indiens et chinois en Afrique centrale. L'hypothèse selon laquelle une forte instabilité politique freine l'élan des investisseurs est confirmée par des coefficients d'ajustement négatifs. Par ailleurs, les résultats suggèrent des réactions différentes des IDE face à la perception que les investisseurs se font sur la qualité des institutions dans le pays d'accueil. Ainsi, si pour les investisseurs indiens avec un indice de corruption inférieur à 30, les pays d'Afrique centrale ne semblent pas attractifs, pour les investisseurs chinois, en revanche, un indice de corruption élevé n'a pas négativement affecté leurs décisions d'IDE en Afrique centrale. En d'autres termes, conformément aux conclusions de Bénassy Quéré et al. (2007) ou de Charkrabarti et Gosh (2013), moins les institutions dans les pays d'accueil sont crédibles, moins les investisseurs indiens sont intéressés par les pays d'Afrique centrale, Par contre, l'IDE chinois s'est accru dans la région entre 2000 et 2017, malgré un indice de corruption élevé.

Tableau 3.10d. Attractivité globale de la CEEAC
(Résultats des estimations des modèles (4), (5), (7) et (8) sans prise en compte des effets fixes pays)

	Spécification (4) et (7)		Spécification (5) et (8)	
	IDE_IND	IDE_CH	IDE_IND	IDE_CH
C	0.43005 (2.156296)	-129.413 (219.9788)	-2.04096 *** (0.233200)	-157.536 *** (15.68680)
GDPG	-0.00120 (0.003915)	1.54506 *** (0.474495)	0.00219 (0.002295)	0.24892 (0.154051)
PIB_CAP	7.57E-0 (0.000751)	0.43469 *** (0.091280)	4.08E-0 (6.42E-06)	-0.00068 (0.000432)
EXCH	-27.3090 (610.8094)	32031.4 (70128.08)	-18.7846 ** (8.247742)	-2761.58 *** (575.3944)
INFL	-0.00277 (0.006028)	2.89423 *** (0.686470)	0.00231 ** (0.001037)	0.18506 *** (0.071473)
BILTRADE	-7.43E-0 (0.000446)	-0.05332 ** (0.027114)	-1.32E-0 (2.19E-05)	0.00247 *** (0.000304)
IDI	0.03509 (0.126525)	-86.3272 *** (13.45571)	0.06080 *** (0.011741)	-2.93485 *** (0.783990)
IDH	-1.40519 (6.051177)	887.771 (603.9884)	0.59918 (0.678034)	389.271 *** (45.70373)
IPC	-0.00097 (0.030838)	4.36321 (3.287308)	0.01949 *** (0.004052)	0.47124 * (0.271929)
ISP	0.04470 (0.160406)	70.8958 *** (17.49580)	-0.30106 *** (0.048937)	-34.0891 *** (3.287953)
NATRESR_GD	0.00051 (0.005256)	-4.65464 *** (0.598459)		
EXTRACT_X			0.00681 *** (0.001442)	-0.02727 (0.096635)
<i>R-squared</i>	0.08617	0.70857	0.12286	0.89396
<i>Adjusted R-squared</i>	0.03011	0.68870	0.11833	0.88673
<i>S.E. of regression</i>	1960.27	40.6727	0.99406	0.36227
<i>Sum squared resid</i>	6.26E+0	2911522	1913.09	230.992
<i>Log likelihood</i>	-1560.28	-9576.64	-2745.57	-696.631
<i>F-statistic</i>	1.53715	35.6606	27.1196	123.651
<i>Prob(F-statistic)</i>	0.13043	0.00000	0.00000	0.00000

Source : l'auteur, extrait des résultats des estimations présentés dans les annexes 6.9. à 6.12.

Quinto, considérant enfin la sensibilité des IDE aux dotations naturelles des pays d'accueil combinées aux autres facteurs d'attractivité, les estimations présentées dans le tableau 3.10.b. et 3.10.c. confirment que, globalement, les firmes chinoises sont bel et bien plus attirées par les ressources naturelles des pays d'Afrique centrale. Dans ce tableau, les IDE indiens et chinois se sont accrus lorsque la part des ressources naturelles dans la production nationale augmente ou lorsque les produits de l'industrie extractive occupaient une part importante dans les exportations des pays d'accueil. Ces résultats corroborent certaines études antérieures, notamment celles de Kumar (2007), Buckley et al. (2007 et 2009), Dzaka (2011) et Pairault (2013), mettant en évidence la recherche des ressources comme principal mobile des IDE indiens et chinois en Afrique centrale.

III.3.2.1.2. Estimations des modèles d'attractivité globale des pays de la CEEAC avec prise en compte des effets fixes

Contrairement aux estimations des modèles d'attractivité globale de l'Afrique centrale sans prise en compte des effets fixes pays, les caractéristiques socio-économiques des pays de la CEEAC ne sont significativement corrélées, ni au volume des flux nets d'IDE (CH_FDI), ni à l'importance relative des flux (CH_IDE) à l'exception :

- De la valeur des échanges bilatéraux entre la CEEAC et la Chine qui explique l'évolution des flux nets d'IDE chinois ;
- Du taux de croissance économique positivement corrélé à la valeur relative des IDE chinois dans la région.

Aucune caractéristique socio-économique et commerciale des pays d'Afrique centrale n'est reliée à l'évolution des flux nets et relatifs d'IDE indiens (IND_FDI et IND_IDE). Même en associant les caractéristiques socio-économiques aux caractéristiques institutionnelles (cf. tableau 3.11b), les résultats des estimations restent quasiment identiques aux résultats du tableau 3.11a, à l'exception de l'émergence économique, du niveau des revenus ainsi que ceux du développement humain et des infrastructures (IDI, IDH) qui n'ont pas significativement évolué avec

les flux d'IDE (nets ou relatifs) des FMN indiennes et chinoises en Afrique centrale. Enfin, la crédibilité des institutions (IPC) se révèle comme le seul facteur significativement corrélé à la valeur des flux nets d'IDE indiens en Afrique centrale.

A ce stade, les résultats des estimations du modèle d'attractivité globale des IDE indiens et chinois en Afrique centrale corroborent ceux obtenus dans certaines études antérieures, notamment celle de Buckley et al. (2007 et 2009) réalisée sur l'ensemble des pays de l'Afrique sub-saharienne et ayant conclu sur l'existence d'une relation négative et significative entre l'IDE et la crédibilité des institutions dans le pays d'accueil.

Tableau 3.11a. Attractivité globale de la CEEAC (Estimations partielles des modèles (3) à (5) et (6) à (8) avec prise en compte des effets fixes pays)

VARIABLES	CH_FDI	IND_FDI	CH_IDE	IND_IDE
C	5.108437	0.242765 ***	0.638986 ***	0.00063 ***
GDPG?	0.084977	0.000103	0.005697 ***	-7.27E-07
EXCH?	-1191.614	-0.294103	-5.75E-06	-4.31E-09
PIB_CAP?	6.20E-05	7.33E-07	0.974171	0.003445
INFL?	0.044484	-2.45E-05	-0.000166	-6.45E-07
BILTRADE?	0.010393 ***	-7.71E-07	4.88E-06	3.61E-09
<i>Fixed Effects (Cross)</i>				
_ANG-C	-136.5276	-0.237225	-0.753897	-0.000643
_BUR-C	13.31914	-0.242255	1.981421	-0.000624
_CAM-C	-5.452943	-0.243036	-0.598168	-0.000622
_RCA-C	9.168794	-0.238951	2.895572	-0.000438
_CONG-C	8.011857	-0.240004	-0.634886	-0.000625
_GAB-C	29.14649	-0.243774	-0.58098	0.001594
_GUI-C	0.313083	1.280726	-0.544391	-0.000559
_RDC-C	-9.263632	0.181151	-0.221308	-0.000368
_RWA-C	10.19552	0.040052	-0.469891	0.003294
_STP-C	82.60108	-0.202323	-0.686466	-0.000624
_CHAD-C	-1.511808	0.145638	-0.254909	-0.000428
<i>R-squared</i>	0.403695	0.188741	0.190221	0.140589
<i>Adjusted R-squared</i>	0.343664	0.107071	0.108148	0.053487
<i>S.E. of regression</i>	81.62679	0.780749	3.817563	0.002147
<i>F-statistic</i>	6.724812	2.311013	2.317723	1.614066
<i>Prob(F-statistic)</i>	0	0.005519	0.005394	0.076271

Source : l'auteur, extrait des résultats des estimations présentés dans les annexes 6.13. à 6.16.

Tableau 3.11b. Attractivité globale de la CEEAC par les caractéristiques macroéconomiques, institutionnelles et infrastructurelles (Estimations partielles des modèles (3) à (5) et (6) à (8) avec prise en compte des effets fixes pays)

VARIABLES	CH_FDI	IND_FDI	CH_IDE	IND_IDE
C	-57.84955 *	-0.159528	0.122189	0.000584**
GDPG?	0.055531	-0.000151	0.004255	-8.23E-07
EXCH?	172.3773	4.21135	-4.75E-05	-7.45E-05
PIB_CAP?	-0.000709	-2.52E-05	0.709547	0.003541
INFL?	0.005782	-0.000595	5.38E-05	-6.91E-07
BILTRADE?	0.00848***	7.88E-06	-4.17E-05	4.55E-05
IDP	0.911791	0.001751	0.007051	-9.58E-07
IDH?	132.7703	0.475595	0.792154	-0.000107
ISP?	-5.935315	-0.039145	-0.007025	-3.95E-05
IPC?	-0.230009	0.008852**	0.001251	2.15E-05
<i>Fixed Effects (Cross)</i>				
_ANG-C	-125.81	-0.270984	-0.582002	-0.000573
_BUR-C	22.22381	-0.275587	2.285425	-0.000571
_CAM-C	-5.454142	-0.281315	-0.515727	-0.000554
_RCA-C	9.321928	-0.31476	3.129936	-0.00047
_CONG-C	13.98325	-0.295404	-0.535972	-0.000549
_GAB-C	24.01252	-0.287565	-0.803455	0.001592
_GUI-C	-20.39902	1.35595	-0.514945	-0.00052
_RDC-C	-13.541	0.472403	-0.431505	-0.000331
_RWA-C	12.55513	0.204337	-0.42251	0.003543
_STP-C	93.35857	-0.255949	-0.573841	-0.000574
_CHAD-C	-2.090751	-0.022051	-0.337721	-0.000478
<i>R-squared</i>	0.449523	0.251015	0.104431	0.170237
<i>Adjusted R-squared</i>	0.372586	0.157775	-0.018815	0.055994
<i>S.E. of regression</i>	70.43505	0.752122	2.795753	0.001872
<i>F-statistic</i>	5.845585	2.52824	0.847399	1.490134
<i>Prob(F-statistic)</i>	0	0.001058	0.547459	0.097955

Source : l'auteur, extrait des résultats des estimations présentés dans les annexes 6.17 à 6.20.

En associant les caractéristiques socio-économiques aux caractéristiques institutionnelles et industrielles des pays d'Afrique centrale, les résultats des estimations des tableaux 3.10c et 3.10d restent presque identiques aux résultats précédents obtenus en 3.10a et 3.10b. En effet, ni le poids de l'exploitation des ressources naturelles dans la production de la richesse nationale, ni l'importance du secteur extractif dans les exportations des pays membres de la CEEAC ne sont significativement corrélés à la valeur des flux nets et du poids relatif des IDE indiens et chinois en Afrique centrale. En d'autres termes, ces résultats mettent en évidence le fait que l'afflux des IDE indiens et chinois en Afrique centrale peut dépendre de la spécialisation industrielle de la région, dans l'hypothèse où les firmes sont à la recherche des sources d'approvisionnement en matières premières. Cependant, cette relation de dépendance ne semble pas significative en raison de l'étroitesse du champ des opportunités à exploiter, l'industrie extractive étant déjà été investie par un certain nombre d'exploitants jouissant du privilège des premiers arrivants dans un secteur généralement très peu diversifié.

Comme pour le vecteur des variables industrielles, les tableaux 3.10c et 3.10d montrent également que la CEEAC n'est pas globalement attractive par ses variables économiques et encore moins par ses indicateurs de développement. Toutefois, l'importance des relations commerciale entre la Chine et l'Afrique centrale a un impact positif très significatif sur l'évolution des flux d'IDE en Afrique centrale (Cf. tableau 3.10c). Par ailleurs, si l'instabilité politique dans la CEEAC n'impacte pas significativement l'évolution des flux d'IDE indiens et chinois, le comportement des firmes indiennes a cependant été plus sensible à l'indice de perception de la corruption (retenu dans le modèle comme indicateur de mesure de la qualité des institutions). Ce qui corrobore l'hypothèse selon laquelle le partenariat économique entre la Chine et l'Afrique n'est pas conditionné par des exigences en matière de bonne gouvernance, contrairement à la plupart des accords de partenariats économiques entre l'Afrique et les pays occidentaux (Huchet et al., 2015 ; Pairault, 2014).

Tableau 3.11c. Attractivité globale des flux nets IDE indiens et chinois dans les pays membres de la CEEAC (Estimations des modèles (4), (5), (7) et (8) avec prise en compte des effets fixes pays)

VARIABLES	CH_FDI		IND_FDI	
C	-57.55917*	-49.55709*	-0.182298	-0.220046
GDPG?	0.747394	0.190951	0.000823	-0.000483
EXCH?	-1698.833	-3168.91	-1.78E-05	-0.622971
PIB_CAP?	0.000187	-2.18E-06	1.836007	-6.21E-06
INFL?	0.143134	0.252997	-0.000236	5.65E-05
BILTRADE?	0.005528***	0.005487***	8.37E-06	-1.56E-06
IDI?	1.09633	1.539329	-0.002605	0.008428
IDH?	91.08294	68.51379	0.418504	0.106547
ISP?	-5.529895	-4.554148	-0.028616	-0.051536
IPC?	0.094054	0.039807	0.012278***	0.009192
NATRESR_GDP?	0.070493		-0.000182	
EXTRACT_X?		0.1053		0.000836
<i>Fixed Effects (Cross)</i>				
_ANG-C	-61.76876	-45.7017	-0.23997	-0.201929
_BUR-C	-4.662915	-4.826188	-0.230308	-0.22546
_CAM-C	-7.032819	-8.441072	-0.236936	-0.202209
_RCA-C	8.394801	7.618103	-0.285654	-0.242398
_CONG-C	14.13097	12.23346	-0.264673	-0.238318
_GAB-C	20.06794	21.10287	-0.255728	-0.214567
_GUI-C	-23.36313	-26.62297	1.361229	1.291073
_RDC-C	-23.78077	-23.5426	0.182342	-0.06469
_RWA-C	10.04832	7.629163	0.206262	0.162023
_STP-C	80.09003	80.36219	-0.218268	-0.192124
_CHAD-C	-12.47323	-12.3556	0.004026	0.076856
<i>R-squared</i>	0.464876	0.460212	0.355498	0.315911
<i>Adjusted R-squared</i>	0.375688	0.374531	0.248081	0.207326
<i>S.E. of regression</i>	65.94303	63.49024	0.687393	0.726639
<i>F-statistic</i>	5.21235	5.371248	3.309511	2.909332
<i>Prob(F-statistic)</i>	0	0	0.000025	0.000154

Source : l'auteur, extrait des résultats des estimations présentés dans les annexes 6.21 à 3.24.

Tableau 3.11d. Déterminants de l'importance relative des flux IDE indiens et chinois dans la CEEAC (Estimations des modèles (4), (5), (7) et (8) avec prise en compte des effets fixes pays)

VARIABLES	CH_IDE		IND_IDE	
C	0.096499	-0.164801	0.000677*	0.000727*
GDPG?	-0.003769	0.005457	-2.12E-06	-1.49E-06
EXCH?	-5.32E-07	-4.18E-06	5.60E-09	-9.02E-09
PIB_CAP?	-2.160379	0.724537	0.009034	0.005039
INFL?	0.000273	0.00015	-1.59E-06	-9.96E-07
BILTRADE?	-5.50E-06	-3.80E-06	-1.61E-09	7.20E-09
IDI?	0.012127	-0.005578	-3.40E-06	-1.64E-06
IDH?	0.388409	1.584823	-0.000281	-0.000269
ISP?	0.002934	-0.031268	-1.44E-05	-8.56E-06
IPC?	0.009097	0.013611*	6.90E-06	4.97E-06
NATRESR_GDP?	0.002061		-1.32E-06	
EXTRACT_X?		-0.003102		2.51E-08
<i>Fixed Effects (Cross)</i>				
_ANG-C	-0.55264	-0.507028	-0.000646	-0.000695
_BUR-C	2.458818	2.460926	-0.000649	-0.000712
_CAM-C	-0.628876	-0.692683	-0.000643	-0.000672
_RCA-C	3.384142	3.313901	-0.000512	-0.000535
_CONG-C	-0.671943	-0.669136	-0.000592	-0.000656
_GAB-C	-0.963945	-0.874337	0.001557	0.001593
_GUI-C	-0.679942	-0.517563	-0.000626	-0.000483
_RDC-C	-0.621373	-0.404998	-0.000637	-0.000278
_RWA-C	-0.446644	-0.400131	0.003691	0.003706
_STP-C	-0.568084	-0.594654	-0.000657	-0.000711
_CHAD-C	-0.239752	-0.423341	-0.000471	-0.000472
<i>R-squared</i>	0.174472	0.197702	0.185883	0.180576
<i>Adjusted R-squared</i>	0.042387	0.075214	0.055624	0.055473
<i>S.E. of regression</i>	2.758647	2.81936	0.001869	0.001868
<i>F-statistic</i>	1.320909	1.61405	1.427027	1.44342
<i>Prob(F-statistic)</i>	0.178004	0.058215	0.12177	0.113527

Source : l'auteur, extrait des résultats des estimations présentés dans les annexes 6.25 à 2.28.

En se focalisant sur les différents types d'industries exploitant les richesses nationales, on constate que seule l'importance de l'activité minière des pays d'accueil a positivement et significativement évolué avec la valeur des flux nets d'IDE chinois. En effet, le tableau n°3.11e montre une influence positive et très significative des relations commerciales, du niveau de développement des infrastructures et de la production minière sur les flux d'IDE chinois en Afrique centrale. Comme précédemment évoqué, ces trois variables demeurent très significatives dans l'explication des flux d'IDE chinois en raison d'important contrats de partenariat signés entre les Etats africains et certaines entreprises chinoises et impliquant la construction ou la réhabilitation des infrastructures de bases en contrepartie de l'exploitation des ressources naturelles (Cf. IDE dans la logique du Package Deal). Pour l'IDE indien dont la majorité des firmes ont investi dans le secteur tertiaire, le tableau 3.10e ne met en évidence aucune relation entre la production industrielle et la valeur des flux annuels des IDE. Toutefois, l'indice de perception de la corruption reste, comme dans les estimations précédentes, un facteur déterminant de l'IDE indien en Afrique centrale.

Lorsqu'on considère la part des IDE indiens et chinois dans l'ensemble des IDE en Afrique centrale, les résultats des estimations montrent également qu'aucune des caractéristiques industrielles spécifiques n'est corrélée à l'évolution relative des flux nets en Afrique centrale (Cf. Tableau 3.11f). Et au regard de la valeur des coefficients de détermination, ainsi que de la significativité globale des ajustements (probabilité de la statistique F), nous pouvons conclure que les facteurs d'attractivité retenus dans nos analyses ne sont pas appropriés pour expliquer l'importance relative de l'IDE indien et chinois dans l'IDE total en Afrique centrale.

Tableau n°3.11e.
Attractivité globale des flux nets IDE indiens et chinois dans les pays membres de la CEEAC
(Estimations des modèles (3) et (6) avec prise en compte des effets fixes pays)

VARIABLES	CH_FDI				IND_FDI			
C	-79.87586	-49.83909+	-59.35364+	-26.367	-0.138805	-0.178735	-0.079326	-0.047096
GDPG?	0.457263	0.649966	0.352412	0.109257	0.001253	0.001114	0.000641	-0.00098
EXCH?	-2731.993	-2519.506	-3034.892	-315.6258	5.121109	2.529439	0.725677	4.482563
PIB_CAP?	-0.00031	0.000361	0.001223	0.000121	-4.02E-05**	-1.75E-05	-3.07E-07	-7.20E-06
INFL?	0.225332	0.19819	0.218116	0.030551	-0.000826	-0.000262	-3.06E-05	-0.000553
BILTRADE?	0.005155**	0.005575***	0.004946***	0.00523***	1.51E-05	8.41E-06	4.82E-07	-3.68E-06
IDI?	1.090148	0.572101	0.576386	1.917295**	-0.001557	-0.003886	-0.00026	0.010134
IDH?	166.8281	107.0245	133.2926	5.703966	0.605331	0.485648	0.337006	-0.168207
ISP?	-5.454364	-4.086698	-4.254253	0.968396	-0.0255	-0.023303	-0.034188	-0.000965
IPC?	-0.109798	0.091508	0.012948	0.061384	0.009157**	0.011829**	0.007032	0.009768
AGRIFORT_GDP?	0.167673				0.000694			
OR_GDP?		-0.184196				-0.00073		
GASNATR_GDP?			-17.0525				-0.259648	
MINR_GDP?				5.712332**				0.01238
<i>Fixed Effects (Cross)</i>								
_ANG--C	-47.24737	-48.57306	-39.83819	-59.18212	-0.312235	-0.237502	-0.248255	-0.188687
_BUR--C	-7.863945	-5.554649	-2.313853	-2.74714	-0.306412	-0.228993	-0.247117	-0.237292
_CAM--C	-14.53766	-10.58739	-10.64604	-5.073526	-0.31619	-0.239928	-0.241768	-0.221771
_RCA--C	4.570806	4.950333	5.947253	10.94604	-0.353557	-0.286752	-0.26887	-0.256246
_CONG--C	8.226827	12.38638	12.88865	18.55846	-0.33491	-0.259138	-0.264075	-0.215909
_GAB--C	27.2365	22.95841	14.97586	35.62908	-0.320221	-0.249272	-0.264515	-0.170786
_GUI--C	-35.82904	-20.72755	-35.52191	-16.83751	1.423864	1.368923	1.302067	1.294955
_RDC--C	-26.80013	-24.67818	-32.20155	-12.19586	0.984706	0.178398	0.113746	-0.029351
_RWA--C	7.948853	6.02819	15.14376	10.82906	0.251804	0.198884	0.263145	0.206985
_STP--C	92.59016	77.16512	80.94932	39.61112	-0.301824	-0.223987	-0.221028	-0.25352
_CHAD--C	-19.42475	-15.55802	-13.71313	-11.87814	-0.067459	-0.001607	0.080443	0.014177
<i>R-squared</i>	0.457383	0.455373	0.451536	0.551347	0.299411	0.341592	0.322183	0.341538
<i>Adjusted R-squared</i>	0.371931	0.365352	0.359356	0.480133	0.189082	0.232764	0.208265	0.23702
<i>S.E. of regression</i>	66.35892	65.38954	64.26846	66.6275	0.739763	0.683847	0.718341	0.693804
<i>F-statistic</i>	5.352542	5.058514	4.898486	7.742041	2.713798	3.13883	2.828186	3.267752
<i>Prob(F-statistic)</i>	0	0	0	0	0.000392	0.000055	0.000252	0.000027

Source : l'auteur, extrait des résultats des estimations présentés dans les annexes 6.29 à 6.36.

Tableau 3.11f. Déterminants de l'importance relative des flux IDE indiens et chinois dans la CEEAC
(Estimations des modèles (3) et (6) avec prise en compte des effets fixes pays)

VARIABLES	CH_IDE				IND_IDE			
C	0.320308	0.120074	0.234211	0.047555	0.000238	0.000672	0.000548 **	0.000688
GDPG?	-0.001231	-0.004213	-0.00172	0.005152	-8.83E-07	-2.09E-06	-6.48E-07	-1.57E-06
EXCH?	-1.02E-06	1.32E-06	-3.20E-06	-5.34E-06	2.61E-06	5.17E-09	4.06E-10	-9.01E-09
PIB_CAP?	-1.075066	-1.250286	-0.072936	0.653988	0.00737	0.008319	0.000715	0.005339
INFL?	0.000107	-4.39E-05	-0.000128	0.00015	-1.12E-06	-1.42E-06	-2.01E-07	-1.03E-06
BILTRADE_CH?	-4.74E-06	-4.24E-06	-2.64E-06	-4.21E-06	-3.52E-06	-2.28E-09	1.04E-08	5.43E-09
IDP?	0.010337	0.008806	0.006888	0.008663	-1.16E-05	-9.81E-07	-2.06E-06	-2.46E-06
IDH?	0.43487	0.23901	0.110086	0.680196	0.000788	-0.000307	-0.000409	-0.000151
ISP?	-0.018925	-0.035752	-0.031335	-0.000624	-1.50E-06	-3.77E-06	-1.76E-05	-5.96E-06
IPC?	0.000882	0.012666 +	0.011984	0.007367	1.71E-06	5.74E-06	2.55E-06	4.84E-06
AGRIFORT_GDP?	-0.002246				8.02E-06			
OR_GDP?		0.001582				-9.73E-07		
GASNATR_GDP?			0.14769				-3.21E-05	
MINR_GDP?				0.001698				-9.50E-07
<i>Fixed Effects (Cross)</i>								
_ANG--C	-0.567674	-0.56386	-0.561888	-0.596419	-0.000615	-0.000637	-0.000414	-0.000693
_BUR--C	2.5054	2.455037	2.431592	2.499014	-0.000694	-0.000662	-0.000448	-0.000696
_CAM--C	-0.63064	-0.62166	-0.626156	-0.654812	-0.000606	-0.000636	-0.00037	-0.000673
_RCA--C	3.120546	3.356766	3.342894	3.383823	-0.000487	-0.000487	-0.000241	-0.000529
_CONG--C	-0.648954	-0.653374	-0.602917	-0.645617	-0.000623	-0.000588	-0.000364	-0.000665
_GAB--C	-0.831711	-0.908365	-0.804471	-0.892517	0.001601	0.001545	0.001889	0.00158
_GUI--C	-0.68154	-0.636854	-0.708026	-0.603479	-0.000597	-0.000631	-0.000288	-0.000494
_RDC--C	-0.587567	-0.580491	-0.583481	-0.448164	-0.000596	-0.000642	-0.000275	-0.000288
_RWA--C	-0.480226	-0.45426	-0.503209	-0.410118	0.003522	0.003695	0.000954	0.00371
_STP--C	-0.574108	-0.593352	-0.633094	-0.60639	-0.000686	-0.000654	-0.000443	-0.000692
_CHAD--C	-0.253529	-0.313302	-0.319097	-0.311112	-0.000494	-0.000444	-0.000137	-0.000468
<i>R-squared</i>	0.099898	0.168771	0.170997	0.168884	0.177665	0.184436	0.286872	0.182641
<i>Adjusted R-squared</i>	-0.038579	0.03683	0.038357	0.041996	0.051152	0.054981	0.172771	0.057853
<i>S.E. of regression</i>	2.551678	2.765021	2.797768	2.758258	0.001916	0.001873	0.000845	0.001859
<i>F-statistic</i>	0.721408	1.279136	1.289177	1.330965	1.40432	1.424711	2.514201	1.463613
<i>Prob(F-statistic)</i>	0.798353	0.205031	0.198397	0.170807	0.13144	0.122629	0.001044	0.105196

Source : l'auteur, extrait des résultats des estimations présentés dans les annexes 6.37. à6.44.

III.3.2.2. Analyse de l'attractivité individuelle des IDE indiens et chinois dans les Etats d'Afrique centrale

Dans la section précédente, les résultats des estimations confirment les facteurs économiques, commerciaux, sociodémographiques, institutionnels et politiques ainsi que les opportunités offertes par l'industrie extractive ont significativement influencé les investissements indiens et chinois en Afrique centrale, en tant qu'ensemble régional. Dans cette section, nous montrerons, à partir des tableaux 3.12 et 3.13, que la sensibilité des flux d'IDE au potentiel attractif peut varier en fonction des caractéristiques individuelles de chaque pays.

En réalisant les estimations des spécifications (9) et (10), les tableaux 3.12 (a et b) montrent d'abord que de tous les facteurs d'attractivité repertoriés, seul le niveau de développement des infrastructures influence positivement et significativement les IDE chinois dans tous les pays d'Afrique centrale. Bien évidemment, l'impact de cette variable est bien plus important en RDC et en Angola, alors qu'il est beaucoup moins prononcé dans les autres pays. La principale explication de ce premier constat est à rechercher dans l'importance des contrats signés entre ces deux pays et la Chine dans le cadre de la réhabilitation des infrastructures. En effet, entre 2000 et 2018, 50% des FMN chinoises en activité en Angola et 46% des FMN chinoises en activité en RDC ont œuvré dans la construction ou la réhabilitation des infrastructures de base (Cf. tableau 2.1.) en échange de l'exploitation des ressources naturelles, conformément aux clauses des *package deal* précédemment mentionnées dans l'introduction et la première partie de cette thèse.

L'analyse des tableaux 3.12 (a et b) montrent ensuite que de tous les déterminants de l'attractivité des IDE en Afrique centrale, les facteurs les moins significatifs dans au moins trois quarts des pays considérés sont l'indice de perception de la corruption (selon l'estimation du modèle 9) et la croissance économique (suivant les résultats présentés dans le tableau 3.12b). En effet, selon la tableau 3.12a, dans huit pays sur onze, l'IPC n'explique pas significativement

l'IDE chinois. Dans les cas où la relation est très significative à 99% (Angola, Guinée Equatoriale et RDC), il se dégage une relation positive entre l'évolution de l'IPC et l'évolution des flux d'IDE chinois. En d'autres termes, on pourrait dire qu'une appréciation du niveau de perception de la corruption (correspondant à un IPC plus élevé) a davantage permis d'attirer les IDE chinois en Angola, en Guinée Equatoriale et en RDC. Par ailleurs, conformément aux prédictions du tableau 3.4, il se dégage du tableau 3.12b, une relation négative et significative entre l'IPC et l'IDE chinois pouvant s'expliquer par le fait que loin d'être un facteur décourageant, la très forte perception de la corruption (correspondant à des IPC faibles) n'a pas empêché les FMN chinoises de réaliser des IDE en Centrafrique, en Guinée Equatoriale et Congo.

Concernant ensuite l'impact des relations commerciales bilatérales entre l'Afrique centrale et la Chine, il se dégage des tableaux 3.12 une corrélation positive et significative dans au moins cinq pays du panel (Angola, Congo, Gabon, Guinée Equatoriale et RDC). Ce qui nous pousse à affirmer que pour ces pays, l'IDE chinois s'est accru avec les relations commerciales et que l'importance du commerce entre la Chine et ces cinq pays reste un facteur déterminant des autres flux économiques, parmi lesquels figurent les IDE. Enfin, si l'on se focalise sur les pays qui ont le plus bénéficié des investissements chinois, à savoir la RDC, l'Angola, le Congo et la Guinée Equatoriale, au moins 70% des facteurs d'attractivité ont significativement impacté le volume des flux d'IDE. De plus, dans la quasi totalité des pays, les IDE chinois ont attiré des IDE par le poids de l'industrie extractive dans l'économie (qu'il soit exprimé en pourcentage des exportations totales ou en termes de valeur ajoutée de l'exploration et l'exploitation des ressources naturelles). Ce qui confirme l'un des principaux mobiles des IDE chinois en Afrique, évoqué dans plusieurs travaux antérieurs, à savoir le rapprochement des sources des matières premières en Afrique.

Tableau 3.12a. Attractivité individuelle des flux nets IDE chinois dans les pays membres de la CEEAC
Résultats des estimations des modèles (9)

	ANG	BUR	CAM	CEAF	CON	GAB	GUI	RDC	RWA	TCHAD	
C	-4076.805 ***	144.3633	-28.21414	-779.7751	-1585.030 ***	211.7713	-11134.81 **	621.8953 *	-149.8514	133.6544	
GDPG	-10.48830 ***	-1.653302	1.282832	0.726749	4.096894 **	-1.966863 ***	3.886730 **	22.55867	-0.726225	-1.516658	
PIB_CAP	-0.649543 ***	-0.411156	0.008878	-1.331320 ***	-0.454072 ***	-0.429489 ***	-0.432034 ***	-2.236021 ***	-0.506767	-0.434690 ***	
EXCH	-54357.42	-36816.85	-386139.3 **	109659.4	51691.39	-59758.60	-247117.0 **	93042.05	-5289.674	-43614.40	
INFL	-0.030084	-2.898256 ***	-7.722098 ***	-2.913334 ***	-8.018024 ***	-3.980127 *	9.217295	-9.912525 ***	-3.084869 **	-2.907341 **	
BILTRADE_CH	0.050884 *	0.047933	-0.045795	0.436440	0.070138 **	0.068221 **	0.083296 ***	0.077460 ***	0.090776	0.061589	
IDI	209.6829 ***	86.83917 ***	86.06824 ***	58.06837 **	34.49384 *	89.05886 ***	144.2926 ***	327.1689 ***	89.50091 ***	86.34939 ***	
IDH	2448.666 **	-936.2330	-77.63204	2218.150	2746.258 ***	-1007.648	15362.94 **	-3813.248 ***	-440.8593	-895.5602	
IPC	62.30619 ***	-4.414403	-5.193042	-1.695253	3.371205	-5.540548	59.55524 ***	42.46472 ***	-4.925734	-4.370135	
ISP	-429.2285 ***	-69.74623 ***	-53.31427	-162.5636 ***	-124.3181 ***	-30.23596	17.70310	542.4474 ***	-79.90303 **	-70.54474	
NATRESR_GDP	16.45259 ***	4.621934 ***	11.35547	2.439335 ***	4.502145 ***	3.900103	2.991384	1.066960	7.707753 ***	4.763142	
R-squared			0.708575	Log likelihood			-9576.646				
Adjusted R-squared			0.688705	F-statistic			35.66068				
S.E. of regression			40.67277	Prob (F-statistic)			0.000000				
Sum squared resid			2911522.								

Source : L'auteur, extrait des résultats des estimations présentés dans l'annexe 6.45

*Tableau 3.12b. Attractivité individuelle des flux nets IDE chinois dans les pays membres de la CEEAC
Résultats des estimations des modèles (10)*

	ANG	BUR	CAM	CEAF	CON	GAB	GUI	RDC	RWA	TCHAD
C	-1505.179 ***	1613.478 **	2289.407 ***	348.7821	-59.92298	1702.194 **	-165.0008	197.7429	1562.222 **	1596.633 **
GDPG	-0.132213	-2.169770	1.089153	1.002725	2.988142 **	-1.571420	1.791900	35.83615 ***	-1.583576	-2.061553
PIB_CAP	0.108844	0.123144	0.815341 ***	-1.147641 ***	0.075625	0.090682	0.085539	-3.526127 ***	0.153762	0.086351
EXCH	-284343.6 ***	-277387.0 ***	-767897.1 ***	-83023.12	-206941.8 **	-302455.5 ***	-426431.1 ***	-122904.2	-275894.8	-281524.0
INFL	-1.715498 **	-3.738209 ***	-6.793730 **	-3.738224 ***	-6.733275 ***	-4.888819 **	3.179084	-11.44689 ***	-3.873574 ***	-3.741190 ***
BILTRADE_CH	0.065210 ***	0.084717	-0.023103	0.526849	0.098957 ***	0.092824 ***	0.100235 ***	0.109305 ***	0.034065	0.069693
IDI	278.4671 ***	128.5157 ***	137.3506 ***	88.15591 ***	69.83026 ***	130.2096 ***	157.3029 ***	319.7291 ***	127.4147 ***	128.2623 ***
IDH	-10328.22 ***	-5284.549 ***	-6456.174 ***	-692.6880	-1277.457	-5280.520 ***	-3816.212 ***	754.2810	-5128.713 ***	-5224.521 ***
IPC	59.69622	-15.11809	-16.10831	-13.32505 *	-7.487214 *	-16.18316	-5.262695 **	58.38960 ***	-15.81410	-15.09043
ISP	-21.03902	10.52004	42.28876	-74.91871 ***	-68.78199 **	2.659009	68.56232 **	1056.164 ***	3.603866	9.743262
EXTRACT_X	30.82651 ***	4.254722 **	4.576928 ***	4.683970 ***	2.307076 **	3.695888 ***	10.02844 ***	-3.250062 ***	4.372669 ***	4.233386
R-squared	0.694698				Log likelihood		-9927.471			
Adjusted R-squared	0.674634				F-statistic		34.62467			
S.E. of regression	40.93550				Prob (F-statistic)		0.000000			
Sum squared resid	3059855.									

Source : L'auteur, extrait des résultats des estimations présentés dans l'annexe 6.46.

Contrairement aux IDE chinois qui ont significativement été attirés dans dix des onze pays de la CEEAC par une combinaison des facteurs socioéconomiques, commerciaux, industriels, politiques et institutionnels, dans les tableaux 3.13, les facteurs d'attractivité n'ont significativement expliqué la valeur des flux d'IDE indiens qu'au Gabon, en RDC et, dans une moindre mesure, au Rwanda. En effet, pour ces trois économies, l'IDE indien augmente significativement avec les relations commerciales bilatérales entre l'Inde et les pays d'accueil africains. Par contre, il diminue significativement lorsque l'indice de développement des infrastructures est faible (c'est-à-dire si l'IDI est inférieur à 30 sur une échelle de 0 à 100).

Au Gabon, par exemple, hormis le niveau du revenu par habitant, tous les autres facteurs d'attractivité influencent très significativement les flux d'IDE indiens. Toutefois, les signes des paramètres estimés β_2 et β_6 sont contraires aux signes attendus. Ce dernier résultat reste conforme aux données présentées dans le tableau 2.1 selon lesquelles le mobile de l'IDE indiens au Gabon serait davantage orienté vers la recherche des débouchés et moins vers l'approvisionnement en matières premières (au regard de l'orientation sectorielle des projets d'investissement répertoriés au Gabon entre 2000 et 2018). Par ailleurs, le potentiel de croissance économique, la stabilité des prix, la croissance des relations commerciales bilatérales, un niveau relativement élevé des indicateurs de développement, le degré relativement acceptable des indicateurs de crédibilité des institutions ainsi que l'importance du potentiel des ressources naturelles exploitables et exportables ont favorisé l'afflux des investisseurs indiens, au point de devenir la première destination des IDE indiens en Afrique centrale.

La RDC se place en deuxième position dans les IDE indiens du fait de son potentiel de croissance et de marché, de la maîtrise de l'inflation durant la période sous analyse, de la croissance des relations commerciales bilatérales ainsi que de son potentiel en ressource naturelles exploitables, et cela, en dépit de la faiblesse des indicateurs de crédibilité et de stabilité politique et institutionnelle. Ainsi, les tableaux 3.13a et 3.13b montrent que l'ensemble des facteurs macroéconomiques, politiques,

institutionnels et de développement présentent des coefficients d'ajustement très significatifs et conformes aux signes attendus tels que suggérés dans le tableau 3.4.

Pour le Rwanda, en dépit du fait que les signes des coefficients d'ajustement soient tous conformes aux prédictions du tableau 3.4, seuls les échanges bilatéraux entre l'Inde et le Rwanda, le niveau de développement des infrastructures ainsi que les efforts de stabilité politique expliquent significativement le volume des flux d'IDE indiens dans le pays. En effet, comme l'indiquent les tableaux 3.13a et 3.13b, le signe positif du coefficient associé à la variable commerciale du modèle indique que l'IDE indien au Rwanda a augmenté avec l'importance des relations commerciales bilatérales que le pays a avec l'Inde. Par ailleurs, le signe négatif du coefficient associé à l'IDI renseigne sur le fait que l'IDE devrait répondre à un besoin de modernisation des infrastructures sociales, routières et de télécommunication du Rwanda³⁷, surtout que sur la période sous analyse, le pays a pu maintenir une certaine stabilité politique après la grande déstabilisation à la suite du génocide de 1994.

³⁷ En effet, depuis 2008, les différents plans quinquennaux de développement visent à hisser le Rwanda au rang de pays à revenus intermédiaires de tranche supérieur à l'horizon 2035 et celui de pays à revenus élevés à l'horizon 2050. Pour cela, le développement des infrastructures est le quatrième pilier de la politique de développement du Rwanda qui comprend entre autres piliers : la bonne gouvernance et Etat compétent (pilier I), le développement des ressources humaines et l'économie fondées sur les connaissances (pilier II), l'économie tirée par le secteur privé (pilier III), une agriculture productive et tournée vers le marché (pilier IV) et l'intégration régionale et internationale (pilier VI).

Tableau 3.13a. Attractivité individuelle des flux nets IDE indiens dans chaque pays membres de la CEEAC
Résultats des estimations des modèles (11)

	ANG	BUR	CAM	CEAF	CON	GAB	GUI	RDC	RWA	TCHAD	
C	-0.430057	-0.430057	-0.266021	-0.602756	-0.430057	-148.0932 ***	-0.430057	6.057259	2.667871	-0.430057	
GDPG	0.001201	0.001201	0.000911	0.001454	0.001201	-0.422405 ***	0.001201	0.233458 ***	-0.018465	0.001201	
PIB_CAP	-7.57E-05	-7.57E-05	-3.87E-05	-0.000150	-7.57E-05	0.000397	-7.57E-05	0.000145	0.002914	-7.57E-05	
EXCH	27.30907	27.30907	20.94774	36.28323	27.30907	8567.085 ***	27.30907	-1000.338	-443.5227	27.30907	
INFL	0.002772	0.002772	0.002564	0.002152	0.002772	0.134077 ***	0.002772	0.080464 ***	0.012469	0.002772	
BILTRADE_IND	7.43E-05	7.43E-05	8.42E-05	-0.001346	7.43E-05	0.004206 ***	7.43E-05	0.006045 ***	0.012637 ***	7.43E-05	
IDI	-0.035093	-0.035093	-0.033043	-0.032408	-0.035093	-1.597504 ***	-0.035093	-0.944609 ***	-0.371164 **	-0.035093	
IDH	1.405197	1.405197	0.921633	1.880262	1.405197	267.4178 ***	1.405197	30.80116 **	6.201847	1.405197	
IPC	0.000972	0.000972	0.001690	0.000966	0.000972	-0.234798 ***	0.000972	-1.051162 ***	-0.006892	0.000972	
ISP	-0.044701	-0.044701	-0.047101	-0.038350	-0.044701	9.017447 ***	-0.044701	-3.088970 ***	-0.474467	-0.044701	
NATRESR_GDP	-0.000512	-0.000512	-0.001244	0.001555	-0.000512	-0.130060 ***	-0.000512	0.038962 *	-0.031785	-0.000512	
R-squared			0.893964	Log likelihood			-696.6317				
Adjusted R-squared			0.886734	F-statistic			123.6512				
S.E. of regression			0.362279	Prob (F-statistic)			0.000000				
Sum squared resid			230.9925								

Source : L'auteur, extrait des résultats des estimations présentées en annexe 6.47.

Tableau 3.13b. Attractivité individuelle des flux nets IDE indiens dans chaque pays membres de la CEEAC
Résultats des estimations des modèles (12)

	ANG	BUR	CAM	CEAF	CON	GAB	GUI	RDC	RWA	TCHAD	
C	-0.593089	-0.593089	-0.801540	-0.601204	-0.593089	-137.0153 ***	-0.593089	44.21647 ***	-1.231323	-0.593089	
GDPG	0.001259	0.001259	0.000654	0.001096	0.001259	-0.215758 ***	0.001259	-0.057374 **	-0.019444	0.001259	
PIB_CAP	-0.000137	-0.000137	-0.000233	-8.77E-05	-0.000137	-0.000215	-0.000137	0.036884 ***	0.000950	-0.000137	
EXCH	57.83103	57.83103	125.1730	44.31114	57.83103	9466.829 ***	57.83103	-1063.148	155.9421	57.83103	
INFL	0.002889	0.002889	0.002152	0.002447	0.002889	0.094528 ***	0.002889	0.064589 ***	0.016490	0.002889	
BILTRADE_IND	8.29E-05	8.29E-05	0.000112	-0.000922	8.29E-05	0.004346 ***	8.29E-05	0.003263 ***	0.014394 ***	8.29E-05	
IDI	-0.039640	-0.039640	-0.045775	-0.033390	-0.039640	-1.585132 ***	-0.039640	0.101626	-0.328865 *	-0.039640	
IDH	1.873934	1.873934	2.378758	1.816418	1.873934	268.5509 ***	1.873934	-141.4199		1.873934	
IPC	0.002170	0.002170	0.004185	0.002005	0.002170	-0.309365 ***	0.002170	-1.403855 ***	-0.001255 *	0.002170	
ISP	-0.054773	-0.054773	-0.061608	-0.050816	-0.054773	3.085558 ***	-0.054773	-9.234947 ***	-0.514831	-0.054773	
EXTRACT_X	-0.000507	-0.000507	-0.000818	-0.000659	-0.000507	-0.121641 ***	-0.000507	0.118043 ***	-0.000132	-0.000507	
R-squared			0.907869	Log likelihood			-551.8489				
Adjusted R-squared			0.901814	F-statistic			149.9460				
S.E. of regression			0.331734	Prob (F-statistic)			0.000000				
Sum squared resid			200.9465								

Source : L'auteur, extrait des résultats des estimations présentées en annexe 6.48.

En guise de conclusion provisoire, il convient de noter qu'au terme de l'analyse et de l'interprétation des résultats des estimations des différentes spécifications du modèle d'attractivité des IDE indiens et chinois en Afrique centrale, quelques-unes de nos hypothèses de recherche ont été confirmées alors que d'autres ne l'ont pas été.

En effet, le but de cette analyse a été de montrer que l'Afrique centrale était une région fortement attractive pour les IDE en raison de ses importantes dotations en matières premières (minerais, pétrole, gaz naturel, bois, etc.) mais qu'elle serait, en même temps, une région peu attractive à cause de l'instabilité économique, institutionnelle et politique ainsi que du faible niveau de développement humain et des infrastructures qui caractérisent ses Etats membres. Les conclusions des analyses de l'attractivité globale des flux d'IDE dans la CEEAC, sans prise en compte des effets fixes pays (tableaux 3.9 a, b et c), confirment que :

- L'afflux des IDE indiens et chinois en Afrique centrale entre 2000 et 2018 a été motivé par le souci d'approvisionnement en matières premières. Cette attractivité globale par les ressources naturelles est confirmée par le signe positif des coefficients associés aux variables industrielles soutenant l'hypothèse d'un investissement en vue d'un rapprochement des firmes de leur marché des inputs (essentiellement composés des produits miniers, du pétrole, des produits issus de l'agroforesterie).
- Le faible niveau du développement des infrastructures a découragé les IDE indiens. Par contre, ce faible niveau a été un facteur déterminant de l'accroissement des IDE chinois en Afrique centrale entre 2000 et 2017. Cela s'explique par le fait que la Chine s'engage fréquemment en Afrique dans une logique d'échange de ressources naturelles contre la construction et la réhabilitation d'infrastructures de base.
- L'accroissement des flux d'IDE indiens et chinois en Afrique centrale s'articule autour de relations commerciales bilatérales préexistantes. La préexistence de ce type de relations représente un atout majeur dans la négociation de contrats d'investissements entre les FMN indiennes et chinoises, d'une part et d'autre part, les gouvernements des pays d'Afrique centrale.

- L'instabilité des prix (hausse du niveau général des prix de l'ordre de 5 à 10% l'an voire plus de 20% l'an dans les pays subissant des phases d'hyperinflation), le faible niveau du développement humain ainsi que l'instabilité politique qui détériorent la réputation des pays membres de la CEEAC ont constitué des freins aussi bien aux IDE chinois qu'indiens en Afrique centrale entre 2000 et 2017. Les investisseurs indiens ont notamment manifesté une forte aversion aux risques politiques et institutionnels.

En ce qui concerne les résultats qui n'ont pas confirmé nos hypothèses de recherche, on peut notamment relever (tableaux 3.9 a, b et c, sans prise en compte des effets fixes pays) :

- Une corrélation positive mais non significative (à 95% de confiance) entre le niveau de perception de la corruption en Afrique centrale et l'évolution des flux d'IDE chinois en Afrique centrale alors que nos hypothèses prédisaient une relation inverse traduisant la préférence des firmes chinoises pour les destinations présentant d'importantes faiblesses institutionnelles. Contrairement aux signes attendus, les résultats obtenus indiquent qu'en réalité les firmes chinoises restent généralement méfiantes lorsque l'environnement des affaires émet des signaux inquiétants en matière de perception de la corruption. Cependant, dans le cas des IDE chinois en Afrique centrale, l'indice de perception de la corruption n'en est pas un déterminant significatif.
- Une corrélation positive et très significative entre l'évolution du niveau général des prix (taux d'inflation annuel moyen), l'indice de stabilité politique et l'évolution des flux d'IDE chinois en Afrique centrale, alors que nos hypothèses prédisaient une relation inverse (l'inflation et l'instabilité politique étant considérées comme des facteurs qui découragent les investissements). A travers ces résultats, on constate donc que malgré une tendance générale des prix à la hausse et la présence des conflits armés ou d'autres troubles politiques (notamment ceux liés aux cycles électoraux), les firmes chinoises n'ont pas ralenti leurs investissements en Afrique centrale entre 2000 et 2017.

- Une absence de corrélation significative entre certaines variables socioéconomiques (telles que la croissance économique et le niveau de développement humain) et l'évolution des flux d'IDE indiens, d'une part, et d'autre part, entre ces derniers et le volume des relations commerciales bilatérales entre l'Inde et l'Afrique centrale. Ce constat ne corrobore pas une de nos hypothèses formulée sur le principal mobile de l'internationalisation des firmes indiennes, à savoir la recherche des débouchés pour leurs produits finis.

En considérant les effets fixes pays dans les estimations de l'attractivité globale des IDE indiens et chinois en Afrique centrale, les résultats obtenus et présentés dans les tableaux 3.10c à 3.10f, montrent que de tous les facteurs d'attractivité retenus :

- L'importance des relations commerciales bilatérales préexistantes, le faible niveau de développement des infrastructures de base, la forte dotation des pays en ressources naturelles minières ont constitué des éléments essentiels à la négociation des contrats d'investissements entre les FMN chinoises et les gouvernements des pays d'Afrique centrale, donc à l'accroissement des flux d'IDE chinois en Afrique centrale entre 2000 et 2017.
- Seul le niveau de perception de la corruption et le niveau du revenu par habitant ont significativement impacté la valeur des flux d'IDE indiens en Afrique centrale entre 2000 et 2017.
- Aucun des facteurs retenus n'a permis d'expliquer de manière significative la part des IDE chinois rapportée à l'ensemble des IDE entrants en Afrique centrale entre 2000 et 2017.

Des estimations de l'attractivité individuelle des pays membres de la CEEAC, il ressort des tableaux 3.11 et 3.12 une forte sensibilité des flux d'IDE à l'évolution des indicateurs de stabilité politique et macroéconomique, à l'importance de l'industrie extractive au niveau de développement des infrastructures dans les pays membres de la CEEAC. Toutefois, comme prédit dans nos hypothèses de recherche, chaque pays a attiré les investisseurs indiens et chinois en fonction du facteur d'attractivité le plus important qui caractérise au mieux son profil économique, commercial, industriel et institutionnel.

Ainsi, si toutes les catégories de facteurs d'attractivité sont significativement corrélées aux IDE indiens au Gabon et en RDC, seuls les relations commerciales bilatérales et le niveau de développement des infrastructures explique les IDE indiens au Rwanda. Il en est de même pour les IDE chinois qui sont corrélés à toutes les catégories de facteurs d'attractivité dans tous les pays, sauf au Cameroun, au Gabon, au Rwanda et au Tchad où l'indice de perception de la corruption n'en est pas un déterminant.

Ce chapitre a permis de mieux comprendre le comportement des firmes (déterminants) ainsi que les conséquences de leurs décisions d'investissement (répartition géographique et sectorielle). Les études macroéconomiques basées sur le modèle d'attractivité ont permis d'identifier les principaux facteurs économiques, institutionnels, politiques et structurels expliquant les IDE indiens et chinois dans l'ensemble et dans chacun des pays de la CEEAC. Par ailleurs, l'analyse des facteurs incitatifs ont mis en évidence le rôle des politiques d'investissement des Etats dans les orientations stratégiques des investissements réalisés à l'étranger. Quant aux études sectorielles, elles ont fourni une cartographie des IDE indiens et chinois à travers le monde et en Afrique centrale.

Ainsi, si nos analyses ont permis de répondre à la question du pourquoi et de la localisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale, elles n'expliquent pas les mécanismes agissant sur l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en direction des pays de la CEEAC. L'étude que nous proposons de mener dans le chapitre suivant aura pour but de comparer le comportement des firmes indiennes et chinoises dans le processus d'expansion de leurs activités en Afrique Centrale. Elle sera principalement orientée vers le rôle des firmes et de leurs partenaires dans le succès et l'accélération du processus d'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique.

Chapitre IV. : Rôle des mécanismes relationnels dans l'expansion des entreprises indiennes et chinoises en Afrique centrale

Ce chapitre a pour objectif d'étudier la présence et la croissance des IDE indiens et chinois, non plus par les caractéristiques des pays (d'origine et d'accueil) ou par les mobiles des firmes, mais plutôt par l'ensemble des mécanismes sectoriels, en l'occurrence le phénomène de réseautage, qui facilitent leur expansion en Afrique centrale. En effet, sous l'angle économique, l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale a été analysé en tant qu'activité d'allocation des ressources, soumises à un certain nombre de contraintes (économiques, institutionnelles, politiques et environnementales) en vue de satisfaire des besoins des consommateurs et d'atteindre leurs objectifs de maximisation des profits. En se déplaçant du champ d'analyse économique vers celui de la gestion, l'étude de l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises va consister en l'analyse des moyens et méthodes utilisés par les firmes afin de réussir leur intégration dans les marchés d'Afrique centrale à travers les IDE.

Sachant qu'a priori, l'IDE, comme tout autre investissement, est une décision qui nécessite une meilleure connaissance de l'environnement des affaires à intégrer, l'expérience internationale des firmes ou des managers d'entreprises ainsi que le recours à des réseaux d'affaires sont des moyens susceptibles de faciliter et de garantir le succès du processus d'internationalisation des firmes.

Dans ce chapitre, une application de la théorie des réseaux au modèle d'internationalisation sera de ce fait nécessaire pour déterminer l'importance des relations personnelles et professionnelles des dirigeants d'entreprises dans le processus d'expansion internationale de leurs firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale. Il comprendra, dans une première section, une brève revue de la littérature présentant le cadre théorique des différentes contributions de la théorie des réseaux à l'internationalisation des firmes et un modèle économétrique permettant d'analyser l'impact des réseaux et autres mécanismes relationnels sur l'intégration des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale. Dans sa deuxième section, essentiellement

consacrée au cadre d'étude empirique, nous présenterons l'échantillon d'entreprises ou d'implantations sous analyse, les méthode et techniques de collecte des données ainsi que les premières statistiques descriptives des variables sous analyse. La troisième et dernière section sera consacrée à la présentation, à l'analyse et à la discussion des résultats des estimations du modèle de probabilité conditionnelle de réalisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale.

IV.1. Cadre théorique d'analyse du comportement d'internationalisation des firmes

IV.1.1. Théorie des réseaux et internationalisation des firmes

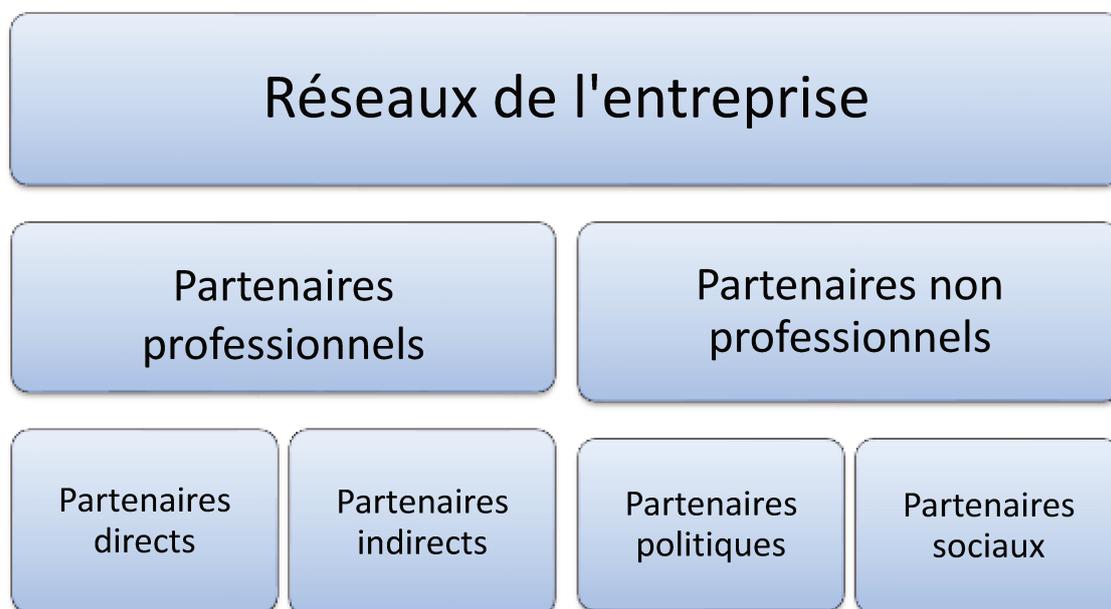
Figurant parmi les trois contributions historiques au modèle d'Uppsala, l'intégration de l'approche par les réseaux à l'internationalisation des firmes met en évidence l'importance des réseaux dans le processus de pénétration et d'intégration des marchés étrangers (Johanson et Vahlne, 1990). En d'autres termes, hormis l'apprentissage institutionnel des marchés d'accueil (perception des risques) et l'accumulation des connaissances et expériences tant génériques que spécifiques, la décision ainsi que le succès de l'internationalisation des firmes seront plus particulièrement influencés par l'importance et l'efficacité du capital relationnel des firmes engagées dans ce processus (Cheriet, 2010). Pour ce faire, chaque étape du processus d'internationalisation requiert la mobilisation de plusieurs types d'informations. D'une part, les entreprises s'informent par les voies officielles sur les conditions et les contraintes auxquelles serait soumise leur expansion internationale. D'autre part, le succès de tout processus d'internationalisation dépend largement de la capacité de l'entreprise à mobiliser une masse importante d'informations sur les opportunités d'affaires non encore ou très faiblement exploitées et sur les contraintes et difficultés que représentent les localisations étrangères ciblées.

Si la première catégorie d'informations reste facile à mobiliser, la seconde catégorie, en revanche, présente d'énormes difficultés de mobilisation. Ces difficultés s'accroissent lorsque la firme souffre du handicap d'être un étranger du fait de la faible

transparence des marchés qui caractérise généralement l'environnement international des affaires (Johanson et Vahlne, 1977, 1990 et 2009). Il en résulte la nécessité de s'appuyer sur les partenaires d'affaires pour espérer recevoir, à moindres coûts, les informations utiles au succès du processus d'expansion internationale des firmes.

Ce faisant, comme le révèle le schéma 4.1, le réseau des partenaires des entreprises se compose généralement de trois catégories d'acteurs, à savoir : les partenaires d'affaires directs, les partenaires d'affaires indirects et les partenaires non professionnels.

Schéma 4.1 : Les acteurs dans le processus d'internationalisation des firmes



Source : l'auteur d'après les conclusions des travaux de Sharma et Blomsterno (2003), Crirk et Spence (2005), Chandra et al. (2009), Johanson et Vahlne (2009).

Les partenaires d'affaires directs forment l'ensemble d'acteurs en lien direct avec la principale activité internationale de la firme. Il s'agit principalement des clients et des fournisseurs dont la nature des commandes et des offres produit un ensemble d'informations sur les opportunités d'affaires effectives et potentielles. Les partenaires d'affaires indirects sont des acteurs qui n'interviennent pas directement dans l'activité internationale des firmes, mais qui évoluent dans des secteurs complémentaires ou très proches du secteur d'activité de l'entreprise. Dans cette catégorie, on pourrait citer, à

titre illustratif, les partenaires financiers et les entreprises offrant des services connexes (tels que la sécurité, l'assainissement, maintenance, etc.).

A côté des partenaires directement associés à l'activité professionnelle de la firme, on compte dans les réseaux d'entreprises une autre catégorie de partenaires non professionnels composée des membres de familles, des amis et connaissances et formant le réseau social des entrepreneurs, dirigeants et cadres d'entreprises. A ce réseau social, s'ajoute les gestionnaires et entrepreneurs qui entretiennent des relations avec les acteurs politiques et autres membres de la société civile dans le cadre des réseaux que l'on qualifierait de réseau politique de l'entreprise.

Si l'amplitude du réseau de l'entreprise se détermine grâce à l'identification de ses différents partenaires, il devient indispensable de qualifier la nature des relations qui existeraient entre l'entreprise et les partenaires faisant partie de son réseau informationnel. En combinant la durée de transmission des informations et le niveau de confiance entre partenaires, on classerait dès lors les relations en fonction de leur degré d'intensité comme le présente le tableau ci-après.

Tableau 4.1: Degré d'intensité des relations entre l'entreprise et ses partenaires

		Niveau de confiance entre partenaires		
		Faible	Moyen	Elevé
Durée de transmission de l'information	Courte	Faible intensité	Intensité modérée	Très forte intensité
	Moyenne	Faible intensité	Intensité modérée	Forte Intensité
	Longue	Très faible intensité	Intensité modérée	Forte Intensité

Source : compilation de l'auteur sur base de la littérature produite par Crirk et Spence (2005), Chandra et al. (2009).

Du point de vue empirique, la vérification des prédictions théoriques du modèle d'Uppsala révèle aussi bien des similitudes que des différences selon que le modèle

s'applique à une PME ou à une grande firme multinationale. Ainsi, dans les deux cas, l'apprentissage institutionnel sera moins coûteux lorsque l'entreprise bénéficie d'une expérience internationale antérieure qui réduit de manière significative la distance psychique. Cependant, si pour les PME, les relations d'affaires ne constituent qu'un appui des entreprises exprimé en termes de partage d'expérience en vue de faciliter l'accès aux marchés étrangers, pour les grandes firmes, en revanche, les relations établies aussi bien avec les entreprises qu'avec des leaders politiques nationaux, se présentent comme des ressources à mobiliser et à contrôler dans le but d'accéder et de consolider sa position sur les marchés étrangers.

En conclusion, il convient de relever qu'en tant que vecteur d'informations sur les opportunités internationales d'affaires, de nombreux travaux à la suite de Johanson et Vahlne (1977, 1990) et Coviello et Munro (1997), soulignent l'importance des réseaux d'affaires, des réseaux politiques et des relations sociales dans le processus d'internationalisation des firmes. Dans cette perspective, les réseaux se présentent comme des plates-formes de promotion des échanges internationaux : ils offrent aux entreprises des moyens de circulation rapide des informations relatives aux opportunités d'affaires à l'étranger (Sharma et Blomsterno, (2003), Crirk et Spence (2005), Chandra et al. (2009), Johanson et Vahlne (2009)).

Il en découle la formulation des propositions de recherche suivantes pour les firmes indiennes et chinoises implantées en Afrique centrale.

1° Le recours aux réseaux comme cadre d'internationalisation des firmes facilite l'identification des opportunités internationales d'affaires et accélère, de ce fait, leur intégration dans les marchés étrangers (Johanson et Vahlne (2009) ; Chandra, Styles et Wilkinson (2009), Ellis (2011) ; Mainela et al. (2013) ; Peng, Lee et Hong (2014) ; Fan et al. (2014) ; Muzychenko et Liesch (2015)). En d'autres termes, la facilité et la rapidité de perception des opportunités internationales d'affaires sont positivement corrélées au nombre de partenaires extérieurs des firmes. La première proposition de recherche de notre analyse consiste donc à supposer que *les firmes indiennes et chinoises qui*

s'implantent en Afrique centrale disposent d'un réseau relativement dense et diversifié de partenaires installés dans cette région ou en étroite relation avec elle, de telle sorte qu'elles peuvent y percevoir les opportunités d'affaires.

2° Le recours aux réseaux de partenaires comme base de l'internationalisation des firmes réduit la distance psychique qui sépare la firme du marché étranger. Ainsi, plus une firme est en relation avec des partenaires proches du milieu d'affaire à intégrer, plus la distance psychique se réduit, et moins l'entreprise paie pour l'acquisition des informations relatives aux opportunités d'affaires sur les marchés (Johanson et Vahlne, 2006 et 2009). Il résulte de cette deuxième proposition que *dans leur processus d'intégration des marchés africains, les firmes indiennes et chinoises bénéficieraient de l'expérience de leurs partenaires précédemment établis en Afrique centrale et seraient, de ce fait, mieux préparées à y réaliser des IDE.*

3° En tant que voies par lesquelles les opportunités d'IDE sont identifiées, les réseaux deviennent des facteurs de croissance des transactions internationales, en l'occurrence pour des firmes qui comptent plusieurs années d'expérience internationale (Musteen et al. (2010) ; Hsu, Chen et Cheng (2013)). En d'autres termes, plus le manager d'une firme a de l'expérience internationale, plus il aura des contacts avec des partenaires étrangers et plus il aura la facilité à dénicher de nouvelles opportunités d'affaires et donc la capacité de diversifier ses activités, tant sur le plan sectoriel (diversification des branches d'activités) que sur le plan spatial (diversification des localisations). La troisième proposition dans cette analyse du lien réseaux-internationalisation suggère donc que *les managers des firmes indiennes et chinoises implantées en Afrique centrale auraient préalablement une expérience internationale dans les pays présentant des caractéristiques très proches de celles des pays d'Afrique centrale ou qui seraient simplement en relation économique étroite avec ces derniers.*

4° Considérant enfin l'impact de l'innovation sur le processus d'internationalisation des firmes (Oviatt et McDougal, 1994), les réseaux d'entreprises peuvent servir de cadre d'acquisition, d'exploitation ou de perfectionnement des

connaissances et des compétences en vue d'une meilleure exploitation des opportunités d'affaires à l'étranger (Lee, Chen, Liu et Peng, 2014). Notre quatrième proposition de recherche peut ainsi se résumer en ces termes : « *les firmes indiennes et chinoises implantées en Afrique centrale seraient en relation avec des partenaires d'affaires indirects, en l'occurrence des entreprises innovantes de sous-traitance, qui agiraient au nom des multinationales dans les domaines d'activités relevant de leurs propres spécialités.* »

IV.1.2. Modèle d'analyse du comportement d'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale

Dans les propositions précédentes qui suggèrent un lien entre l'activité en réseau et le processus d'internationalisation, nous retenons que l'expansion internationale des firmes débute par l'identification des opportunités d'affaires à l'étranger. La perception de ces opportunités internationales d'affaires dépendrait, entre autres, des facteurs relationnels (les réseaux de partenaires) des entreprises ainsi que de l'expérience internationale des managers des firmes multinationales.

Ainsi, contrairement à bon nombre d'études antérieures qui ont analysé le phénomène d'internationalisation à travers les stocks ou les flux d'IDE enregistrés dans un espace donné, la présente recherche se propose de s'intéresser à la capacité des firmes indiennes et chinoises à saisir et à exploiter les opportunités d'affaires en Afrique centrale en tirant profit de leur capital relationnel. La variable d'intérêt dans cette étude est représentée par deux réalités parfaitement opposées : l'existence ou l'inexistence des IDE indiens et/ou chinois dans un espace considéré et sur une période donnée. On la relierait la capacité à saisir et à exploiter les opportunités d'affaires à l'existence ou non d'un réseau de partenaires et/ou d'un ensemble d'activités connexes ou complémentaires aux principales activités des firmes ciblées en Afrique centrale. Du point de vue analytique, la formalisation de cette relation nous renvoie à deux approches de spécifications : l'une, descriptive et, l'autre, explicative (Afsar, 2016).

En optant pour une approche explicative, on chercherait à savoir si les réseaux professionnels et non professionnels des firmes ainsi que l'expérience internationale de leurs managers sont susceptibles d'expliquer les choix d'investissement des firmes, et ce, dans quelle mesure. Le but de cette approche est donc d'établir un lien de cause à effet entre la variable d'intérêt et les principales variables explicatives retenues dans un modèle de type :

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_k X_{ki} + \mu_i$$

Le recours à cette spécification fait courir plusieurs risques à l'analyste, notamment celui d'utiliser une régression linéaire sur une variable latente (Y inobservé), de surcroît binaire. Par ailleurs, si la fiabilité d'une telle régression impose le respect des hypothèses d'indépendance du terme μ et des variables X_k , étant donné le caractère additif de leurs effets, la nature des variables explicatives retenues dans notre cas ne garantit en aucun cas l'absence de multi-colinéarité ni celle d'autocorrélation des erreurs. Dans ces conditions, il devient difficile d'estimer correctement le lien causal entre X_k et Y. Nous allons dans ce cas opter pour l'approche descriptive qui se consacrera à décrire un phénomène sous analyse en mettant en exergue, non pas le lien de cause à effet entre facteurs et phénomène, mais plutôt le rôle que ces facteurs sont susceptibles de jouer dans l'apparition du phénomène sous analyse.

Suivant l'approche descriptive, l'objectif de notre étude est d'évaluer le rôle des facteurs relationnels ainsi que celui des activités connexes et complémentaires dans la perception et l'exploitation des opportunités d'affaires dans un espace donné. A cet effet, on part du principe selon lequel une firme peut choisir d'investir ou de ne pas le faire en fonction des signaux reçus de son capital relationnel ou de son expérience. Pour chaque localisation retenue, les firmes sous analyse peuvent donc se regrouper en deux catégories : celles qui exploitent les opportunités d'affaires (formant l'ensemble 'A') et celles qui ne le font pas (regroupées dans l'ensemble ' \bar{A} '). Le choix des firmes en matière d'IDE se présente alors comme une variable binaire prenant la valeur 1

lorsqu'elles exploitent les opportunités d'affaires et une valeur nulle dans le cas contraire.

$$\text{Et on notera : } \begin{cases} IDE = 1 \text{ si la firme } i \text{ appartient à } A \\ IDE = 0 \text{ si la firme } i \text{ appartient à } \bar{A} \end{cases}$$

La variable binaire IDE ainsi définie doit être expliquée par une combinaison linéaire des caractéristiques $(X_{ki}\beta_k)$ propres à chacune des firmes et qui jouent sur les décisions de chacune d'elles. Dans ce contexte, la question principale qui se pose est celle de déterminer la probabilité qu'une firme indienne ou chinoise investisse dans un pays donné de l'Afrique centrale en s'appuyant simultanément sur ses partenaires et sur l'expérience internationale de son manager. Ceci qui nous amène à opter, à l'instar des travaux de Zhang et al. (2016) ainsi que ceux de Chandra et Wilkinson (2017), pour un modèle de probabilité conditionnelle de réalisation des IDE : le choix des firmes d'investir ou non étant préalablement déterminé par les facilités d'accès aux informations sur les opportunités internationale d'affaires via le capital relationnel et l'expérience internationale des firmes.

Du point de vue formel, on considère que cette probabilité conditionnelle dépend de la combinaison linéaire des caractéristiques affectant la décision des firmes. Dans ces conditions, tel que présenté dans Bourbonnais (2011), le modèle de probabilité conditionnelle peut donc s'écrire :

$$P(i \in A/X_i) = f(X_{ki}\beta_k) \quad (1)$$

$$\text{avec } f(X_{ki}\beta_k) = f(\beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_k X_{ki}) \quad (2)$$

Où

$$\left\{ \begin{array}{l} i \text{ est l'indice de la firme considérée;} \\ k \text{ est le nombre de facteurs explicatifs du choix de la firme } i; \\ A \text{ représente l'ensemble des firmes qui choisissent d'investir dans un espace donné;} \\ X_i \text{ est l'ensemble des contraintes dont dépend le choix d'investissement de la firme } i; \\ X_{ki} \text{ est le vecteur des } k \text{ variables explicatives du choix d'investissement de la firme } i; \\ \beta_k: \text{ le vecteur des coefficients des combinaisons linéaires des } k \text{ variables explicatives du choix de la firme } i; \\ P(i \in A/X_i) \text{ représente la probabilité que la firme } i \text{ décide d'investir dans un espace donné et;} \\ f(X_{ki}\beta_k) \text{ est la combinaison linéaire des } k \text{ variables explicatives du choix de la firme } i. \end{array} \right.$$

Une fois la problématique de l'approche descriptive posée, il est indispensable de spécifier la forme que prendrait la fonction f de telle sorte que :

$$P(i \in A/X_i) \text{ soit positif} \\ \text{et que } P(i \in A/X_i) + P(i \in \bar{A}/X_i) = 1; \quad (3)$$

\bar{A} étant le complémentaire de A dans l'ensemble des choix d'investissement des firmes .

La relation qui lie le choix des firmes aux caractéristiques n'étant pas linéaire et pour respecter les conditions décrites dans les expressions (3), il conviendrait de considérer f comme une fonction exponentielle de telle sorte que :

$$\text{Si } f(X_{ki}\beta_k) = \frac{e^{(X_{ki}\beta_k^j)}}{1 + e^{(X_{ki}\beta_k^j)}}, \quad \text{avec } \begin{cases} j = 1 \text{ si } i \in A \\ j = 0 \text{ si } i \in \bar{A} \end{cases} \quad (4)$$

On puisse avoir :

$$P(i \in \bar{A}/X_i) = P(IDE = 0/X_i) = \frac{e^{(X_{ki}\beta_k^0)}}{1 + e^{(X_{ki}\beta_k^0)}} \quad (5)$$

et,

$$P(i \in A/X_i) = P(IDE = 1/X_i) = \frac{e^{(X_{ki}\beta_k^1)}}{1 + e^{(X_{ki}\beta_k^1)}} \quad (6)$$

L'expression (6) constitue pour nous l'équation de notre modèle de référence où la « probabilité de recourir à l'IDE » est expliquée par les combinaisons linéaires des variables X_{ki} aux vecteurs des inconnus β_k^0 et β_k^1 . Etant donné le caractère dichotomique du choix des firmes (variable dépendante binaire) et notre option d'analyser la probabilité que ce choix soit favorable à l'IDE en Afrique centrale, le modèle de référence susmentionné est dit de type 'Logit' (Rakotomalala, 2017). Il permettra d'évaluer le rôle de chaque variable X_{ki} dans le choix des firmes d'investir

ou de ne pas le faire, et ceci, indépendamment du rôle joué par les autres variables retenues dans le modèle.

Afin de rendre plus aisée l'estimation des paramètres, il importe de linéariser l'expression (6), en partant de la contrainte (3). Ainsi,

$$\text{Si dans (3)} \quad P(i \in A/X_i) + P(i \in \bar{A}/X_i) = 1,$$

$$\text{Alors} \quad P(i \in \bar{A}/X_i) = 1 - P(i \in A/X_i) \quad (7).$$

$$\text{Sachant dans (6) que} \quad P(i \in A/X_i) = \frac{e^{(X_{ki}\beta_k^1)}}{1 + e^{(X_{ki}\beta_k^1)}};$$

L'expression (7) peut donc se réécrire :

$$P(i \in \bar{A}/X_i) = 1 - \frac{e^{(X_{ki}\beta_k^1)}}{1 + e^{(X_{ki}\beta_k^1)}} = \frac{1}{1 + e^{(X_{ki}\beta_k^1)}} \quad (8)$$

$$\text{Ou encore} \quad 1 - P(i \in A/X_i) = \frac{1}{1 + e^{(X_{ki}\beta_k^1)}} \quad (9)$$

En appliquant quelques transformations monotones à l'expression (9), on aura :

$$1 + e^{(X_{ki}\beta_k^1)} = \frac{1}{1 - P(i \in A/X_i)};$$

$$e^{(X_{ki}\beta_k^1)} = \frac{1}{1 - P(i \in A/X_i)} - 1;$$

$$(X_{ki}\beta_k^1) = \ln\left(\frac{P(i \in A/X_i)}{1 - P(i \in A/X_i)}\right);$$

et enfin

$$\ln\left(\frac{P(i \in A/X_i)}{1 - P(i \in A/X_i)}\right) = \beta_0^1 + \beta_1^1 X_{1i} + \beta_2^1 X_{2i} + \dots + \beta_k^1 X_{ki} + \varepsilon \quad (10)$$

Avec

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{P(i \in A/X_i)}{1 - P(i \in A/X_i)}, \text{ le rapport de cotes qui détermine le degré de dépendance du choix des firmes} \\ \beta_k^1, \text{ le vecteur des paramètres à estimer} \\ X_{ki}, \text{ la matrice des valeurs associées aux différents facteurs explicatifs retenus dans le modèle} \\ \varepsilon, \text{ le terme d'erreur} \end{array} \right. :$$

L'expression (10), nous donne ainsi la forme générale du modèle de régression logistique. Elle modélise la probabilité conditionnelle de recourir à l'IDE en s'appuyant sur les avantages tirés de l'appartenance à des réseaux et ainsi que de l'expérience internationale des managers des firmes.

Cette probabilité conditionnelle représente une variable latente du choix des firmes qui dépend essentiellement de l'appartenance des firmes à des réseaux d'affaires (Johanson et Vahlne (2009), Chan et Zheng (2017)), de l'appartenance des managers à des réseaux politiques (Fan et al. (2014), Zhang et al. (2016)), du recours aux réseaux sociaux pour l'identification et l'exploitation des opportunités d'affaires (Vicente et Suire (2007), Peng, Lee et Hong (2014)) ainsi que de l'évidence d'une expérience internationale des managers dans le secteur d'activité de la firme et/ou dans d'autres secteurs d'activités (Markusen (2006) Hsu et al. (2013)).

Ainsi, pour vérifier si le recours ou non à des partenaires d'affaires, sociaux et/ou politiques affecte les chances de réalisations d'IDE indiens et chinois en Afrique centrale, nous retenons la spécification générale suivante :

$$\ln \left(\frac{P(IDE_{ij} = 1/X_i)}{1 - P(IDE_{ij} = 1/X_i)} \right) = \beta_0 + \beta_1 PPD_{ij} + \beta_2 PPI_{ij} + \beta_3 PNPS_{ij} + \beta_4 PNPP_{ij} + \beta_5 T_{ij} + \beta_6 T_{i\lambda} + \beta_7 EIAS_{ij} + \varepsilon \quad (11)$$

Comme le montre le tableau ci-après, les différentes variables retenues dans le modèle sont des variables qualitatives à deux modalités. Du point de vue de l'échelle de mesure, ces variables ne peuvent donc prendre que deux valeurs discrètes (0 ou 1). IDE_{ij} et les différents X_{ki} sont donc des variables binaires (variables dichotomiques).

Tableau 4.2 : Définition et valeurs des variables

variables	Définitions des variables	Valeurs de Y et X_{ki}
IDE_{ij}	Présence d'IDE de la firme i dans la localisation j	$IDE_{ij} = \begin{cases} 1 & \text{si oui} \\ 0 & \text{si non} \end{cases}$
PPD_{ij}	Existence d'un réseau de partenaires professionnels directs de la firme i en rapport avec la localisation j	$PPD_{ij} = \begin{cases} 1 & \text{si oui} \\ 0 & \text{si non} \end{cases}$
PPI_{ij}	Existence d'un réseau de partenaires professionnels indirects de la firme i en rapport avec la localisation j	$PPI_{ij} = \begin{cases} 1 & \text{si oui} \\ 0 & \text{si non} \end{cases}$
$PNPS_{ij}$	Existence pour la firme i d'un réseau de partenaires sociaux en lien avec la localisation j	$PNPS_{ij} = \begin{cases} 1 & \text{si oui} \\ 0 & \text{si non} \end{cases}$
$PNPP_{ij}$	Existence pour la firme i d'un réseau de partenaires politiques en lien avec la localisation j	$PNPP_{ij} = \begin{cases} 1 & \text{si oui} \\ 0 & \text{si non} \end{cases}$
T_{ij}	Evidence d'une expérience des managers ou de la firme i dans la localisation j	$T_{ij} = \begin{cases} 1 & \text{si oui} \\ 0 & \text{si non} \end{cases}$
$T_{i\lambda}$	Evidence d'une expérience des managers ou de la firme i dans la localisation λ différente de la localisation j	$T_{i\lambda} = \begin{cases} 1 & \text{si oui} \\ 0 & \text{si non} \end{cases}$
$EIAS_{ij}$	Evidence d'une expérience internationale des managers ou de la firme i dans d'autres domaines d'activité	$A_{ij} = \begin{cases} 1 & \text{si oui} \\ 0 & \text{si non} \end{cases}$

Au regard des hypothèses formulées précédemment, les signes attendus des coefficients estimés sont résumés dans le tableau suivant. En d'autres termes, il est attendu des estimations que les variables explicatives retenues influencent positivement la probabilité que les firmes indiennes et chinoises recourent à l'IDE en Afrique centrale.

Tableau 4.3. : Signes attendus des coefficients estimés

Variables explicatives	Coefficients	IDE_{CH}	IDE_{IND}
PPD_{ij}	β_1	+	+
PPI_{ij}	β_2	+	+
$PNPS_{ij}$	β_3	+	+
$PNPP_{ij}$	β_4	+	+
T_{ij}	β_5	+	+
$T_{i\lambda}$	β_6	+	+
$EIAS_{ij}$	β_7	+	+

Source : L'auteur d'après les prédictions du modèle estimé par Johanson et Vahlne (2009), Chan et Zheng (2017), Fan et al. (2014), Zhang et al. (2016), Vicente et Suire (2007), Peng, Lee et Hong (2014) ainsi Su et al. (2013)),

Notes : + pour une influence positive de la variable explicative sur la variable dépendante

IV.2. Cadre méthodologique de l'étude

Après la spécification du cadre théorique d'étude et du modèle économétrique de base à l'analyse, cette section du chapitre se consacre aux aspects méthodologiques relatifs à la collecte et au traitement des données.

IV.2.1. Source des données

Afin d'établir une relation entre la présence d'une firme dans un site, l'existence de partenaires (professionnels et non professionnels), l'évidence d'une expérience internationale dans le secteur ou dans d'autres secteurs d'activité et pour nous permettre d'estimer les paramètres du modèle (11) de probabilité conditionnelle par la régression logistique, nous avons recoupé les données administratives (Statistiques et informations des FOCAC et de la coopération Inde-Afrique, Statistiques des organismes gouvernementaux des pays Africains, de la Chine et de l'Inde, Statistiques des organismes non gouvernementaux) aux informations fournies par les enquêtes de terrain

(observations et interviews directes avec les entrepreneurs, managers et autres cadres d'entreprises).

Si plusieurs catégories d'informations ont ainsi été mobilisées pour expliquer l'intégration des marchés africains par le dynamisme relationnel et l'expérience internationale des firmes indiennes et chinoises, l'étude a principalement mobilisé aussi bien des informations quantitatives que qualitatives concernant un échantillon de 41 entreprises chinoises et 13 entreprises indiennes présentant les caractéristiques descriptives renseignées dans le tableau 4.4 ci-après.

A cet effet, il convient de noter que la sélection ci-dessus présentée ne concerne que les implantations qui ont favorablement répondu à notre demande d'entretien et à notre questionnaire d'enquête. Ainsi, sur un total de seize firmes multinationales indiennes et quarante-cinq firmes chinoises réellement en activité en Afrique centrale entre 2000 et 2018, respectivement treize et quarante et une d'entre elles nous ont fourni les informations nécessaires à notre analyse³⁸.

Tableau 4.4. Echantillon d'entreprises indiennes et chinoises sous étude

NATURE DES FIRMES	INVESTISSEMENTS DANS UN SEUL SECTEUR		INVESTISSEMENTS DANS AU MOINS DEUX SECTEURS	
	ENTREPRISES CHINOISES	ENTREPRISES INDIENNES	ENTREPRISES CHINOISES	ENTREPRISES INDIENNES
PUBLIQUES	17	4	6	-
PRIVEES	15	7	3	2
TOTAL	32	11	9	2

Source : Sélection faite par l'auteur sur base de la liste présentée en annexe 1 et 2

³⁸ Il s'agit de toutes les firmes répertoriées dans les annexes 1 et 2 à l'exception de trois firmes indiennes (CIPLA, SUZUKI et WIPRO) et de quatre entreprises chinoises (WuyiCo Ltd, LULU Co, Chinese JaSan Co, Yang Chang Logome Development holding Co LTD Zhong Jin Hui Da beijing Investment Co) qui n'ont pas pu être enquêtées en raison de leur réticence/refus à bien vouloir se soumettre à notre entretien.

Nous pouvons donc considérer que la constitution de notre échantillon d'étude s'est réalisé suivant une technique d'échantillonnage proche de l'échantillonnage dit « de commodité » car le choix des éléments s'est fait en fonction de la disponibilité des répondants à bien vouloir s'entretenir avec nous au sujet de notre recherche. A cet effet, le tableau ci-dessus donne une répartition desdits répondants selon la fonction exercée dans l'implantation sous analyse.

Tableau 4.5. Profil des personnes interviewées sur l'ensemble des IDE enquêtés

Fonction de l'interviewé	IDE chinois	IDE indiens	Total
Manager	15	8	23
Directeur administratif	30	13	43
Chargé du projet	97	30	127
Total	142	51	193

Source : Résultats du dépouillement du premier volet du questionnaire en annexe 4

A chacune des personnes interviewées, il a été demandé de répondre au questionnaire (en annexe 4) et d'émettre un avis sur l'implication des mécanismes relationnels dans la réalisation ou la non-réalisation des IDE dans chaque pays d'Afrique centrale. Ayant procédé de la sorte, chaque firme retenue dans l'échantillon a émis un avis sur chacune des variables et des destinations. En multipliant le nombre de firmes par le nombre de pays d'accueil sous analyse, le nombre total d'observations recueillies par variable s'est donc chiffré à 451 pour les IDE chinois et 143 pour les IDE indiens³⁹.

³⁹ Nombre total d'observations par variables = (Nombre de firmes par origine x Nombre de pays d'accueil)

Ainsi Nombre total d'observations par variables pour les firmes chinoises = 41 x 11 = 451 observations

Nombre total d'observations par variables pour les firmes indiennes = 13 x 11 = 143 observations

IV.2.2. Administration du questionnaire et de collecte des données

La phase de la collecte des informations s'est réalisée en trois principales phases. En premier lieu, l'espace géographique sous analyse (c'est-à-dire la CEEAC) a été subdivisée en quatre sous espaces géographique afin de faciliter l'administration du questionnaire sur le terrain. Ensuite, une équipe de dix enquêteurs a été constituée et répartie à travers l'Afrique centrale à raison d'un enquêteur pour le Tchad et d'un enquêteur pour la République Centrafricaine ; trois enquêteurs pour le sous-espace I (composé de la RDC, l'Angola et le Congo) et le sous-espace II (comprenant le Gabon, le Cameroun et la Guinée Equatoriale et du Sao Tomé et Príncipe) et deux enquêteurs pour le sous-espace III (composé du Rwanda, du Burundi et de l'Est de la RDC). Enfin, sur la période allant de juillet 2018 à juillet 2019, les enquêtes et les observations directes sur le terrain ont été réalisées en se référant au protocole d'entretien présenté en annexe 4 et comprenant les rubriques suivantes :

- le profil des entreprises
 - Raison sociale de l'implantation dans le pays d'accueil,
 - Raison sociale de la firme multinationale,
 - Pays d'origine de la firme multinationale,
 - Année d'implantation dans le pays d'accueil
 - Secteur d'activité,
 - Type d'implantation (filiale, JV avec entreprise privée locale, coentreprise avec l'Etat, contrat de prestation clé en main, bureau de représentation, etc.)
- Le profil des interviewés
 - Manager
 - Autres cadres d'entreprise
- L'évaluation de l'environnement des affaires dans le pays d'accueil
 - Facilité à percevoir des opportunités d'affaires
 - Contraintes économique et fiscales
 - Contraintes politiques et institutionnelles

- les implications des mécanismes relationnels dans le processus d'intégration des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale.
 - rôle des réseaux d'affaires
 - rôle des réseaux politiques (relations privilégiés avec des membres du pouvoir exécutif, législatif, judiciaire et/ou militaire)
 - rôle des réseaux sociaux (diaspora, famille et amis)
- Expérience de la firme et du manager
 - Dans le secteur d'activité
 - Dans d'autres secteurs d'activité
 - Dans le pays d'accueil
 - Dans d'autres pays d'accueil

Le dépouillement des données d'enquête a été effectué à l'aide du logiciel SPSS Statistics 17 qui après avoir constitué les deux matrices des données associées à nos différentes variables sous analyse.

IV.2.3. Méthodes et outils de traitement et d'analyse des données

Parmi les méthodes et outils statistiques mobilisés pour le traitement et l'analyse des données, citons : les tableaux de fréquences, les matrices de corrélations, la régression logistique et un certain nombre de tests statistiques.

Ainsi, si les tableaux des fréquences ont essentiellement été utilisés pour la description de la distribution des différentes modalités observées dans chaque variable, les matrices de corrélations ont présenté l'intensité et la significativité des relations entre les variables prises deux à deux. Par ailleurs, toutes les variables (dépendantes et indépendantes) retenues dans le modèle étant qualitatives et binaires, il a été question de procéder à des régressions logistiques effectuées par le logiciel Eviews 7. Cette estimation des paramètres du modèle des probabilités conditionnelles s'est donc effectuée par la méthode du maximum de vraisemblance.

Des tests de significativité globale ont été appliqués aux résultats de la régression logistique pour vérifier la crédibilité du modèle (significativité des pseudo- R^2 , analyse des rapports de vraisemblance, test d'Hosmer-Lemeshow, test de Mann Whitney, etc.). Pour ces tests, il a été question d'opposer l'hypothèse nulle, d'absence de lien entre les chances de réalisation des IDE et les variables indépendantes du modèle à l'hypothèse alternative d'existence du lien donnant un sens au modèle retenu.

$$\begin{cases} H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = \beta_6 = \beta_7 = 0 \\ H_1: \exists \text{ au moins un } \beta_k \neq 0; k \in \{1,2,3,4,5,6,7\} \end{cases}$$

En marge des tests de significativité globale, la significativité individuelle des paramètres a été évaluée dans le but d'éprouver le rôle de chaque variable indépendante retenue dans le modèle (test de Wald). Ces tests ont opposé l'absence de significativité (hypothèse nulle) à la significativité individuelle de chaque paramètre retenu dans le modèle (hypothèse alternative). De manière formelle, nous aurons :

$$\forall k \in \{1,2,3,4,5,6,7\}, \begin{cases} H_0: \beta_k = 0 \\ H_1: \beta_k \neq 0 \end{cases}$$

IV.3. Résultats du traitement des données et des analyses de la régression logistique

Comme il a été indiqué dans la première section de ce chapitre, l'analyse de l'impact des mécanismes relationnels sur le processus d'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale a porté sur un ensemble de huit variables qui sont :

- La présence d'IDE de la firme i dans la localisation j
- L'existence d'un réseau de partenaires professionnels directs de la firme i en rapport avec la localisation j
- L'existence d'un réseau de partenaires professionnels indirects de la firme i en rapport avec la localisation j

- L'existence pour la firme i d'un réseau de partenaires sociaux en lien avec la localisation j
- L'existence pour la firme i d'un réseau de partenaires politiques en lien avec la localisation j
- L'évidence d'une expérience des managers ou de la firme i dans la localisation j
- L'évidence d'une expérience des managers ou de la firme i dans la localisation λ différente de la localisation j
- L'évidence d'une expérience internationale des managers ou de la firme i dans d'autres domaines d'activité

Les statistiques descriptives ainsi que les multiples analyses effectuées sur ces principales variables feront donc l'objet de cette dernière section du chapitre.

IV.3.1. Statistiques descriptives des variables sous analyse

a) La variable dépendante

En confirmant ou non la présence de leurs firmes dans au moins un des pays membres de la CEEAC, les répondants à notre questionnaire nous ont permis de constituer la variable expliquée du modèle de probabilité conditionnelle 11. Du traitement des données recueillies, il ressort que les firmes indiennes et chinoises sous analyse ont respectivement réalisé des 51 et 142 IDE en Afrique centrale entre 2000 et 2018 (Cf. tableau 4.5.).

Leur répartition par destination (voir tableau 4.6) indique que 54% des IDE chinois et 48% d'IDE indiens sous analyse concernent les pays membres de la CEMAC. La RDC et l'Angola représente respectivement 10% et 16% d'IDE chinois sous analyse contre 4% et 10% d'IDE indiens enquêtés. La somme du reste des IDE sous analyse (20% d'IDE chinois et 40% d'IDE indiens) ont été réalisés au Rwanda, au Burundi et à Sao Tomé et Príncipe.

Tableau 4.5. Avis sur la présence des firmes indiennes et chinoises dans chacun des pays d'Afrique centrale

Modalités des réponses	Valeurs ou codes	Présence des IDE chinois		Présence des IDE indiens	
		Fréquences	Pourcentages	Fréquences	Pourcentages
Oui	1	142	31,5	51	11,3
Non	0	309	68,5	92	20,4
Total		451	100,0	143	31,7

Source : Extraits des dépouillements présentés en Annexe 7 (1 et 2)

Tableau 4.6. Répartition des IDE enquêtés par origine et par pays d'accueil

Pays d'accueil d'IDE	Nombre d'IDE réalisées			
	IDE chinois		IDE indiens	
	Fréquences	Pourcentages	Fréquences	Pourcentages
Angola	23	16%	5	10%
Burundi	8	6%	3	6%
Cameroun	16	11%	3	6%
RCA	9	6%	3	6%
Congo	14	10%	4	8%
Gabon	16	11%	3	6%
Guinée Equatoriale	14	10%	9	18%
RDC	14	10%	2	4%
Rwanda	13	9%	9	18%
STP	7	5%	8	16%
Tchad	8	6%	2	4%
Total	142	100%	51	100%

Source : Résultats du dépouillement du questionnaire en annexe 4

b) Les variables explicatives

Selon les prédictions du modèle d'Uppsala formalisé dans l'expression 11, la probabilité qu'une firme décide d'investir dans un pays d'accueil donnée dépend des informations que lui fournissent les réseaux d'affaires, les réseaux sociaux et/ou politiques des firmes et des managers ainsi que l'expérience internationale des firmes et des managers. Les différentes réponses obtenues des enquêtés au sujet de ces principales variables explicatives sont résumées dans les tableaux 4.7 à 4.13.

1) Implication des partenaires professionnels

La première variable retenue dans le modèle pour expliquer le choix des firmes de réaliser ou non des IDE en Afrique centrale est l'implication des partenaires professionnels dans le processus d'internationalisation des firmes. A cet effet, comme le montre le tableau 4.7., 18% et 23,1% des avis respectivement recueillis sur les IDE chinois et indiens confirment l'implication des partenaires professionnels directs (exerçant le métier de la firme) dans la décision d'implantation des firmes sous analyse dans au moins un pays d'Afrique centrale. Le tableau 4.8 montre par ailleurs qu'en moyenne 43% des avis recueillis confirment l'implication des partenaires professionnels indirects (clients, fournisseurs, institutions financières) dans le processus d'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale.

Tableau 4.7. Avis sur l'implication des réseaux de partenaires professionnels directs dans le processus d'internationalisation des firmes

Modalités des réponses	Valeurs ou codes	Implication des PPD pour les IDE chinois		Implication des PPD pour les IDE indiens	
		Fréquences	Pourcentages	Fréquences	Pourcentages
Oui	1	81	18,0	33	23,1
Non	0	370	82,0	110	76,9
Total		451	100	143	100

Source : Extraits des dépouillements présentés en Annexe 7 (1 et 2)

Tableau 4.8. Avis sur l'implication des réseaux de partenaires professionnel indirects dans le processus d'internationalisation des firmes

Modalités des réponses	Valeurs ou codes	Implication des PPI pour les IDE chinois		Implication des PPI pour les IDE indiens	
		Fréquences	Pourcentages	Fréquences	Pourcentages
Oui	1	197	43,7	61	42,7
Non	0	254	56,3	82	57,3
Total		451	100	143	100

Source : Extraits des dépouillements présentés en Annexe 7 (1 et 2)

2) Implication des partenaires non professionnels

A côté du rôle joué par les partenaires professionnels des firmes, les résultats d'enquêtes montrent également qu'environ 34% d'avis sur les IDE chinois et 20% d'avis sur les IDE indiens corroborent l'hypothèse selon laquelle les firmes ont exploité les signaux émis par les réseaux politiques avant de décider d'investir ou de ne pas le faire dans un des pays d'Afrique centrale (Cf. tableau 4.9). Par ailleurs, comme l'indique le tableau 4.10, plus de 40% des avis recueillis ont confirmé l'implication des réseaux sociaux des managers dans le processus d'implantation des firmes indiennes et chinoises sous analyse en Afrique centrale.

Tableau 4.9. Avis sur l'implication des réseaux de partenaires politiques dans le processus d'internationalisation des firmes

Modalités des réponses	Valeurs ou codes	Implication des PNPP pour les IDE chinois		Implication des PNPP pour les IDE indiens	
		Fréquences	Pourcentages	Fréquences	Pourcentages
Oui	1	153	33,9	29	20,3
Non	0	298	66,1	114	79,7
Total		451	100	143	100

Source : Extraits des dépouillements présentés en Annexe 7 (1 et 2)

Tableau 4.10. Avis sur l'implication des réseaux de partenaires sociaux dans le processus d'internationalisation des firmes

Modalités des réponses	Valeurs ou codes	Implication des PNPS pour les IDE chinois		Implication des PNPS pour les IDE indiens	
		Fréquences	Pourcentages	Fréquences	Pourcentages
Oui	1	203	45,0	66	42,2
Non	0	248	55,0	77	53,8
Total		451	100	143	100

Source : Extraits des dépouillements présentés en Annexe 7 (1 et 2)

3) Expérience internationale des managers et des firmes

Pour cette dernière catégorie de variables explicatives, le dépouillement des enquêtes révèle ce qui suit :

Primo : 11% des avis sur les IDE chinois contre 35% des avis sur les IDE indiens affirment que les managers des firmes dans les implantations africaines s'appuient généralement sur leurs expériences antérieures dans les pays d'accueil tant dans la perception de nouvelles opportunités d'affaires que dans la réussite du processus d'internationalisation des firmes dans un secteur ou une destination donnée (Cf. tableau 4.11).

Tableau 4.11. Avis sur l'importance de l'expérience des managers des firmes dans le processus d'internationalisation des firmes

Modalités des réponses	Valeurs ou codes	Expérience des managers dans le pays d'accueil des IDE chinois		Expérience des managers dans le pays d'accueil des IDE indiens	
		Fréquences	Pourcentages	Fréquences	Pourcentages
Oui	1	49	10,9	50	35
Non	0	402	89,1	93	65
Total		451	100	143	100

Source : Extraits des dépouillements présentés en Annexe 7 (1 et 2)

Secundo : dans 26,2% des avis recueillis sur les IDE chinois et 11,2% des avis recueillis sur les IDE indiens, les managers et cadres enquêtés affirment avoir déjà eu à gérer d'autres investissements en dehors des pays d'accueil sous analyse (voir tableau 4.12). Cette situation conférerait ainsi au manager l'avantage d'une vision plus élargie des difficultés à surmonter en vue de réussir le processus d'intégration de nouveaux marchés par l'IDE.

Tableau 4.12. Avis sur l'importance de l'expérience des managers des firmes dans le processus d'internationalisation des firmes hors Afrique centrale

Modalités des réponses	Valeurs ou codes	Expérience des managers chinois hors pays d'accueil		Expérience des managers indiens hors pays d'accueil	
		Fréquences	Pourcentages	Fréquences	Pourcentages
Oui	1	118	26,2	16	11,2
Non	0	333	73,8	127	88,8
Total		451	100	143	100

Source : Extraits des dépouillements présentés en Annexe 7 (1 et 2)

Tertio : comme l'indique le tableau 4.13, l'expérience internationale des firmes dans d'autres secteurs d'activité a représenté 17,5% des avis recueillis sur les IDE chinois et 23,1% des avis sur les IDE indiens sous étude.

Tableau 4.13. Avis sur l'importance de l'expérience des firmes dans d'autres secteurs d'activité

Modalités des réponses	Valeurs ou codes	Expérience des firmes chinoises dans d'autres secteurs d'activité		Expérience des firmes indiennes dans d'autres secteurs d'activité	
		Fréquences	Pourcentages	Fréquences	Pourcentages
Oui	1	79	17,5	33	23,1
Non	0	372	82,5	110	76,9
Total		451	100	143	100

Source : Extraits des dépouillements présentés en Annexe 7 (1 et 2)

Au regard de ce qui précède, les analyses descriptives des variables suggèrent que les firmes entretiendraient des relations avec un ensemble de partenaires (qu'ils soient professionnels ou non). De ces relations d'affaires et leurs expériences antérieures (tant dans le pays d'accueil, dans d'autres pays d'accueil, dans le même secteur ou dans d'autres secteurs d'activité), les firmes obtiendraient suffisamment d'informations sur les opportunités et le climat des affaires dans les pays d'accueil ciblés. Dans ces conditions, la question qui se poserait ensuite est celle de savoir si les informations générées par ce capital relationnel augmenteraient ou non les chances de réalisation des IDE indiens et chinois dans les pays d'Afrique centrale. Pour cela, une analyse corrélative est en premier lieu proposée afin de mesurer l'intensité de la relation entre la présence d'un IDE et chaque facteur relationnel retenu dans le modèle. En second lieu, les résultats de la régression logistique seront présentés afin d'analyser l'impact joint des mécanismes relationnels sur la réalisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale.

IV.3.2. Résultats des analyses bi-variées

L'analyse des différentes matrices de corrélation (voir tableaux 4.14 et 4.15) montre des points de convergence que de divergence en termes de sens⁴⁰ et d'intensité⁴¹ des relations entre la présence d'IDE d'une firme dans un pays d'accueil donné et chacun des facteurs relationnels sous étude.

Primo : toutes les variables explicatives sont positivement corrélées à la présence des IDE chinois en Afrique centrale, alors que dans le cas des IDE indiens, le facteur

⁴⁰En statistique, le sens de la relation entre deux variables est déterminé par le signe du coefficient d'ajustement β_i ou ceux des coefficients de corrélation de Pearson r_{xy} . Un signe positif indique que les variables évoluent dans le même sens tandis qu'un signe négatif s'interprète comme une évolution des variables en sens contraire.

⁴¹ L'intensité de la relation entre deux variables, mesurée par la valeur absolue du coefficient de corrélation $|r_{xy}|$, est toujours comprise entre 0 et 1.

Si $|r_{xy}| < 0.4$, on parle d'une relation de faible intensité (faible corrélation);

Si $|r_{xy}| > 0.6$, on parle d'une relation de forte intensité (forte corrélation) ;

Si $0.4 \leq |r_{xy}| \leq 0.6$, on parle de relation d'intensité modérée ;

Si $|r_{xy}| = 0$, on parle d'absence de corrélation entre variables (pas de lien entre les variables) ;

Si $|r_{xy}| = 1$, on parle de corrélation parfaite.

relationnel politique lui est négativement corrélé. Ce dernier facteur est par ailleurs négativement corrélé à tous les autres facteurs explicatifs dans le cas des IDE Indiens (et cela contrairement à la situation observée dans le cas des IDE chinois).

Ce premier résultat provisoire qui suggère une relation positive entre la présence d'IDE (indiens ou chinois) et l'existence d'un capital relationnel corrobore les prédictions de Johanson et Vahlne (2009), Chan et Zheng (2017), Fan et al. (2014), Zhang et al. (2016), Vicente et Suire (2007), Peng, Lee et Hong (2014) ainsi que Su et al. (2013). En d'autres termes, on pourrait conclure de ces résultats que plus le réseau des partenaires (professionnels ou non professionnels) de la firme multinationale dans le pays d'accueil sera large, plus grande sera la probabilité que la firme y réalise des IDE. Par ailleurs, les chances qu'une firme réussisse son processus d'intégration d'un marché étranger seront plus grandes si l'expérience internationale des firmes et des managers est suffisamment importante dans le pays d'accueil, dans le secteur d'activité ou dans d'autres secteurs d'activité.

Tableau 4.14. Matrice de corrélation entre variables associées aux investissements chinois

	IDE	PPD	PPI	PNPP	PNPS	TK	TJ	EIAS
IDE	1	0,553**	0,433**	0,623**	0,711**	0,835**	0,270**	0,466**
PPD	0,553**	1	0,182**	0,287**	0,401**	0,365**	0,264**	0,286**
PPI	0,433**	0,182**	1	0,294**	0,353**	0,462**	0,238**	0,217**
PNPP	0,623**	0,287**	0,294**	1	0,623**	0,543**	0,292**	0,458**
PNPS	0,711**	0,401**	0,353**	0,623**	1	0,628**	0,386**	0,474**
TK	0,835**	0,365**	0,462**	0,543**	0,628**	1	0,295**	0,442**
TJ	0,270**	0,264**	0,238**	0,292**	0,386**	0,295**	1	0,683**
EIAS	0,466**	0,286**	0,217**	0,458**	0,474**	0,442**	0,683**	1

Source : résultats de l'analyse bi variée réalisée avec le logiciel SPSS Statistics 17

N.B. : **. La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

Tableau 4.15. Matrice de corrélation entre variables associées aux investissements indiens

	IDE	PPD	PPI	PNPP	PNPS	TK	TJ	EIAS
IDE	1	0,389**	0,509**	-0,085	0,453**	0,338**	0,832**	0,043
PPD	0,389**	1	-0,070	-0,070	0,092	-0,142	0,260**	-0,300**
PPI	0,509**	-0,070	1	-0,365**	0,393**	0,412**	0,554**	0,065
PNPP	-0,085	-0,070	-0,365**	1	-0,223**	-0,179*	-0,224**	-0,235**
PNPS	0,453**	0,092	0,393**	-0,223**	1	-0,017	0,410**	0,292**
TK	0,338**	-0,142	0,412**	-0,179*	-0,017	1	0,438**	0,595**
TJ	0,832**	0,260**	0,554**	-0,224**	0,410**	0,438**	1	0,225**
EIAS	0,043	-0,300**	0,065	-0,235**	0,292**	0,595**	0,225**	1

Source : résultats de l'analyse bi variée réalisée avec le logiciel SPSS Statistics 17

N.B. : **. La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

*. La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

Secundo :

- Le lien entre la présence d'IDE dans un pays de la CEEAC et l'existence d'un réseau des partenaires professionnels directs (clients et fournisseurs) des firmes chinoises est d'intensité relativement modérée et d'une intensité faible pour les investissements indiens réalisés en Afrique centrale entre 2000 et 2018.
- Lorsqu'on considère par contre la relation entre le réseau des partenaires professionnels indirects (institutions financières et autres entreprises de services) et la présence d'IDE en Afrique centrale, le constat est tel que le lien est plus intense pour les investisseurs indiens que chinois, même si dans les deux cas l'intensité de la relation est relativement modérée.
- Les réseaux politiques et sociaux ont très fortement influencé la présence des IDE chinois en Afrique centrale alors que le lien entre les relations politiques et sociales des managers et propriétaires des firmes ont

modérément affecté la présence des IDE indiens dans la CEEAC entre 2000 et 2018.

- Si pendant la période sous analyse, l'accumulation d'une expérience internationale dans la région d'investissement a très fortement été corrélée à la présence des IDE chinois et indiens en Afrique centrale, les matrices de corrélation montrent un lien de faible intensité entre la réalisation des IDE et l'accumulation d'une expérience managériale dans le même secteur et le pays d'accueil. Par ailleurs, la relation entre la présence des IDE indiens ou chinois en Afrique centrale entre 2000 et 2018 a modérément été corrélée à l'expérience internationale de la firme dans d'autres secteurs d'activité.

Au terme de cette analyse de la corrélation entre deux variables, il convient de noter que la présence des IDE indiens et chinois en Afrique centrale a significativement été corrélée à chacune des variables relationnelles sous analyse entre 2000 et 2018. Cependant, une dernière analyse est indispensable afin de déterminer l'action conjointe des réseaux ainsi que de l'accumulation de l'expérience internationale des managers et des firmes sur les décisions d'investissement des firmes. Les résultats de cette régression multiple sont, à cet effet, présentés dans la dernière section.

IV.3.3. Résultats des estimations du modèle de probabilités conditionnelles de réalisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale

Plusieurs scénarii ont été retenus pour évaluer l'impact des mécanismes relationnels sur les décisions d'investissement des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale. Cependant, avant d'effectuer la régression logistique, un test de spécification est nécessaire afin de rejeter au préalable toute variable explicative statistiquement indépendante de la variable expliquée du modèle.

a) Test de spécification : préalable à la régression logistique

Concernant les variables explicatives à retenir dans la spécification finale du modèle à estimer, le test de d'indépendance de Pearson a été réalisé pour confirmer le caractère

dépendant (Hypothèse alternative) ou indépendant (Hypothèse nulle) des variables au seuil de signification de 5%.

Les résultats de ces tests présentés dans le tableau 4.16 montrent qu'il y a lieu de rejeter l'hypothèse nulle d'indépendance des variables et par conséquent de retenir toutes les variables explicatives dans la spécification finale du modèle associé à la présence des IDE chinois en Afrique centrale car les statistiques de Pearson calculées sont toutes associées à des p-valeurs inférieures à 0,05. Dans le cas des IDE indiens, les variables associées au capital relationnel politique et à l'expérience internationale des firmes dans d'autres secteurs d'activités dont les p-valeurs des statistiques de Pearson sont largement supérieurs à 0,05, ne peuvent être intégrées au modèle final car elles n'influencent pas significativement les décisions d'investissement des firmes.

Tableau 4.16. Résultats du test d'indépendance des variables

Variables expliquées Variables explicatives	IDE chinois		IDE indiens	
	Khi-deux calculées	p-valeurs	Khi-deux calculées	p-valeurs
PPD	138.12	0.0000	21.65	0.0000
PPI	84.51	0.0000	37.05	0.0000
PNPP	175.28	0.0000	1.035	0.3091
PNPS	227.92	0.0000	29.32	0.0000
Tj	32.77	0.0000	16.32	0.0000
Tk	314.20	0.0000	98.93	0.0000
EIAS	98.06	0.0000	0.260	0.6101

Source : l'auteur, extraits des résultats des tests de spécification présentés en annexes 8.1b à 8.6b.

Dans ces conditions si, pour la présence des IDE chinois, le modèle de base comprendra toutes les variables explicatives du modèle 11 (Cf. expression 12), pour les IDE indiens le modèle de base ne comprendra que trois sur les quatre variables associées à l'existence de partenaires (professionnels ou non professionnels) et seulement deux

sur les trois variables associées à l'expérience internationale des managers et des firmes (Cf. expression 13).

On estimera ainsi les paramètres des équations 12 et 13 suivantes :

$$\ln\left(\frac{P(IDE_{ij} = 1/X_i)}{1 - P(IDE_{ij} = 1/X_i)}\right) = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 PPD_{ij} + \hat{\beta}_2 PPI_{ij} + \hat{\beta}_3 PNPS_{ij} + \hat{\beta}_4 PNPP_{ij} + \hat{\beta}_5 T_{ij} + \hat{\beta}_6 T_{ik} + \hat{\beta}_7 EIAS_{ij} \quad (12)$$

$$\ln\left(\frac{P(IDE_{ij} = 1/X_i)}{1 - P(IDE_{ij} = 1/X_i)}\right) = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 PPD_{ij} + \hat{\beta}_2 PPI_{ij} + \hat{\beta}_3 PNPS_{ij} + \hat{\beta}_4 T_{ij} + \hat{\beta}_5 T_{ik} \quad (13)$$

Dans ces deux expressions (12 et 13) :

- $\hat{\beta}_n$ sont les coefficients d'ajustement à estimer,
- i est l'indice de la firme chinoise ou indienne observée
- j est l'indice du pays d'accueil observé
- k est l'indicateur d'une destination autre que le pays d'accueil concerné par l'observation

b) Résultats des tests de robustesse ou de validité des ajustements

Au terme des estimations des différentes variantes du modèle (11), les principaux résultats des tests de validité des ajustements (Cf. tableau 4.18) se présentent comme suit :

- Dans le cas des firmes indiennes implantées en Afrique centrale, le test d'Hosmer-Lemeshow n'a pas confirmé la robustesse de l'estimation des paramètres du modèle (11) de base. La conclusion de ce test reste conforme aux résultats du test de spécification ayant préalablement soutenu l'hypothèse d'une mauvaise spécification, le modèle prenant en compte des variables sans influence significative sur la variable expliquée.

En supprimant les variables associées aux facteurs relationnels politiques et à l'expérience internationale des firmes dans d'autres filières d'activités, les résultats présentés dans le modèle réduit à l'expression 13 sont globalement validés par le test d'Hosmer-Lemeshow (p-valeur>0,05) alors que ceux du modèle réduit aux variables omises par le test de spécification sont totalement rejetés (p-valeur<0,05).

- La vérification de la qualité du modèle Logit dans le cas des estimations se rapportant aux IDE chinois confirme l'hypothèse de base (stipulant un ajustement de bonne qualité ou des résultats valides). En effet, à la suite du test d'Hosmer-Lemeshow réalisée sur des estimations associées à la présence d'IDE chinois en Afrique centrale ; la probabilité associée à la statistique H-L est supérieure à 5% dans tous les trois cas (modèle de base, modèles réduits I et II).

Tableau 4.18. Résultats du test de vérification de la qualité de l'ajustement

IDE Chinois			IDE Indiens		
Modèles	H-L Statistic	Prob (p-valeur)	Modèles	H-L Statistic	Prob (p-valeur)
Réduit I	5.51	0.7015	De base (13)	14.49	0.0699
Réduit II	5.23	0.7325	Modèle réduit aux variables omises du test de spécification	32.41	0.0001
De base (11 et 12)	10.37	0.2399	De base (11)	-	-

Source : l'auteur, extrait des résultats des tests de spécification présentés dans les annexes 8.1b. à 8.6b.

c) Résultats des estimations du modèle de probabilité conditionnelle de réalisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale

Les résultats des estimations des modèles 11, 12 et 13 par la méthode du maximum de vraisemblance corroborent les résultats obtenus des analyses bi-variées ainsi que des tests de spécification précédemment réalisés. En effet, en termes de significativité individuelles et globale des paramètres, les tableaux 4.19 et 4.20 montrent que :

- la combinaison des facteurs retenus dans le modèle 11 présente des coefficients non significatifs pour les chances de réalisation des IDE indiens en Afrique centrale. Par ailleurs, les estimations effectuées sur le modèle 13 excluant deux facteurs explicatifs (PNPP et EIAS) présentent des coefficients à impact très significatifs sur les chances de réalisation des IDE indiens en Afrique centrale. En effet, au seuil de signification de 5%, les paramètres estimés dans le modèle réduit I du tableau 4.19 sont tous individuellement significatifs, sauf pour l'influence de l'expérience préalable des firmes dans les pays d'accueil des IDE. Par ailleurs, le ratio de vraisemblance (L.R Statistic) de 139.4956 dont la probabilité de rejet (Prob. L.R.statistic) est inférieure à 0.05, confirme la significativité globale des variables avec un pouvoir explicatif de 74,8% (cf. R^2 de McFadden).
- Contrairement aux résultats obtenus pour les IDE indiens, la combinaison des mécanismes relationnels à l'expérience internationale des firmes et des managers telle définie dans le modèle 11 présente des coefficients très significatifs à 95% de confiance. En effet, dans le modèle réduit I et II du tableau n°4.20, tous les facteurs relationnels (professionnels ou non) et ceux liés à l'expérience internationale des managers sont individuellement significatifs. Cependant, dans le modèle de base (correspondant aux spécifications 11 et 12), seul l'implication des réseaux politiques n'a pas significativement influencé les décisions d'investissement des firmes chinoises en Afrique centrale. Au-delà de la significativité individuelle des paramètres,

les trois modèles présentés dans le tableau 4.19 sont globalement satisfaisants car la combinaison des facteurs explique à plus de 65% (cf. R^2 de McFadden) les décisions d'investissement des entreprises chinoises en Afrique centrale et tous les ratios de vraisemblance (L.R. Statistic) sont significatifs au seuil de 95% de confiance.

En considérant ensuite la nature de la relation entre la présence des IDE indiens et chinois en Afrique centrale et leurs facteurs explicatifs, les tableaux 4.19 et 4.20 montrent également ce qui suit :

- La probabilité que les firmes indiennes et chinoises réalisent des IDE en Afrique centrale a positivement été corrélée à la présence d'un réseau de partenaires professionnels et non professionnels dans les pays d'accueil sous analyse. Et de manière plus précise, l'exponentielle de $\hat{\beta}_1$ étant supérieure à l'exponentielle de $\hat{\beta}_2, \hat{\beta}_3$ et $\hat{\beta}_4$ (c'est – à – dire ($e^{\hat{\beta}_1} > e^{\hat{\beta}_2}$); ($e^{\hat{\beta}_1} > e^{\hat{\beta}_3}$) et ($e^{\hat{\beta}_1} > e^{\hat{\beta}_4}$)), c'est plus les relations d'affaires avec les partenaires professionnels directs (clients et fournisseurs) et les signaux émis par les réseaux sociaux des managers qui ont eu un impact plus important sur les chances de réalisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale entre 2000 et 2018.
- L'implication positive des partenaires politiques s'est révélée non significative aussi bien pour les IDE indiens que chinois dans les spécifications 12 et 13. En d'autres termes, entre 2000 et 2018, les relations entretenues entre les firmes, leurs dirigeants et les personnalités politiques et gouvernementales dans les pays d'accueil ne pourraient, à elles seules, être retenues comme facteur déterminant de la décision firmes consistant à réaliser ou non des IDE en Afrique centrale. Par ailleurs, combinée aux facteurs relationnels susmentionnés (réseaux d'affaires et réseaux sociaux), l'expérience internationale des managers et des firmes a également influencé de manière positive les chances de réalisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale entre 2000 et 2018.

Tableau 4.19. Résultats des estimations pour les investissements indiens

Variables	IDE Indiens		
	Modèle de base (11)	Modèle avec variables omises du test de spécification	Modèle de base (13)
	Coefficients	Coefficients	Coefficients
C	-142.1311	-0.534374** (0.227625)	-7.508622*** (1.891253)
PPD	139.8285		5.871857*** (1.839308)
PPI	56.43893		3.278720** (1.543561)
PNPP	112.7112	-0.434806 (0.470135)	
PNPS	56.47532		2.518352** (1.189550)
TJ	30.77216		0.335383 (1.632839)
TK	60.52141		4.699669*** (1.180799)
EIAS	-4.908246	0.116031 (0.419978)	
McFadden R-squared	0.902536	0.006133	0.748695
S.D. dependent var	0.480692	0.480692	0.480692
Akaike info criterion	0.238876	1.336892	0.411348
Schwarz criterion	0.404629	1.399050	0.535663
Hannan-Quinn criter.	0.306230	1.362150	0.461863
Restr. Deviance	186.3183	186.3183	186.3183
LR statistic	168.1590	1.142643	139.4956
Prob(LR statistic)	0.000000	0.564779	0.000000
Mean dependent var	0.356643	0.356643	0.356643
S.E. of regression	0.146795	0.482265	0.204891
Sum squared resid	2.909091	32.56113	5.751310
Log likelihood	-9.079625	-92.58780	-23.41135
Deviance	18.15925	185.1756	46.82269
Restr. log likelihood	-93.15913	-93.15913	-93.15913
Avg. log likelihood	-0.063494	-0.647467	-0.163716
	Obs with Dep=0	92	
	Obs with Dep=1	51	
	Total Obs	143	

Source : l'auteur, extrait des résultats des estimations du modèle logistique présentés dans les annexes 8.1a. à 8.3a.

Tableau 4.20. Résultats des estimations pour les investissements chinois

Variables	IDE Chinois		
	Modèle réduit I	Modèle réduit II	Modèle de base (12)
	Coefficients	Coefficients	Coefficients
C	5.949037*** (0.681608)	-6.332482*** (0.820365)	-6.916173*** (0.966323)
PPD	3.295807*** (0.555348)	4.219688*** (0.743522)	4.692231*** (0.840819)
PPI	1.645347*** (0.390720)	1.449348** (0.635922)	1.524795** (0.654486)
PNPP	1.970322*** (0.413308)	1.012697* (0.615054)	0.575510 (0.677751)
PNPS	3.723461*** (0.622118)	3.223162*** (0.733106)	3.583053*** (0.853755)
TJ		-1.573754** (0.776609)	-2.523876*** (0.845587)
TK		5.253262*** (0.786207)	5.231094 (0.787177)***
EIAS			2.023020** (0.791169)
McFadden R-squared	0.671509	0.834716	0.847216
S.D. dependent var	0.464974	0.464974	0.464974
Akaike info criterion	0.431427	0.236963	0.225824
Schwarz criterion	0.477009	0.300777	0.298755
Hannan-Quinn criter.	0.449391	0.262112	0.254566
Restr. deviance	561.8837	561.8837	561.8837
LR statistic	377.3102	469.0135	476.0371
Prob(LR statistic)	0.000000	0.000000	0.000000
Mean dependent var	0.314856	0.314856	0.314856
S.E. of regression	0.250698	0.166333	0.156741
Sum squared resid	28.03089	12.28402	10.88354
Log likelihood	-92.28679	-46.43512	-42.92333
Deviance	184.5736	92.87023	85.84666
Restr. log likelihood	-280.9419	-280.9419	-280.9419
Avg. log likelihood	-0.204627	-0.102960	-0.095174
Obs with Dep=0	309		
Obs with Dep=1	142		
Total Obs 451	451		

Source : L'auteur, extrait des résultats des estimations du modèle logistique présenté dans les annexes 8.4a. à 8.6a.

Au terme de ce chapitre, il convient de retenir que les quatre hypothèses de recherche formulées sont corroborées par les résultats des régressions effectuées. En d'autres termes, dans le poursuite de leur objectif d'approvisionnement en matières premières et de recherche de nouveaux débouchés à leur produits, la perception et l'exploitation des opportunités d'affaires en Afrique centrale par le recours à l'IDE ont été facilitées par les mécanismes relationnels mis en place par les firmes indiennes et chinoises, ainsi que par l'image que ces dernières se sont forgées au terme d'une longue expérience dans le métier aussi bien dans leur pays d'origine que dans les pays d'accueil à travers le monde.

Toutefois, comme l'indique le tableau 4.21 suivant, l'analyse du rôle joué par chaque type de réseau ou d'expérience internationale présente des points de convergence et de divergence selon les origines des firmes sous analyse.

Tableau 4.21. Comparaison de l'implication des réseaux et de l'expérience internationale dans la réalisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale

	IDE chinois	IDE indiens
Points de divergence	<ul style="list-style-type: none"> - Expérience internationale des managers et des firmes dans le pays d'accueil nécessairement requise - Implication significative des relations politiques en l'absence d'expérience internationale des firmes et des managers dans le pays d'accueil 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas d'implication significative des relations politiques dans tous les cas - Expérience internationale des managers et des firmes dans le pays d'accueil pas nécessairement requise
Points communs	<ul style="list-style-type: none"> - Implication très significative du réseau des partenaires professionnels directs et indirects - Implication très significative des réseaux sociaux 	

Source : L'auteur, interprétation des résultats présenté dans les tableaux 4.19 et 4.20

Ainsi, sans nécessairement s'appuyer sur des réseaux politiques et sans expérience antérieure dans le pays d'accueil ou dans d'autres filières, les décisions des firmes indiennes en matière d'investissement en Afrique centrale ont été fortement influencées par un ensemble de facteurs susceptible de réduire l'incertitude liée à la méconnaissance des marchés étrangers. On peut donc conclure qu'un réseau de partenaires professionnels et sociaux assez dense combiné à une expérience internationale des dirigeants dans le panel des pays d'accueil a très significativement contribué à l'augmentation du nombre de projets d'IDE des firmes indiennes en Afrique centrale.

Contrairement aux investisseurs indiens, les entreprises chinoises ayant exploité des opportunités d'affaires en Afrique centrale se sont fortement appuyées sur les mécanismes relationnels et leur expérience pour concrétiser leurs projets d'investissements dans la CEEAC. Cependant, si tous les facteurs du modèle (11 et 12) influencent très significativement la présence des firmes chinoises en Afrique centrale, leur impact peut s'avérer différent en fonction des différentes combinaisons de facteurs adoptées par les firmes.

CONCLUSION ET PERSPECTIVES DE RECHERCHE

En nous engageant dans cette recherche sur les déterminants de l'internationalisation des firmes multinationales des pays émergents et en nous appuyant sur les IDE indiens et chinois en Afrique centrale, l'objectif a été d'identifier les facteurs économiques et managériaux à la base des décisions et des choix des firmes pour la localisation de leurs activités au sein de la Communauté Economique des Etats d'Afrique centrale.

Pour atteindre cet objectif, différents outils de recherche ont été mobilisés. Il s'agit de la recherche documentaire, de la consultation des sources d'informations des organismes gouvernementaux, de la consultation des statistiques produites par différents organismes (organismes gouvernementaux, organisations non gouvernementales et organisations économiques internationales), de la collecte d'informations aussi bien quantitatives que qualitatives par la consultation des bases de données en ligne et la réalisation des enquêtes de terrain par administration d'un guide d'entretien et d'un questionnaire d'enquête, des analyses descriptives (dynamique des fréquences, des distributions statistiques, projections cartographiques et analyse des correspondances multiples) et économétriques des données (estimation du modèle de gravité inspiré des travaux de Buckley et al. (2007 et 2009) et du modèle de probabilité conditionnelle de réalisation des IDE inspiré des travaux Johanson et Vahlne (2006 et 2009)).

A la suite des études réalisées en Afrique, en général, et en Afrique subsaharienne, en particulier, nos travaux se sont basés sur les trois propositions ou hypothèses de recherche formulées en ces termes :

- Eu égard aux statistiques sur l'évolution des flux et des stocks des IDE, on peut supposer que l'Afrique centrale cesse d'être une destination marginale des IDE indiens et chinois en Afrique (Hypothèse 1a) et que par voie de

conséquences les IDE chinois et indiens tiennent une place croissante dans le processus local de création des richesses (Hypothèse 1b).

- En raison de son impact dans le processus de création des richesses, l'Afrique centrale devrait dorénavant faire l'objet d'une attention régulière parmi les destinations des IDE indiens et chinois en Afrique. Le potentiel des marchés des ressources naturelles (minières et pétrolières) et celui des nouveaux marchés des débouchés non encore exploités en Afrique centrale est attractif pour tout investisseur, quel que soit son origine (Hypothèse 2).
- Les décisions et stratégies d'implantation des multinationales indiennes et chinoises en Afrique centrale se différencieraient en fonction de leurs avantages compétitifs spécifiques, de la nature des firmes, du comportement des acteurs politiques et économiques aussi bien chinois qu'indiens et du capital relationnel de chacune des entreprises impliquées dans le processus d'expansion internationale (Hypothèse 3).

Après un chapitre introductif essentiellement consacré à la conceptualisation de l'internationalisation des firmes, la vérification de ces hypothèses de recherche s'est réalisée à travers différents types d'études menées dans une logique comparative afin :

- de dégager les tendances des flux et stocks d'IDE indiens et chinois en Afrique centrale et de justifier le choix de l'Afrique centrale comme destination des IDE en insistant sur le degré d'intégration des firmes indiennes et chinoises dans les filières globales de création de valeur (Chapitre II) ;
- de dégager les similitudes et différences tant dans les comportements des firmes que dans les spécificités des pays d'accueil des IDE indiens et chinois en Afrique centrale ;
- d'apprécier, sur le plan macroéconomique, le degré d'attractivité des IDE indiens et chinois, en tenant compte des spécificités socioéconomiques, politiques, institutionnelles et industrielles des pays d'Afrique centrale (chapitre III) ;
- de comparer le dynamisme des acteurs dans les processus d'intégration des marchés africains en mettant essentiellement en évidence les points de convergence et de divergence dans les mécanismes d'internationalisation des

firmes indiennes et chinoises vers l'Afrique centrale ainsi que le rôle et l'expérience internationale des dirigeants et des partenaires dans la perception et la facilitation de l'exploitation des opportunités d'affaires offertes par les pays d'Afrique centrale (Chapitre IV).

De manière plus concrète, il est d'abord ressorti des résultats des études descriptives qu'en Afrique centrale, les investissements indiens et chinois diffèrent, aussi bien en termes de volume des flux et stocks qu'en termes de répartition géographique et sectorielle ou encore de stratégies d'intégration des marchés. En effet, si avant les années 2000, les IDE indiens et chinois étaient très faibles en Afrique centrale, à partir du début des années 2000, l'émergence de la Chine et de l'Inde s'est accompagnée d'un accroissement des flux d'investissements vers la plupart des pays d'Afrique centrale. Toutefois, d'importants écarts ont été relevés entre les IDE chinois (plus importants en volume) et les IDE indiens réalisés en Afrique centrale entre 2000 et 2018. Les statistiques montrent également que tous les pays de la CEEAC sont des destinations pour les investissements chinois, alors que les firmes indiennes ont principalement investi dans trois pays de la CEEAC, la RDC, le Gabon et le Rwanda, entre 2000 et 2017. Par ailleurs, si le Gabon est la première destination des flux d'IDE indiens, la RDC, quant à elle, se place première en termes de stocks d'IDE chinois en Afrique centrale suivie de l'Angola et de la République du Congo.

Sur le plan sectoriel, les résultats des explorations ont ensuite permis d'identifier six principaux secteurs dans lesquels les entreprises indiennes et chinoises ont investi en Afrique centrale. Il s'agit des secteurs de la construction et la réhabilitation des infrastructures, de l'exploration et l'exploitation des mines et des gisements pétroliers ou gazeux, de l'agroforesterie (élevage et pêche y compris), de l'industrie manufacturière, des services (télécommunication, consulting et santé) et de la distribution (commerce des biens). Toutefois, si la plupart des entreprises chinoises qui ont investi les pays membres de la CEEAC se sont orientées vers les secteurs des infrastructures, de l'extraction minière et pétrolière, les entreprises indiennes, quant à elles, sont plus présentes dans les services et le commerce. En effet, comme l'indiquent les tableaux 2.1 et 2.2 du chapitre 2, plus de 65% des entreprises chinoises en général et

88% des entreprises publiques chinoises ont principalement été actives dans la construction et la réhabilitation des infrastructures alors que plus de 85% des entreprises indiennes, majoritairement privées, se sont orientées vers les services et le commerce ainsi que vers l'industrie manufacturière.

En termes de stratégies ou de forme d'internationalisation des firmes, les statistiques présentées dans le tableau 2.3 du chapitre 2 montrent également que dans le panel des entreprises sous analyse, l'internationalisation par le canal d'un agent ou d'une représentation financière et technique sont les formes d'internationalisation les plus fréquentes adoptées par les firmes indiennes présentes en Afrique centrale, alors que les firmes chinoises y ont principalement investi par le canal des contrats de prestation de services ou d'opérations de rachat ainsi que de fusion-absorption des entreprises locales.

En considérant conjointement la nature juridique des firmes (Cf. tableau 2.4), les secteurs d'activité ainsi que les formes d'internationalisation, il ressort des analyses que les firmes indiennes privées investissent prioritairement par implantation de filiales dans des secteurs variés, alors que les entreprises à capitaux majoritairement publics investissent davantage par reprise d'entreprises locales ou par prise de participation au capital dans des entreprises préalablement existante dans le pays d'accueil. Pour les firmes chinoises publiques, par contre, c'est l'internationalisation par le canal des contrats de prestation de services ainsi que le rachat ou la reprise des entreprises locales qui priment. Les entreprises chinoises privées quant à elles ont privilégié la reprise ou rachat d'entreprises locales et la création de filiales en Afrique centrale. Si les grandes entreprises publiques chinoises investissent principalement par la signature des contrats de prestation clé en main exécutés par des filiales constituées à cette fin et totalement contrôlées par la FMN, les grandes entreprises publiques indiennes quant à elles s'associent à des entreprises locales préexistantes dans le secteur. Dans le secteur de l'industrie manufacturière, des services et du commerce, principalement investis par les FMN chinoises privées et les conglomérats familiaux indiens, les formes d'internationalisation les plus fréquentes sont la création des filiales totalement contrôlées par les maisons-mères ou l'intégration par l'intermédiaire d'un agent ou

d'une représentation. En outre, l'investissement en coentreprise avec l'Etat et/ou d'autres entreprises est la principale forme d'intégration des firmes indiennes et chinoises dans l'exploitation des ressources naturelles des pays de la CEEAC.

Au regard de la nature des activités dans lesquelles les firmes opèrent, il découle enfin de nos analyses des correspondances multiples que les IDE indiens et chinois en Afrique centrale n'ont qu'un très faible impact en termes de création de valeur et de richesse car la quasi-totalité des IDE indiens et chinois en Afrique centrale se sont positionnés en amont et en aval de la transformation des produits, impliquant ainsi des activités à très faible intensité technologique et ne requérant pas nécessairement de la part des exécutants un savoir-faire pointu (Cf. graphique 2.19). Le principal enjeu des IDE indiens et chinois en Afrique centrale étant l'approvisionnement en ressources énergétiques et en matières premières, les principaux défis à révéler par les firmes sont essentiellement d'ordre institutionnel et culturel, et dépendent essentiellement du secteur d'activité dans lesquels investissent les firmes. Dans le souci de réduire l'incertitude associée à la distance géographique et psychique qui les sépare des pays d'accueil, les résultats empiriques des études descriptives ont suggéré la possibilité que les décisions d'investissement des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale aient principalement été prises au terme d'un long processus d'apprentissage des marchés étrangers basé sur de multiples signaux et informations produites par les réseaux des partenaires ayant une expérience d'affaires dans les pays d'accueil des firmes. Par ailleurs, le choix de la meilleure des alternatives d'investissements devrait nécessairement dépendre des caractéristiques spécifiques de chacun des pays membres de la CEEAC.

Dans les études économétriques, deux modèles ont été mobilisés afin de mettre en évidence l'influence des facteurs relationnels et d'attractivité sur les décisions d'investissements des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale. Ainsi, des résultats des estimations d'un modèle d'attractivité, inspiré des travaux de Buckley et al. (2007 & 2009), il ressort qu'un grand nombre de nos hypothèses de recherche ont été confirmées. En effet, au regard des signes des coefficients estimés, l'afflux des IDE

indiens et chinois en Afrique centrale entre 2000 et 2018 est bel et bien resté motivé par le souci d'approvisionnement en matières premières. Il s'est donc agi d'un rapprochement des firmes de leur marché des inputs (mines, pétrole, agroforesterie). Les résultats de ces estimations confirment également que les risques politiques et institutionnels ainsi que la faiblesse des indicateurs sociodémographiques ont découragé les IDE indiens et chinois en Afrique centrale au cours de la période sous analyse. Par ailleurs, l'instabilité des prix et des changes observée dans certains pays d'Afrique centrale n'a pas constitué un obstacle à l'IDE chinois. En outre, les relations commerciales bilatérales préexistantes ont été des atouts majeurs à la négociation des contrats avec les gouvernements des pays d'Afrique centrale entre 2000 et 2017. Toutefois certaines de nos hypothèses de recherche n'ont pas été confirmées. Il s'agit notamment de la faiblesse des indicateurs sociodémographiques qui, contrairement à nos attentes, a positivement été corrélée à l'accroissement des IDE chinois en Afrique centrale. Par ailleurs, des résultats des estimations du modèle d'attractivité il a été décelé un faible intérêt porté à la croissance économique, aux relations commerciales, à la stabilité des prix et des changes dans les décisions des firmes indiennes investissant en Afrique centrale.

Dans la seconde analyse économétrique, inspirée des travaux de Johanson et Vahlne (2009), Chan et Zheng (2017), Fan et al. (2014), Zhang et al (2016), Vicente et Suire (2007), Peng, Lee et Hong (2014), Markusen (2006) ainsi que Hsu et al. (2013), nous avons supposé que la probabilité conditionnelle du choix des firmes dépendrait essentiellement de l'appartenance des firmes à des réseaux d'affaires, de l'appartenance des managers à des réseaux politiques, du recours aux réseaux sociaux pour l'identification et l'exploitation des opportunités d'affaires ainsi que de l'évidence d'une expérience internationale des managers dans le secteur d'activité de la firme et/ou dans d'autres secteurs d'activités.

Dans les résultats des estimations, il est apparu que contrairement aux investisseurs indiens, les entreprises chinoises ayant exploité des opportunités d'affaires en Afrique centrale se sont fortement appuyées sur les mécanismes relationnels et leur

expérience pour concrétiser leurs projets d'investissements dans la CEEAC. En effet, si tous les facteurs du modèle estimé ont significativement influencé la présence des firmes chinoises en Afrique centrale, l'impact varie en fonction des différentes combinaisons des facteurs adoptées par les firmes. En effet, tous les facteurs relationnels (professionnels ou non) sont individuellement significatifs, indépendamment de l'expérience internationale des firmes. Cependant, la combinaison des facteurs relationnels avec l'expérience internationale des firmes, réduit significativement l'impact du réseau politique sur la capacité des firmes chinoises à saisir et à exploiter des opportunités d'affaires en Afrique centrale. En d'autres termes, une fois que les firmes acquièrent une expérience internationale, il leur suffit de s'appuyer sur leurs partenaires professionnels et sociaux pour déceler de nouvelles opportunités d'affaires. Par contre, en l'absence d'une bonne connaissance des marchés étrangers, le parrainage des réseaux politiques devient incontournable pour faciliter l'intégration des marchés dans lesquels des opportunités d'affaires se présentent.

Les résultats obtenus dans le chapitre 4 ont donc corroboré nos hypothèses selon lesquelles dans la poursuite de leur objectif d'approvisionnement en matières premières et de recherche de nouveaux débouchés à leurs produits, la perception et l'exploitation des opportunités d'affaires en Afrique centrale par l'IDE ont été facilitées par les mécanismes relationnels mis en place par les firmes indiennes et chinoises, ainsi que par l'image que ces dernières se sont forgées au terme d'une longue expérience dans le métier aussi bien dans leur pays d'origine que dans les pays d'accueil à travers le monde.

Au terme des conclusions de nos analyses, il convient de rappeler que toute étude scientifique comporte aussi bien des points forts que de faiblesses. De cette thèse qui ne déroge pas à la règle, nous relevons trois points forts et un certain nombre de limites.

Le premier point positif de cette recherche concerne la mobilisation de plusieurs approches d'analyse relevant de deux domaines d'étude afin d'expliquer et de comparer les décisions et choix de localisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale. En effet, si les études antérieures sur l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises

en Afrique se sont essentiellement focalisées sur les questions relatives aux facteurs d'attractivité et d'impulsion sur les plans macroéconomique et microéconomique, les rares études sectorielles se sont limitées à définir les filières d'activité des entreprises sans réellement approfondir les questions en rapport avec les différentes formes et stratégies d'intégration des firmes dans les marchés africains. En se situant à cheval entre les sciences économiques et les sciences de gestion (International Business Studies), cette thèse se distingue de la plupart des travaux antérieurs par sa particularité qui consiste à étudier l'internationalisation des firmes en complétant les études économiques⁴² par des études comportementales⁴³ des firmes en vue de mettre en exergue une gamme relativement large de facteurs (macro, micro et méso déterminants) susceptibles d'expliquer la présence des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale.

Ensuite, dans la plupart des cas, les travaux se sont contentés de dresser un tableau global des IDE en Afrique faisant fi de l'hétérogénéité des comportements des acteurs et des critères d'attractivité dans les différents ensembles régionaux que compte le continent. Il nous est paru dès lors intéressant de dépasser le cadre d'analyse globale, de tenir compte des facteurs d'hétérogénéité et d'approfondir les analyses par des études comparatives des déterminants des IDE (de même origine ou d'origine différentes) au sein de la CEEAC, en tant qu'ensemble économique et régional d'Afrique. Par ailleurs, de la revue de la littérature, il est ressorti que très peu d'analyses comparatives d'IDE en provenance des deux grands pays émergents asiatiques (la Chine et l'Inde), membres du groupe des BRICS, ont été réalisées alors que le contexte d'émergence et les comportements des firmes sur les marchés étrangers (stratégies de l'internationalisation, choix de la localisation des IDE) semblaient converger en certains points et diverger en d'autres points. Le fait d'aborder la question dans une approche comparative a donc constitué le second apport de cette étude car, cette comparaison a permis d'analyser la

⁴² Analyse des *pull-factors* et des *push-factors*.

⁴³ Etudes relevant essentiellement des Sciences de Gestion dans la spécialité des études sur les échanges commerciaux internationaux (International Business Studies)..

complexité du phénomène en s'appuyant sur les interrelations et les différences qui pourraient exister entre les différents acteurs au cœur du phénomène étudié.

Le dernier point positif dans cette étude concerne le caractère particulier du cadre d'étude spatial choisi principalement pour deux raisons. En premier lieu, la plupart d'études réalisées sur l'Afrique se sont contentées de décrire et de présenter les faits marquants de l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises surtout au Maghreb et en Afrique du Sud. En second lieu, très peu d'études se sont intéressées à l'Afrique centrale, alors même que cette région comprend un panel de pays où la présence chinoise et indienne est fortement remarquée dans la construction et la réhabilitation des infrastructures de base, l'exploitation des ressources minières, la télécommunication et les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Cette thèse s'est enfin assigné l'objectif d'apporter un complément d'informations sur ces vagues d'investissements indiens et chinois qui sont perçus par certains comme une « invasion » ou une nouvelle « forme de colonisation » dans les pays africains et qui affectent l'activité des entreprises locales, l'activité des firmes occidentales présentes depuis bien longtemps en Afrique et surtout les relations économiques et diplomatiques, bilatérales ou multilatérales entre l'Afrique et les grandes puissances occidentales.

A côté de ces principaux points forts, il convient de relever que l'une des principales difficultés de cette thèse concerne la nature des données empiriques utilisées notamment dans la seconde partie de l'étude. D'une part, ces principales limites ont résulté du choix des indicateurs représentant aussi bien les variables expliquées que les facteurs explicatifs de l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale. Comme dans la plupart d'études antérieures, des réserves ont d'autre part été émises sur la fiabilité des statistiques disponibles sur les bases des données en lignes ou dans les bibliothèques des organismes gouvernementaux et non gouvernementaux, et ce, principalement pour trois raisons.

Tout d'abord, les statistiques sur l'évolution des flux et stocks d'IDE de la plupart des pays sous analyse ne sont pas régulièrement mises à jour. Ensuite, ces sources d'informations disponibles contiennent très peu d'indications sur la ventilation des flux et stocks d'IDE par secteur d'activité. Enfin, les informations relatives aux firmes multinationales enquêtées ont été difficilement obtenues après plusieurs tentatives de rencontres et d'interviews avec les dirigeants des entreprises ainsi que les représentants des services consulaires chinois et indiens qui, comme on le sait, restent très discrets et prudents devant toute personne ou entité qui enquêterait sur leurs activités. Un important travail de compilation et de recoupement de différentes sources a donc été nécessaire afin de réaliser une étude comportant des résultats relativement proche de la réalité des faits observés sur terrain.

Par ailleurs, il convient de préciser au terme de cette étude, que les résultats ainsi obtenus sur les déterminants de l'IDE ne présentent qu'une face de l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale. La seconde limite de cette thèse réside donc dans le fait qu'elle n'aborde pas tous les aspects de l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises implantées dans les pays membres de la CEEAC. Ainsi, dans les études envisagées après cette dernière, il sera tout d'abord intéressant de vérifier si les résultats pourraient être différents dans l'hypothèse où on utiliserait d'autres indicateurs pour mesurer l'attractivité et rendre compte des contraintes et atouts des pays d'Afrique centrale. Ensuite, d'autres formes d'internationalisation, notamment celles qui passent par les échanges commerciaux, mériteraient également des analyses approfondies afin de dégager les similitudes et divergences avec l'internationalisation par l'IDE. Par ailleurs, à côté des firmes multinationales, on compte parmi des investisseurs en Afrique centrale, des conglomérats privés essentiellement formés des indiens ou chinois immigrés dont les activités impactent significativement les économies des pays d'Afrique centrale. Une autre catégorie d'études pourrait dès lors être envisagée afin de comparer les caractéristiques de ces investissements réalisés dans le cadre d'un entrepreneuriat immigré avec celles relatives aux IDE des firmes multinationales en provenance de l'Inde et de la Chine.

BIBLIOGRAPHIE

A. M. Geoffrion, J. S. Dyer and A. Feinberg (1972), « An Interactive Approach for Multi-Criterion Optimization, with an Application to the Operation of an academic Department », *Management Science*, Vol. 19, No. 4, Application Series, Part 1 (Dec., 1972), pp. 357-368

Ageron B. (2001), « La construction d'une capacité de réponse d'une PMI à l'Internationale : Une mise à l'épreuve des faits du modle de Bilkey et Tesar », *Revue Internationale PME*, vol. 14, n°2, p.15-16.

Aharoni Y. (1966), "The foreign investment decision process", In Buckley P. et Ghauri P.N. (2015), "International business strategy: Theory and practice", Ed; Routledge, Oxon –New York, p. 10-20.

Ahuja, G. (2000). "The Duality of Collaboration: Inducements and Opportunities in the Formation of Interfirm Linkages." *Strategic Management Journal* Vol. 21, n°3, p. 317–343.

AIZENMAN J. (1992), « Exchange Rate Flexibility, Volatility and Domestic and Foreign Direct Investment », *IMF Staff Paper*, vo. 39, n°4, December.

Alaya M., Nicet-Chenaf D., Rougier E. (2008), "The law of growth and attraction: an endogenous model of absorptive capacities, FDI and income for MENA countries, *Cahiers du Gretha*, December.

Al-Laham, A. et Souitaris, V. (2008), « Network embeddedness and new-venture internationalization: analyzing international linkages in the German biotech industry», *Journal of Business Venturing*, vol. 23, n°5, p. 567-586.

Amelon J.L. et Cardebat, J.M. (2010), *Les nouveaux défis de l'internationalisation, quel développement international pour les entreprises après la crise*, De Boeck, Bruxelles.

Andersen O (1993), "On the internationalization process of firms: A critical analysis", *Journal of International Business studies*, Second Quarter, p. 209-231.

Andersen, T.J. (2000), "Corporate planning and autonomous actions ». *Long Range Planning*, n°33, p. 89–100.

Andersen, T.J. (2004), "Integrating the strategy formation process: An international perspective", *European Management Journal*, vol.22, n°3, p.263-272.

Anderson, E. et Gatignon, H. (1986), « Modes of Foreign Entry: A Transaction Cost Analysis and Propositions », *Journal of International Business Studies*, vol.17, n°3, p. 1–26.

Anderson, J.E. (2010), "The Gravity Model", *National Bureau of Economic Research Working Papers Series*, WP 16576, Cambridge.

Anderson, J.E. et Van Wincoop E. (2003), "Gravity with Gravitas", *American Economic Review*, n°93, p.170-92.

Anderson, J.E. et Van Wincoop E. (2004), "Trade Costs", *Journal of Economic Literature*, n°42, p. 691-751.

Andersson S. et Wictor I. (2006), « Innovative internationalization in new firms: born globals – The Swedish case », *Journal of international entrepreneurship*, vol.1, n°3, p.249-276.

Andreff M. et Andreff W. (1997), "Foreign direct investment in Russia and CIS Countries: Employment and attractiveness", *Economic Systems*, vol.21, n°4, p.354-359.

Andreff M. et Andreff W. (1997), « L'investissement direct étranger en Russie et dans les pays de la Communauté des Etats Indépendants: emploi et attractivité », in J. de Melo, P. Guillaumont (dir.), *Commerce Nord-Sud, migration et délocalisation: Conséquences pour les salaires et l'emploi*, Economica, Paris, 363-392.

Andreff M. et Andreff W. (2001), "Outward-processing Trade between France and Central Eastern European Countries: Is There a Substitution to France-Maghreb Outward-processing Trade?", *Acta Oeconomica*, vol. 51, n°1, p.65-106.

Andreff M. et Andreff W. (2002), 'L'attractivité comparée des pays d'Europe centrale et orientale et du Maghreb pour les firmes françaises', *Territoires en mutation* (CNRS), n° 10, novembre, p.13-32.

Andreff M. et Andreff W. (2005), « La concurrence pour l'Investissement direct étranger entre les nouveaux et les anciens membres de l'Union Européenne élargie », *Economie Appliquée*, Tome LVIII, n°4, décembre, p.71-106.

Andreff M., Andreff W. et Boudier-Bensebaa, F. (2001), « Sous-traitance internationale et trafic de perfectionnement passif entre les pays de l'Union européenne et de l'Europe de l'Est », *Revue d'Etudes comparatives Est-Ouest*, vol.32, n°2, p.5-34.

Andreff W. (1999), "The global strategy of multinational corporations and their assessment of Eastern European and C.I.S. countries", in V. Tikhomirov, ed., *Anatomy of the 1998 Russian Crisis*, Contemporary Europe Research Centre, The University of Melbourne, Melbourne, p.9-53.

Andreff W. (2001), « L'investissement direct étranger dans le développement inégal des pays en transition », *Nouveaux Cahiers de l'IUED*, n° 12, p.127-152.

Andreff W. (2002), "The new multinational corporations from transition countries", *Economic Systems*, 25 (4), 371-379.

Andreff W. (2003), « La restructuration stratégique des firmes multinationales et l'Etat "mondialisateur" », in J. Laroche (dir), *Mondialisation et gouvernance mondiale*, Presses Universitaires de France, Paris, 45-56.

Andreff W. (2003), *Les multinationales globales*, Ed. La Découverte, 2e édition, Paris.

Andreff W. et Balcet G. (2011), « Emerging multinational companies investing in developed countries: At ODDS with the HOS Théorem », Working Papers Series n°07/2011, Department of Economics, University of Turin.

Andreff W., (2003). "The newly emerging TNCs from economies in transition: a comparison with Third World outward FDI", *Transnational Corporations*, 12(2): 73–118.

Angoué, K., Mayrhofer, U. et Moalla, E. (2017), « Gérer la chaîne de valeur globale à travers des rapprochements d'entreprises », *Logistique & Management*, Vol.25, N°3, p. 238-249.

Angoué, K. et Mayrhofer, U. (2010), « Coopérations internationales en R&D : les effets de la distance sur le choix du pays des partenaires », *M@n@gement*, vol. 13, n°1, p. 1– 37.

Arenius P. et De Clercq R. (2005), « A network-based approach on opportunity recognition », *Small Business Economics*, n°24, p.249-265.

Arenius, P. (2002), "Creation of firm-level social capital, its exploitation, and the process of early internationalization", Thèse, Helsinki University of Technology.

Arenius, P. (2005), "The psychic distance postulate revised: from market selection to speed of market penetration", *Journal of International Entrepreneurship*, n°3, p.115-131.

Armario, J.M., Ruiz D.M. et Armario E.M. (2008), «Market orientation and internationalization in small and medium-sized enterprises », *Journal of Small Business Management*, vol. 46, no 4, p. 485-511.

Asiedu E. (2002), "On the determinants of foreign direct investment to developing countries: Is Africa different?" *World development*, vol.30, n°1, p.107-119.

Asiedu E. (2006), Foreign Investment in Africa: The role of natural resources, market size, government policy, institutional and political instability, *The World Economy*, p. 63-77.

Asiedu E. et Esfahani H.S. (2000), “The determinants of restrictive FDI policies: A cross-country analysis of restrictions experienced by US firms”, University of Illinois.

Asiedu E. et Esfahani H.S. (2001), “Ownership Structure in Foreign Direct Investment Projects”, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 83, No. 4 (Nov., 2001), pp. 647-662.

Asiedu E. et Esfahani H.S. (2001), The déterminants of FDI restrictions: The case of US Firms, Mimeo.

Aspelund, A. et Moen O. 2005), « Small international firms: typology, performance and implications », *Management International Review*, vol. 45, no 3, p. 37-57.

Athreye, S. and Kapur, S. (2009), “Introduction: The Internationalization of Chinese and Indian Firms: Trends, Motivations and Strategy”, In *Industrial and Corporate Change*, 18(2), pp. 209-221.

Aubin C. *et al.*, « Investissements directs américains et européens dans les PECO. Quel rôle des effets de change ? », *Revue économique* 2006/4 (Vol. 57), p. 71-792.

Autio, E. (2005), « Creative tension: the significance of Ben Oviatt’s and Patricia McDougall’s article “Toward a theory of international new ventures” », *Journal of International Business Studies*, vol. 36, no 1, p. 9-19.

Autio, E., H. J. Sapienza et J. A. Almeida (2000), « Effects of age at entry, knowledge intensity and imitability on international growth », *Academy of Management Journal*, vol.43, n°5, p.909-924.

Awasthi, A., Chauhan, S. S. et Goyal, S. K. (2011), « A multi-criteria decision making approach for location planning for urban distribution centers under uncertainty », *Mathematical and Computer Modelling*, 53(1):98–109.

Awasthi, A., Govindan, K. et Gold, S. (2018), « Multi-tier sustainable global supplier selection using a fuzzy AHP-VIKOR based approach », *International Journal of Production Economics*, 195:106–117.

Bacq, S. et Cœurderoy, R. (2010), « La théorie de l’ ‘ entreprise à l’internationalisation rapide et précoce ’ à l’épreuve des faits : Evaluation de l’apport des travaux empiriques à ce champ de recherche », *Revue internationale P.M.E.*, 23(1), p. 94-95.

Baltagi B.H., Egger P.H. et Pfaffermayr M. (2003), “A generalized design for bilateral trade flow models. *Economics Letters* 80(3), 391-397.

Baltagi B.H., Egger P.H. et Pfaffermayr M. (2005), "Estimating Models of Complex FDI: Are There Third-Country Effects?", *Center for Policy Research*. Paper 91.

Baltagi B.H., Egger P.H. et Pfaffermayr M. (2007), "Estimating models of complex FDI: Are there third-country effects?" *Journal of Econometrics* 140(1), 260-281.

Baltagi B.H., Egger P.H. et Pfaffermayr M. (2008), "Estimating regional trade agreement effects on FDI in an interdependent world", *Journal of Econometrics*, 145(1-2), 194-208.

Baltagi B.H., Egger P.H. et Pfaffermayr M. (2014), « Panel Data Gravity Models of international trade », *CESifo Working Paper*, n°4616.

Banque Mondiale, *Rapport sur l'investissement dans le monde 2005-2017*.

Barkema, H.G. et Freek Vermeulen, F. (1997), « What Differences in the Cultural Backgrounds of Partners are Detrimental for International Joint Ventures? », *Journal of International Business Studies*, vol. 28, n°4, p. 845–864.

Barkema, H.G.; Bell, J.H.J. et Pennings, J.M. (1996), « Foreign entry, cultural barriers, and learning », *Strategic Management Journal*, vol. 17, n°2, p.151-166.

Barnes D. et Wu C. (2011), "A literature review of decision-making models and approaches for partner selection in agile supply chains", *Journal of purchasing & Supply Management*, n°17, p.256-274.

Barney J.B. (1996), "The resource-based theory of the firm", Ohio state university.

Bartlett, C., Doz Y. et Gunnar H.G. (2013), « Managing the Global Firm. London/New York: Routledge.

Bénassy-Quéré, A., Coupet, M. and Mayer, T. (2007) "Institutional Determinants of Foreign Direct Investment", *The World Economy*, 30(5): 764-782.

Benayoun et Tergny (1969), « Critères multiples en programmation mathématique : une solution dans le cas linéaire », *Revue française d'informatique et de recherche opérationnelle. Série verte*, tome 3, n°2, p. 31-56

Bevan, A.; Estrin, S. et Meyer, K. (2004), «Foreign investment location and institutional development in transition economies», *International Business Review*, vol. 13, n° 1, p. 43-64.

Biggeri, M and Sanfilippo, M. (2009), “An empirical analysis of the Chinese Move to Africa”. In Wu, Z. (Ed) *Financial sector reforms and the international integration of china*, Ed. Routledge, Londres.

Biggeri, M and Sanfilippo, M. (2009), « Understanding china’s move into Africa: an empirical analysis », *Journal of Chinese economic and business studies*, vol.7 n°1, p.31-54

Bilkey W.J. et Tesar G. (1977), “The export behavior of small-sized Wisconsin manufacturing firms”, *Journal of International Business Studies*, vol.8, n°1, p.93-98.

Blonigen, B. A. (2005), “A review of the empirical literature on FDI determinants”, *Atlantic Economic Journal*, 33, pp. 383-403.

Bloodgood, J.M., H .J. Sapienza et J.G. Almeida (1996), « The internationalization of new high-potential US ventures: antecedents and outcomes », *Entrepreneurship. Theory and Practice*, vol. 20, no 4, p. 61-76.

Boilot J.J. (2008 et 2016), “L’économie de l’Inde”, Ed. La Découverte, Paris.

Bonaccorsi, A.(1992), «On the relationship between firm size and international export intensity », *Journal of International Business Studies*, vol. 23, n° 4, p. 605-635.

Buckley, P.J., Clegg, L.J., Cross, A.R., Liu, X., Voss, H., & Zheng, P. (2007), “The determinants of Chinese foreign direct investment”, *In Journal of International Business Studies*, 38(4): 499-518.

Buckley, P.J., Clegg, L.J., Cross, A.R., Liu, X., Voss, H., & Zheng, P. (2009), “The determinants of Chinese outward foreign direct investment: Erratum”, *Journal of International Business Studies*, n°40, p.353-354.

Buckley, P. (2014), «The Multinational Enterprise and the Emergence of the Global Factory», Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Buckley, P. et Ghauri P. (2004), « Globalization, Economic Geography and the Strategy of Multinational Enterprises», *Journal of International Business Studies*, vol.35, n°2, P. 81–98.

Buckley, P.J. et M. Casson (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, Ed. Holmes & Meier, New York.

Buckley, P.J. et M. Casson (2009), « The internationalization theory of multinational enterprise : A review of the progress of a research after 30 years », *Journal of International Business Studies*, n°40, p.1563-1580.

Buckley, P.J., Cross, A.R., Tan, H., Liu, X. and Voss, H. (2008), “Historic and emergent trends in Chinese outward direct investment”, *In Management International Review*, Vol. 48 No. 6, pp. 715-48.

Review, Vol. 48 No. 6, pp. 715-48.

Busse M. & Hefeker C. (2005), “Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment”, in HWWA Discussion Paper, n°315, Hamburg Institute of International Economics

Carbone, V., Lemaire, J.L. et Nivoix S. (éds) (2013), *Nouveaux défis du Management International*. Ed. Gualino, Paris.

Carr, D., Markusen J.R. et Maskus K.E (2003), “Estimating the knowledge-capital model of the multinational enterprise: Reply”. *American Economic Review* 93, 693-708.

Cavusgil S.T. (1982), “Some observations on the relevance of critical variables for internationalization stages”, In, Praeger (Ed), “Export Management: An International context”, p.276-285.

Cavusgil S.T. et al (2011), « International market reentry: A review and research framework », *International Business Review*, vol.20, n°4, p. 377-393.

CEA et CII (2015), *Afrique-Inde : faits et chiffres*.

Chakrabarti S., Ghosh I., (2013), FDI in Africa: A Comparison of the Indian and Chinese Experience, in *International Relations Conference on India and Development Partnerships in Asia and Africa: Towards a New Paradigm* Procedia - Social and Behavioral Sciences 157 (2014), P. 340 – 352

Chakrabarti, A. (2001) “The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analysis of Cross – Country Regressions”, *Kyklos*, 54(1): 89-113.

Chakraborty, R., Ray, A. et Dan, P. (2013), « Multi criteria decision making methods for location selection of distribution centers », *International Journal of Industrial Engineering Computations*, 4(4):491–504.

Chan, F., Kumar, N. et Choy, K. (2007), « Decision-making approach for the distribution centre location problem in a supply chain network using the fuzzy-based hierarchical concept: Proceedings of the Institution of Mechanical Engineers, Part B », *Journal of Engineering Manufacture*, 221(4):725–739.

Chandra Y., Styles C. et Wilkinson I.F (2012), « An Opportunity-based View of Rapid Internationalization », *Journal of International Marketing* Vol. 20, N° 1, pp. 74–102

Chandra Y., Styles C. et I.F.Wilkinson (2009) "The recognition of first time international entrepreneurial opportunities: Evidence from firms in knowledge-based industries", *International Marketing Review*, Vol. 26 n°1, pp.30-61.

Chandra Y., Styles C. et Wilkinson I.F. (2017), « Firm internationalization from a network centric complex-systems perspective », *Journal of World Business*, Vol.52, n°5, p.691-701.

Chen C. (2015), "Determinants and motives of Outward Foreign Direct Investment from china's provincials firms", In *Transnational Corporations*, Vol.23, N°1.

Chen, H., & Chen, T. J. (1998), « Network linkages and location choice in foreign direct investment », *Journal of International Business Studies*, 29 (3): 445–468.

Cheriet, F. (2010), « Internationalisation et nouvelles implantations des firmes multinationales : Le processus séquentiel du modèle d'Upssala est-il toujours d'actualité ? », *Les cahiers du CREAD*, n°93, p.73-94.

Chetty S. et Campbell-Hunt C. (2004), "A strategic approach to internationalization: A Traditional versus a Born-Global Approach", *Journal of International Marketing*, vol.12, n°1, p. 57-81.

Chetty S. et Wilson H. (2003), "Collaborating with competitors to acquire resources", *International Business Review*, vol.12, n°1, p 61-81.

Cheung, Y.W. en Qian, X. (2009). *The Empirics of China's Outward Direct Investment*, *HKIMR Working Paper No. 17*. Hong Kong, China: Hong Kong Institute for Monetary Research.

Child, J., & Rodrigues, S.B. (2005), "The internationalization of Chinese firms: A case for theoretical extension?", *In Management and Organization Review*, 1(3): 381-410.

Cloninger, P.A. et Oviatt B.M. (2007), « Service content and the internationalization of young ventures: An empirical test », *Entrepreneurship. Theory and practice*, vol.31, n°4, p. 233-256.

Coe, N. M. (2014), "Missing Links: Logistics, Governance and Upgrading in a Shifting Global Economy." *Review of International Political Economy*, vol. 21, n°1, p. 224–256.

Coeurderoy, R. et Murray G. (2008), « Regulatory environments and the location decision : evidence from the early foreign market entries of new-technology based firms », *Journal of International Business Studies*, vol. 39, no 4, p. 670-687.

Coeurderoy, R., Davidsson P. et Tywoniak S. (2008), « The role of human capital and strategic intent in internationalization scope of new technology-based firms », *CRECIS Working Paper no 04.2008*, Louvain School of Management. Louvain-la-Neuve, Belgique.

Collinson, S. et Houlden J. (2005), « Decision-making and market orientation in the internationalization process of small and medium-sized enterprises », *Management International Review*, vol. 45, no 4, p. 413-436.

Colovic, A. et Mayrhofer, U. (2008) : les stratégies de localisation des firmes multinationales, *Revue Française de gestion* n°184, p151-165.

Colovic, A. et Mayrhofer, U. (2011), « LA reconfiguration de l'espace mondial et les stratégies de localisation des firmes multinationales », *Management International*, n°1 (octobre), p. 10-19.

Colovic, A. et Mayrhofer, U. (2011), « Optimizing the location of T&D and production activities : The trends in the Automotive Industry », *European Planning studies*, vol.19, n°8, p.1481-1498.

Contractor, F.J., Hsu C.C. et Kundu S.K. (2005), « Explaining export performance: a comparative study of international new ventures in Indian and Taiwanese software industry », *Management International Review*, vol. 45, no 3, p. 83-110.

Coviello N.E et Munro H (1997), « Network relationships and the internationalization process of small software firms », *International Business Review*, vol6, n°4, p.361-386

Coviello N.E. (2006), « The network dynamics of international new ventures », *Journal of International Business studies* Vol.37 n°5, p.713-731

Coviello, N .E. et McAuley A. (1999), « Internationalization and the smaller firm: a review of contemporary empirical research », *Management International Review*, vol. 39, no 3, p. 223-256.

Coviello, N.E. et Jones M.V. (2004), « Methodological issues in international entrepreneurship research », *Journal of Business Venturing*, vol. 19, no 4, p. 485-508.

Crick D. (1995), "An investigation into the targeting of UK export assistance", *European Journal of Marketing*, Vol. 29 Issue: 8, pp.76-94

Crick D. et Spencer M. (2005), « The internationalization of high performing UK high-tech SMEs: A study of planned and unplanned strategies », *International Business Review*, vol. 14 n°2, p.167-185

Cui, L., & Jiang, F. (2009a), "FDI entry mode choice of Chinese firms: A strategic behavior perspective", *In Journal of World Business*, 44(4): 434-444.

Cui, L., & Jiang, F. (2009b), "Ownership decisions in Chinese outward FDI: An integrated research framework and research agenda", *In Asian Business & Management*, 8(3): 301-324.

Cui, L., & Jiang, F. (2010), "Behind ownership decision of Chinese outward FDI: Resources and institutions", *In Asia Pacific Journal of Management*, 27(4): 751-774.

Cyert R.M.; March J.G. (1963), "A Behavioral Theory of the Firm, Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

De Beule F. & Van Den Bulcke D. (2012), "Locational determinants of outward foreign direct Investment: an analysis of Chinese and Indian Greenfield Investments", *In Transnational Corporations*, Vol.21, n°1/Avril.

De Beule, F. and Duanmu, J.-L. (2012), "Locational determinants of internationalization: A firm-level analysis of Chinese and Indian acquisitions", *In European Management Journal*, forthcoming.

De Beule, F. and Van Den Bulcke, D. (2010). The Global Crisis, Foreign Direct Investment and China, *Asia Papers*, 5 (6), Brussels Institute of Contemporary China Studies, Brussels.

De Clercq, D., Sapienza H.J. et Crijns H. (2005), « The internationalization of small and medium-sized firms », *Small Business Economics*, vol. 24, p. 409-419.

Defever F. et Mucchielli J.L. (2005), "Décomposition internationale de la chaîne de valeur », *Revue Economique*, vol.56, n°6, p.1185-1205.

Delios, A. et Henisz W. (2000), "Japanese Firms' Investment Strategies in Emerging Economies." *Academy of Management Journal*, vol. 43, n°3, p. 305–323.

Ding S. (2009), *The Dragon's hidden wings. How China rises with its soft power*, Lexington Books, Lanham M.D.

Dunning J.H. (1991), "The eclectic paradigm of international production: a personal perspective", Ed. Routledge, Londres.

Dunning J.H. (1993), "internationalizing Porter's Diamond", *Management International Review*, vol. 33, p.7-15.

Dunning J.H. (1995), "Location and multinational enterprise: a neglected factor?", *Journal of International Business Studies*, vol.29, n°1, p.46-66.

Dunning J.H. (2000), "The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity", *International Business Review*, vol.9, n°2, p. 163-190.

Dunning J.H. (2002), “*Global capitalism, FDI and competitiveness*”, vol.2, Ed. Edward Elgar, Massachusetts.

Dunning J.H. « Some antecedents of internalization theory », *Journal of International Business Studies*, vol.34, n°2, p.108-115.

Dunning, J. H. (1988), “The Eclectic Paradigm of international production: A restatement and some possible extensions”, *In Journal of International Business Studies*, 19(1), 1-32.

Dunning, J.H. (1981), “*International Production and the Multinational Enterprise*”, Ed. George Allen & Unwin, Londres.

Dzaka-Kikouta, T (2008), « *L'aide publique au développement de la Chine aux pays pétroliers et miniers d'Afrique centrale contribue-t-elle au développement durable des pays récipiendaires* ». Tunis : BAD-CEA : Conférence économique africaine, 12-14 novembre, 21p.

Dzaka-Kikouta, T. (2008), « L'Aide Publique au Développement de la Chine aux pays pétroliers et miniers d'Afrique Centrale : une béquille indispensable au renforcement de sa présence économique ? », *In Techniques Financières et Développement*, n°89, Paris, pp. 27-34.

Dzaka-kikouta, T. (2011), L'investissement chinois en Afrique centrale, *Outre-Terre*, N°30, Revue Européenne de Géopolitique, Dossier « Chine-Afrique », septembre, pp.207-226,

Dzaka-Kikouta, T. Kern, F et Gonella, C. (2013), Chinese economic co-operation with Central Africa and the transfer of knowledge and know-how. *African East-Asian Affairs, The China Monitor*, Issue 2, June, pp. 39-60.

Eden, L. et Dai, L. (2010), “Rethinking the O in Dunning’s OLI/eclectic Paradigm”, *The Multinational Business Review*, vol.18, n°1, p.13-29

Elango, B. et Pattnaik, C. (2007), «Building capabilities for international operations through networks: A study of Indian firms », *Journal of International Business Studies*, vol. 38, n° 4, p. 541-555.

Ellis P D (2011), “Social ties and international entrepreneurship: Opportunities and constraints affecting firm internationalization”, *Journal of international business studies*, vol42, n°1, P:99-127

Fan Y., Ren S., Cai H. et Cui X (2014), “The state’s role and position in international trade: A complex network perspective”, *Economic Modelling*, n°39, p.71-81

Fan, T. et Phan P. (2007), « International new ventures : revisiting the influences behind the “born-global” firm », *Journal of International Business Studies*, vol. 38, n°7, p. 1113-1131.

Feinberg, S.E., Gupta, A.K. (2009), «MNC subsidiaries and country risk: Internalization as a safeguard against weak external institutions », *Academy of Management Journal*, vol. 52, n° 2, p. 381-399.

Fernhaber, S.A. et McDougall-Covin P.P. (2009), « Venture capitalists as catalysts to new venture internationalization: the impact of their knowledge and reputation resources », *Entrepreneurship. Theory & Practice*, vol. 33, no 1, p. 277-295.

Fernhaber, S.A., Gilbert, B.A. et McDougall P.P. (2008), « International entrepreneurship and geographic location: An empirical examination of new venture internationalization », *Journal of International Business Studies*, vol. 39, no 2, p. 267-290.

Fernhaber, S.A., McDougall P.P. et Oviatt B.M. (2007), « Exploring the role of industry structure in new venture internationalization », *Entrepreneurship. Theory & Practice*, vol. 31, no 4, p. 517-542.

Gamboa, E.C. et Brouthers L.E. (2008), « How international is entrepreneurship? », *Entrepreneurship. Theory & Practice*, vol. 32, no 3, p. 551-558.

Gammeltoft P., Pradhan J.P. et Goldstein A., (2010), "Emerging multinationals: home and host country determinants and outcomes", *In International Journal of Emerging Markets*, Vol. 5 Iss: 3 pp. 254 – 265

Gammeltoft, P. (2008), “Emerging multinationals: outward FDI from the BRICS countries”, *In International Journal of Technology and Globalization*, Vol. 4 No. 1, pp. 5-22.

Gammeltoft, P., Barnard, H. et Madhok, A. (2010), “Emerging multinationals, emerging theory: macro- and micro-level perspectives”, *In Journal of International Management*, Vol. 16 No. 2.

Gankema, H.G., Snuif, H.R. et Zwart P.S. (2000), « The internationalization process of small and medium-sized enterprises: an evaluation of stage theory », *Journal of Small Business Management*, vol. 38, no 4, p. 15-27.

Gereffi, G. et Kaplinsky, R. (eds) (2001), « The Value of Value Chains », *IDS Bulletin*, 32(3), special issue ;

Gereffi, G. et Memodovic, O. (2003), « The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries? », *United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) », Sectoral Studies Series.*

Gereffi, Gary, Humphrey J. et Sturgeon, T. (2005), “The Governance of Global Value Chains.” *Revue of International Political Economy*, vol.12, n°1, p.78–104.

Goldstein, A. (2009), *Multinational Companies from Emerging Markets*, Ed. Palgrave Macmillan, Londres.

Grosse, R. et Goldberg, L.G. (1991) «Foreign bank activity in the United States: An analysis by country of origin», *Journal of Banking & Finance*, vol. 15, n° 6, p. 1093-1112.

Grosse, R. et Trevino, L. J. (1996), « Foreign Direct Investment in the United States: An analysis by country of origin », *Journal of International Business Studies*, Vol. 27, n°1, p.139-155.

Grote, M.H. et Rücker, F. (2007), «Acquiring foreign firms far away might be hazardous to your share price: Evidence from Germany », *Goethe University, Department of Finance Working Paper Series: Finance and Accounting*, n° 182, Frankfurt.

Harrison A. et al. (2004), « *Business international et mondialisation – Vers une nouvelle Europe* », Ed. De Boeck, Bruxelles.

Hay F., Milelli C. et Shi Y. (2008), « *Présence et stratégies des firmes chinoises et indiennes en Europe : une perspective dynamique et comparative* », DGE/ Ministère de l’Economie, des Finances et de l’Emploi, Paris.

Hébert, L., Véry, P. et Beamish, P. W. (2005). «Expatriation as a bridge over troubled water: A knowledgebased perspective applied to cross-border acquisitions », *Organization Studies*, vol. 26, n° 10, p. 1455-1476.

Hofstede, G. (1980), “Culture’s consequences: International differences in work-related values”, Beverly Hills, Sage.

Hoskisson, R. E.; Eden, L., Lau, C.M. et Wright, M. (2000), «Strategy in emerging economies», *Academy of Management Journal*, vol. 43, n° 3, p. 249-267.

Hsu W-T, Chen H-L et Cheng C-Y (2013), « Internationalization and firm performance of SMEs : The moderating effects of CEO attributes », *Journal of World Business*, n°48, p.1-12

Hua Wang, W. (2015) : « La naissance de l’industrie de véhicules électriques en Chine », in Huchet, J.-F. et al. (2015)*Chine, Inde : les firmes au cœur de l’émergence*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 125-140.

Huchet, J.-F. (2015) : « Du dirigisme au réalisme : la politique industrielle chinoise à l'heure de la globalisation », in Huchet *et al.* (2015) *Chine, Inde : les firmes au cœur de l'émergence*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 51-74.

Huchet, J.-F., Richet, X. et Ruet J. (2015) : *Chine, Inde : les firmes au cœur de l'émergence*, Presses Universitaires de Rennes, 147 p.

Hugon P. (2010), « Les nouveaux acteurs de la coopération en Afrique », *Revue internationale de la politique de développement*, pp. 99-118.

Hymer, S. (1976), "A comparison of direct and portfolio investments and the 'theory of international operations'", MIT press.

Jaffrélot C., 2008, "Introduction", in *l'Enjeu mondial. Les pays émergents*, Presses de Sciences Po, 2008, P.13-22.

Jamal, B., El Mouhoub, M et Hicham, H (2008) : Investissements directs étrangers et croissance économique : Estimation d'un modèle à erreurs composées, in MPRA Paper No. 29152.

Johanson J. & Mattson L.G. (2015), "Internationalization in industrial systems – A network approach", In M. Forsgren & al., "Knowledge, Network and Power", *The Uppsala School of International Business*, p. 111-132.

Johanson J. et Vahlne, J.E. (1977), "The Internationalization Process of the Firm-A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments", *Journal of International Business Studies*, Vol. 8, No. 1 (Spring - Summer)

Johanson, J. et Vahlne, J.E. (2006), « Commitment and opportunity development in the internationalization process: A note on the Uppsala internationalization process model », *Management International Review*, vol. 46, n° 2, p. 1-14.

Johanson, J. et Vahlne, J.E. (2009), « The Uppsala internationalization model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership», *Journal of International Business Studies*, vol. 40, no 9, p. 1411-1431.

Johanson, J. et Wiedersheim-Paul, F. (1975). « The internationalization of the firm - Four Swedish cases », *Journal of Management Studies*, vol. 12, n° 3, p. 305-322.

Johanson, Jan et Vahlne, J.E. (1990), «The mechanism of internationalization», *International Marketing Review*, vol.7, n° 4, p. 11-24.

Jones, M.V. et Coviello N.E. (2005), «Internationalisation: conceptualising an entrepreneurial process of behaviour in time», *Journal of International Business Studies*, vol. 36, n° 3, p. 284-303.

Kahyat (2004), « L'internationalisation des PME : vers une approche intégrative », 7^{ème} CIFEPM, Montpellier.

Khavul, S., Pérez-Nordtvedt, L et Wood, E. (2010), « Organizational entrainment and international new ventures from emerging markets », *Journal of Business Venturing*, vol. 25, no 1, p. 104-119.

Kim, K., Park, J.H. et Prescott J (2003), “The Global Integration of Business Functions: A Study of Multinational Businesses in Integrated Global Industries.” *Journal of International Business Studies*, vol.34, n°4, p.327–344.

Kim, Y. et Gray, S.J. (2008). «The impact of entry mode choice on foreign affiliate performance: The case of foreign MNEs in South Korea », *Management International Review*, vol. 48, n° 2, p. 165-188.

Knight, G.A. et Cavusgil, S.T. (2004), “Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm”; *Journal of international Business Studies*, vol. 35, N°2, pp. 124-141.

Knight, G .A. et Cavusgil S.T. (1996), « The born global firm: A challenge to traditional internationalization theory », In Cavusgil, ST et Madsen, T.K (dir.), “Export Internationalizing Research – Enrichment and Challenges”, *Advances in International Marketing*, New York, JAI Press, vol. 8, p. 11-26.

Knight, G.A. et Cavusgil, S.T. (2004), « Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm », *Journal of International Business Studies*, vol. 35, no 2, p. 124-141.

Knight, G.A. et Cavusgil, S.T. (2005), « A taxonomy of born-global firms », *Management International Review*, vol. 45, no 3, p. 15-35.

Kogut, B. et Singh, H. (1988) “The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode.” *Journal of International Business Studies*, vol.19, n°3, P.411–432.

Kolstad, I. & Wiig, A. (2011), “What determines Chinese outward FDI?”, *In Journal of World Business*, forthcoming.

Kostova, T. (1997), «Country institutional profiles: Concept and measurement », *Academy of Management Best Papers Proceedings*.

Kumar, N. (2009). «How emerging giants are rewriting the rules of M&A», *Harvard Business Review*, vol. 87, n° 5, p. 115-121.

Laghzaoui, S. (2009), Internationalisation des PME : apports d'une analyse en termes de ressources et compétences, *Management & Avenir* vol.2, n°22, p.52-69.

Lamb, P.W. et Liesch, P.W. (2002), « The internationalization process of the smaller firm: Re-framing the relationships between market commitment, knowledge and involvement », *Management International Review*, vol. 42, no 1, p. 7-26.

Lemaire, J.L. (2013), *Stratégie d'internationalisation : Nouveaux enjeux d'ouverture des organisations, des activités et des territoires*, 3^{ème} Ed Dunod, paris.

Lemoine F. (2006), « l'économie Chinoise », 4^{ème} Ed. La Découverte, Paris.

Levy J.C., Gaborit M. & Rotteleur S. (2008), *Diplomaties de proximité : une porte étroite pour la coopération décentralisée franco-africaine*, in *Mission de Coopération décentralisée et développement durable en Chine : Etude de cas CHINE, AFRIQUE, UNION EUROPÉENNE*, Paris.

Li M. (2009), "Soft power. China's emerging Strategy", *International politics*, Lexington Books, Lanham M.D.

Li W., Fumin S. et Lei Z. (2014), « l'économie chinoises : le rôle de la Chine dans l'économie mondiale », Ed. Pages Ouvertes, Paris.

Li Y, Chen H., Liu Y et Peng W. (2014), « Manageriel ties, Organization learning and opportunity capture : A social capital perspective », *Asia Pacific Journal of Management vol 31 n°1*, p. 271-291

Li, H. et Zhang, Y. (2007), « The role of managers' political networking and functional experience in new venture performance: Evidence from China's transition economy », *Strategic Management Journal*, 28(8): 791–804.

Li, J. J. et Zhou, K. Z. (2010), « How foreign firms achieve competitive advantage in the Chinese emerging economy: Managerial ties and market orientation », *Journal of Business Research*, 63(8): 856–862.

Li, J. J., Poppo, L. et Zhou, K. Z. (2008), « Do managerial ties in China always produce value? Competition, uncertainty, and domestic vs. foreign firms », *Strategic Management Journal*, 29: 383–400.

Li, J. J., Zhou, K. Z. et Shao, A. T. (2009), « Competitive position, managerial ties, and profitability of foreign firms in China: An interactive perspective », *Journal of International Business Studies*, 40: 339–352.

Li, J., Young, M. N. et Tang, G. (2012), « The development of entrepreneurship in Chinese communities: An organizational symbiosis perspective », *Asia Pacific Journal of Management*, 29(2): 367–385.

Li, L., Li, D. et Dalgic, T. (2004), « Internationalization process of small and medium sized enterprises: toward a hybrid model of experiential learning and planning », *Management International Review*, vol. 44, no 1, p. 93-116.

Liang, X., Lu X. et Wang L., (2012). “Outward internationalization of private enterprises in China: The effect of competitive advantages and disadvantages compared to home market rivals”, *Journal of World Business*, 47(1): 134–144.

Liesch, P.W. et Knight, G.A (1999), « Information internalization and hurdle rates in small and medium enterprise internationalization », *Journal of International Business Studies*, vol. 30, no 2, p. 383-394.

Liu, Jie et Scott-Kennel J. (2011). “Asset-seeking investment by Chinese multinationals: Firm ownership, location, and entry mode”, *Asia Pacific and Globalization Review*, 1(1): 16–36

Liu, Xiaohui, Buck T. et Shu C. (2005). “Chinese economic development, the next stage: outward FDI?”, *International Business Review*, 14(1): 97–115.

Loane, S. et Bell, J.(2006), « Rapid internationalization among entrepreneurial firms in Australia, Canada, Ireland and New Zealand: An extension to the network approach », *International Marketing Review*, vol. 23, n° 5, p. 467-485.

Lopez, L.E., Kundu, S.K. et Ciravegna, L. (2009), « Born global or born regional? Evidence from an exploratory study in the Costa Rican software industry », *Journal of International Business Studies*, vol. 40, no 7, p. 1228-1238.

López-Duarte, C., et al. (2016), “International Strategic Alliances and National Culture: Mapping the Field and Developing a Research Agenda.” *Journal of World Business*, vol.51, n° 4, p.511–524.

Lu J., Liu X.,Wright M. et Filatotchev I. (2014). “International experience and FDI location choices of Chinese firms: The moderating effects of home country government support and host country institutions”, *Journal of International Business Studies*, advance online publication, January 9, 2014: 428–449,

Lu, J.W. et Beamish, P.W. (2001), « The internationalization and performance of SMEs », *Strategic Management Journal*, vol. 22, n° 6-7, p. 565-586.

Lum, T.W., Morisson M. et Vaughin B. (2008), « China’s soft power in Southeast Asia”, *Congressional Research Services Report Congress*, CRS, Washington DC.

Lundvall, B.A., (2010): *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Anthem Press, London.

Madsen, P.M. (2009). «Does corporate investment drive a ‘race to the bottom’ in environmental protection? A reexamination of the effect of environmental regulation on investment», *Academy of Management Journal*, vol. 52, n° 6, p. 1297-1318.

Madsen, T.K. et Servais, P. (1997), « The internationalization of born globals: an evolutionary process? », *International Business Review*, vol. 6, no 6, p. 561-583.

Mainela T et Ulkuniemi P (2013), « Personal interaction and customer relationship management in Project business », *Journal of Business and Industrial Marketing*, vol.28, n°2, p.103-110.

Mainela, T., Puhakka, V. et Servais, P. (2013), « The concept of international opportunity in international entrepreneurship: A review and a research agenda », *International Journal of Management Reviews*, 16(1), 105-129

Mainguy, C. et Rugraff, E. (2012), De la connaissance des IDE chinois et de leurs effets en Afrique subsaharienne, Colloque international du GEMDEV, 1er au 3 février 2012, UNESCO, Paris « La Mesure du Développement », pp.7-14.

Makino S., Lau, C.M. et Yeh, R.S. (2002), “Asset-Exploitation versus Asset-Seeking: Implications for Location Choice of Foreign Direct Investment from Newly Industrialized Economies.” *Journal of International Business Studies*, vol.33, n°3, P.403–421.

Markusen J. (2004), “Multinational firm and the theory of international trade”, MIT Press, Massachusetts.

Markusen, J. et Venables, A. [2000], “The theory of endowment, intra-industry, and multinational trade”, *Journal of International Economics*, 52 (2), p. 209-34.

Markusen, J. et Zhang, K.H. [1999], “Vertical multinationals and host-country characteristics”, *Journal of Development Economics*, 59 (2), p. 233-52.

Markusen, J., Venables, A., Konan, D. et Zhang, K.H. [1996], “A unified treatment of horizontal direct investment, vertical direct investment, and the pattern of trade in goods and services”, *NBER Working Paper* n° 5696, NBER, Cambridge.

Mathews, J. A. (2002), “Dragon multinationals: A new model of global growth, Oxford University Press, New York.

Mathews, J. A. (2006), “Dragon multinationals: New players in 21st century globalization”, *In Asia Pacific Journal of Management*, 23(1), 5-27.

Mathews, J.A. et Zander, I. (2007), « The international entrepreneurial dynamics of accelerated internationalization », *Journal of International Business Studies*, vol. 38, no 3, p. 387-403.

Mayrhofer U. (2004), « Les rapprochements, forme d'internationalisation privilégiée par les entreprises? », *Gestion*, Vol. 29, n°4, p. 15-22.

McDougall, P.P. et Oviatt, B.M. (1996), « New venture internationalization, strategic change, and performance: a follow-up study », *Journal of Business Venturing*, vol. 11, no 1, p. 23-40.

McDougall, P.P. et Oviatt, B.M. (2000), « International entrepreneurship: the intersection of two research paths », *Academy of Management Journal*, vol. 43, no 5, p. 902-906.

McDougall, P.P., Oviatt, B.M. et Brush, C. (1991), « *A symposium on global startups: Entrepreneurial firms that are born international* », Présenté à la conférence annuelle de l'Academy of Management, Août, Miami.

McDougall, P.P., Shane, S. et Oviatt, B.M. (1994), « Explaining the formation of international new ventures: the limits of theories from international business research », *Journal of Business Venturing*, vol. 9, no 6, p. 469-488.

Menard S. (2001), « *Applied Logistic Regression Analysis (Second Edition)* », Series : Quantitative Applications in the Social Sciences, Ed. SAGE Publications, 128p.

Meriade L. (2015), « Le rôle de l'Etat dans les stratégies d'internationalisation des entreprises chinoises ? Une approche géoéconomique », *Management & Avenir*, vol.5, n°79, p. 51-74.

Meschi, P.X. (2009), « Government corruption and foreign stakes in international joint-ventures in emerging economies », *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 26, n° 2, p. 241-261.

Meschi, P.X. et Métais, E. (2006), « International acquisition performance and experience: A resource-based view. Evidence from French acquisitions in the United States (1988–2004) », *Journal of International Management*, vol. 12, n° 4, p. 430-448.

Meschi, P.X. et Prévot, F. (éds) (2016), « Economies émergentes : Quels enjeux pour le management international ? » Vuibert, coll. Atlas AFMI (Association Francophone de Management International), Paris.

Messarlis B. (2012), *The Political Economy of Indian and Chinese Foreign Direct Investment and Multinationals in Sub-Saharan Africa*, Stellenbosch University.

Moalla, E. (2011), « La distance et le développement international des entreprises », *Management & Avenir*, vol.6, n°46, p.35-52.

Moalla, E. (2017), *Décider à l'international : Est-ce une question de distance ?*, Ed. L'Harmattan, Paris.

Moen, O., R. Sørheim, R. et Erikson, T. (2008), « Born global firms and informal investors: examining investor characteristics », *Journal of Small Business Management*, vol. 46, no 4, p. 536-549.

MOFCOM (2010), 2009 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment, Beijing.

Morck, R., Yeung, B., & Zhao, M. (2008), "Perspectives on China's outward foreign direct investment", *In Journal of International Business Studies*, 39(3): 337-350

Morgan, R.M. et Hunt, S.D. (1994), «The commitment trust theory of relationship marketing », *Journal of Marketing*, vol. 58, n° 3, p. 20-38.

Mucchielli, J.L. (1998), *multinationales et mondialisation*, Ed. Du Seuil, Paris.

Mudambi, R. et Puck, J. (2016), "A Global Value Chain Analysis of the 'Regional Strategy' Perspective." *Journal of Management Studies*, vol.53, n°6, p.1076–1093.

Mudambi, R. et Zahra, S.A. (2007), « The survival of international new ventures », *Journal of International Business Studies*, vol. 38, no 2, p. 333-352.

Musteen, M., Francis, J. and Datta, D.K. (2010), « The Influence of International Networks on Internationalization Speed and Performance: A Study of Czech SMEs », *Journal of World Business*, n°45, 197-205.

Muzychenko O et Liesch P.W. (2015), "International opportunity identification in the internationalization of the firm", *Journal of World Business*, vol50, n°4, p.704-717

Nahapiet, J. et Ghoshal, S. (1998), « Social capital, intellectual capital and the organizational advantage », *Academy of Management Review*, vol. 23, n° 2, p. 242-267.

Nicolas, F. (2010), « La présence économique chinoise et indienne au Maghreb », ifri

Nonnemberg M.B. et Mendonça M.J.C. (2004), « The determinants of foreign direct investment in Developing Countries », Instituto de Pesquisa Economica Aplicada, Brazil.

Nunnenkamp P., Sosa Andrés M., Vadlamannati K.C., Andreas Waldkirch (2012), "What Drives India's Outward FDI?", *In Kiel Working Paper No. 1800 | October*, Kiel Institute for the World Economy, Germany

O. Williamson (1975), *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*, Free press, New york.

O'Grady, S. et Lane, H.W. (1996), «The psychic distance paradox », *Journal of International Business Studies*, vol. 27, n° 2, p. 309-333.

OCDE (2002), *L'investissement direct étranger au service du développement : Optimiser les avantages et minimiser les coûts*

Oviatt, B .M. et McDougall, P.P. (2005), « Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization », *Entrepreneurship. Theory and Practice*, vol. 29, no 5, p. 537-553.

Oviatt, B .M. et McDougall, P.P. (2005), « Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization », *Entrepreneurship. Theory and Practice*, vol. 29, no 5, p. 537-553.

Oviatt, B.M. et McDougall, P.P. (1994), « Toward a theory of international new ventures », *Journal of International Business Studies*, vol. 25, no 1, p. 45-64.

Oviatt, B.M. et McDougall, P.P. (1997), « Challenges for internationalization process theory: the case of international new ventures », *Management International Review*, vol. 37, no 2, p. 85-99.

Oviatt, B.M. et McDougall, P.P. (2005), «The internationalization of entrepreneurship», *Journal of International Business Studies*, vol. 36, n° 1, p. 2-8.

Pairault T. (2010a), « Les chiffres de l'investissement direct chinois en Afrique », *Revue Dounia*, n° 3, 2010.

Pairault T. (2010b), Investissement sectoriel chinois en 2008 et 2009, *revue Dounia*, n° 4, 2010.

Pairault T. (2012), « L'investissement direct chinois en Afrique », *Revue Outre-Terre*, numéro spécial « Chine-Afrique », n° 30, p. 89-114.

Pairault, T, Talahite, F. et al. (2014), « *Chine-Algérie : Une relation singulière en Afrique* », Ed. Riveneuve, Paris.

Pairault, T. (2013), Les entreprises chinoises sous la tutelle directe du gouvernement illustrées par leur investissement en Afrique, in *Revue de la Régulation*, N°13.

Pairault, T. (2014), « Chinese direct investment in Africa. A state strategy? ». *Région et Développement*, Ed ; L'Harmattan, 37-2013 (2), pp.259-284.

Pal P. (2007), “Surge in Indian Outbound FDI to Africa: An Emerging Pattern in Globalization?”, Indian Institute of Management, Calcutta.

Pan, Y. et Tse, D. (2000), “The Hierarchical Model of Market Entry Modes.” *Journal of International Business Studies*, vol.31, n°4, P.535–554.

Peng M.W.(2012), “The global strategy of emerging multinationals from China”, *In Global Strategy Journal*, 2: 97–107

Peng MW, Lee S-H et Hong S. (2014), “Entrepreneurs as intermediaries”, *Journal of World Business*, vol49 n°1, p.21-31

Peng MW, Wang DYL & Jiang Y. (2008), An institution-based view of international business strategy: a focus on emerging economies. In *Journal of International Business Studies* 39(5): 920–936.

Peng, M.W. (1997). «Firm growth in transitional economies: Three longitudinal cases from China, 1989-96 », *Organization Studies*, vol. 18, n° 3, p. 385-413.

Peng, Mike W. (2001), “The Resource-Based View and International Business,” *Journal of Management*, 27 (6), 803–829.

Porter, M. (1986), “*Competition in Global Industries*. Harvard Business School Press Boston, MA.

Porter, M. (1986), “*Competition in Global Industries*”, Harvard Business School Press, Boston, MA, 581 p.

Porter, M. (1990), “*The competitive advantage of Nations*”, Harvard Business School Press, Boston, MA, p.71-91.

Porter, M. (2001), “*The value chain and competitive advantage*”, In D. Barnes, Understanding business process, p.50-53.

Porter, M. (2001), “*The value chain and competitive advantage*”, In D. Barnes, Understanding business process, p.50-53.

Porter, M.E. (2008), “The five competitive forces that shape strategy”, *Harvard Business Review*, January, p.23-41.

Porter, M.E. (2008), “The five competitive forces that shape strategy”, *Harvard Business Review*, January, p.23-41.

Pradhan J.P. (2011), “Emerging Multinationals: A Comparison of Chinese and Indian Outward Foreign Direct Investment”, In *International Journal of Institutions and Economies*, Vol. 3, No. 1, April, pp. 113-148.

Pradhan, J.P. & G. Lazaroiu (2011), Rise of Emerging Economies: An Introduction, In *Economics, Management, and Financial Markets*, 6(1), pp. 8–18.

Pradhan, J.P. & N. Singh (2011) ‘Business Group Affiliation and Location of Indian Firms’ Foreign Acquisitions’, In *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, 2(1), pp. 19–41.

Pradhan, J.P. (2008a) “The Evolution of Indian Outward Foreign Direct Investment: Changing Trends and Patterns”, *International Journal of Technology and Globalisation*, 4(1): 70-86.

Pradhan, J.P. (2008b), “Rise of Indian Outward FDI: What Implications Does It Hold for Host Developing Countries?”, In *Revista Economía: teoría y práctica*, 29: 9-49.

Pradhan, J.P. (2008c), “India’s Emerging Multinationals in Developed Region”, *MPRA Paper*, No. 12361, University of Munich Library, Germany.

Pradhan, J.P. (2008d), “Indian Multinationals in the World Economy: Implications for Development”, New Delhi: Bookwell Publishers.

Pradhan, J.P. (2009), “Indian FDI Falls in Global Economic Crisis: Indian Multinationals Tread Cautiously”, In *Transnational Corporations Review*, 1(4): 1-11.

Pradhan, J.P. (2010), ‘Emerging Multinationals from India and China: Origin, Impetus and Growth’ in H. Esho and P. Xu (eds.) *International Competitiveness, Globalization and Multinationalization of Firms: A Comparison of China and India*, Institute of Comparative Economic Studies, Hosei University, Tokyo, Japan, pp. 95–135.

Preece, S., Miles, G. et Baetz M.C. (1999), « Explaining the international diversity and global intensity of early-stage technology-based firms », *Journal of Business Venturing*, vol. 14, no 3, p. 259-281.

Pusterla, F. et Resmini, L. (2007), «Where do foreign firms locate in transition countries? An empirical investigation », *The Annals of Regional Science*, vol. 41, n° 4, 2007, p. 835- 856.

Quer, D., Claver, E. & Rienda, L. (2007), “Business and management in China: A review of empirical research in leading international journals”, In *Asia Pacific Journal of Management*, 24(3), 359-384.

Quer, D., Claver, E. & Rienda, L. (2009), “International expansion of Chinese multinationals: The new challenge of globalization”, In *Nova Science Publishers, Inc.*

Rakotomalala R.(2017), « Pratique de la Régression Logistique : Régression Logistique Binaire et Polytomique », Fascicule Université Lumière de Lyon, 274p.

Ramamurti, R. and Singh, J.V. (eds) (2009), “*Emerging Multinationals in Emerging Markets*”, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Ramasamy, B., Yeung, M., & Laforet, S. (2011), “China’s outward foreign direct investment: Location choice and firm ownership”, *In Journal of World Business*, forthcoming.

Rennie, M.W. (1993), « Born global », *McKinsey Quarterly*, no 4, p. 45-52.

Reuber, A.R. et Fischer, E. (1997), « The influence of the management team’s international experience on the internationalization behaviors of SMEs », *Journal of International Business Studies*, vol. 28, no 4, p. 807-825.

Rialp, A. et Rialp, J. et Knight, G.A. (2005), « The phenomenon of early internationalizing firms : what do we know after a decade (1993-2003) of scientific enquiry ? », *International Business Review*, vol. 14, no 2, p. 147-166.

Richet X. (2013) : l’internationalisation des firmes chinoises : Croissance, motivations, stratégies, FMSH-WP-2013-27, février 2013.

Richet, X. (2015) : « L’industrie automobile chinoise : de la coopération à l’internationalisation », in Huchet *et al.* (2015), *Chine, Inde : les firmes au cœur de l’émergence*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 109-124.

Richet, X. (2015) : « Les firmes chinoises à l’assaut des marchés », in Huchet *et al.* (2015), *Chine, Inde : les firmes au cœur de l’émergence*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 75-92.

Rienda L., Claver E. et Quer D. (2013), “The internationalization of Indian multinationals: determinants of expansion through acquisitions”, *In Journal of the Asia Pacific Economy*, 18:1, 115-132

Ruet, J. (2015) : « Globalisation des firmes multinationales des économies émergentes et recomposition des variétés du capitalisme », in Huchet *et al.* (2015), *Chine, Inde : les firmes au cœur de l’émergence*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 17-34.

Ruet, J. (2015) : « Les firmes indiennes dans la production mondiale. État, marchés, innovation et gouvernance du travail », in Huchet *et al.* (2015), *Chine, Inde : les firmes au cœur de l’émergence*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 35-50.

Rugman A.M. (2010), “Reconciling Internalization and the Eclectic Paradigm”, *The Multinational Business Review*, vol.18, n°1, p. 1-8.

Rugraff E. et Hansen M. (2011), *Multinational Corporations and Local Firms in Emerging Economies*, Amsterdam University Press, Amsterdam. P. 271.

Sami, B. (2007), Processus d’internationalisation de la firme : une relecture à la lumière des approches fondées sur la connaissance, *AIMS XVIème Conférence Internationale de Management Stratégique*, 6-9 juin, Montréal.

Sanfilippo M. (2010), “Chinese FDI to Africa: What is the Nexus with Foreign Economic Cooperation?”, In *African Development Review*, vol.22, n°S1, 2010, p.599-614.

Sapienza, H., Autio, E., George, G et Zahra, S.A. (2006), « A capabilities perspective on the effects of early internationalization on firm survival and growth », *Academy of Management Review*, vol. 31, no 4, p. 914-933.

Servantie, V. (2007), « Les entreprises à internationalisation rapide et précoce : revue

Shane S et Venkataraman S. (2000), « The promise of entrepreneurship as a field of research », *The Academy of Management Review*, vol.25, n°1, p.217-226

Sharma, D. D. & Blomsterno, A. (2003). Internationalization Process of Born Globals: A Network View. *International Business Review*, 12 , 739-753

Sharma, V. et Krishna E. (2004), “Resource-Based Explanation of Entry Mode Choice.” *Journal of Marketing Theory & Practice*, vol.12, n°1, p. 1–18.

Shrader, R.C. (2001), « Collaboration and performance in foreign markets: the case of young high-technology manufacturing firms », *Academy of Management Journal*, vol. 44, no 1, p. 45-60.

Shrader, R.C., Oviatt, B.M. et McDougall, P.P. (2000), « How new ventures exploit trade-offs among international risk factors: Lessons for the accelerated internationalization of the 21st century », *Academy of Management Journal*, vol. 43, no 6, p. 1227-1247.

Sumata C. & Dzaka-Kikouta T. (2013), “The determinants of China’s foreign direct investment in Central Africa: Evidence from the Republic of Congo and DRC”, In *African East-Asian Affairs, The China Monitor*, Issue 2, June, pp.15-38, Stellenbosch University.

Tolentino, P.E. (2008), “The determinants of the outward foreign direct investment of China: Whither the home country?”, *Working paper 2008- 049*, Maastricht: United Nations University.

UNCTAD (2005), *Internationalization of developing country enterprises through outward foreign direct investment*, Expert Meeting on Enhancing Productive Capacity of Developing Country Firms through internationalization. Geneva: UN.

UNCTAD (2006), *World Investment Report 2006, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. Geneva: UN.

UNCTAD (2007), *World Investment Report 2007: Transnational Corporations in the Extractive Industries and Development*. Geneva: UN.

UNCTAD (2011), ‘Global and Regional FDI Trends in 2010’, *UNCTAD Global Investment Trends Monitor 5*, New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD (2015), *World Investment Report 2014: Transnational Corporations in the Extractive Industries and Development*. Geneva: UN.

UNCTAD (2016), *World Investment Report 2015. Investor Nationality: Policy Challenges*. New York/Genève,

Vernon, R. (1966), “International trade and international investment in the product cycle”, *In Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80 No. 2, pp. 190-207.

Voss H., Buckley P.J. et Cross A.R. (2010). “The impact of home country institutional effects on the internationalization strategy of Chinese firms”, *Multinational Business Review*, 18(3): 25–48.

Voss, H. (2011), *The determinants of Chinese Outward Direct Investment*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Wagner J. (2014), *Chine-Afrique : Le grand pillage*, Ed. EYROLLES, Paris.

Wei S.J. (2000), “Local Corruption and Global Capital Flows”, in *Brookings Papers on Economic Activity*, 31(2), pp. 303-354.

Wei S.J., William X. et Alon I., (2010). “Chinese outward direct investment: a study on macroeconomic determinants”, *Int. J. Business and Emerging Markets*, 2(4): 352–369.

Westhead, P. Wright, M. et Ucbasaran, D. (2001), « The internationalization of new and small firms: a resource-based view », *Journal of Business Venturing*, vol. 16, no 4, p. 333-358.

Williamson O.(1975), “*Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*”, Free press, New york.

Williamson O.(1990), “Transaction Cost Economics and Organization Theory”, *Industrial and corporate Change*, vol.2 n°2, p.107-156

Williamson, O.E. (2000), « The new institutional economics: taking stock, looking ahead», *Journal of Economic Literature*, vol.38, n°3, Septembre, p.595-613.

Wilson, D. (2003), « Dreaming with the BRICS, The Path to 2050 », in *Global Economic Paper* n°99, Octobre.

Xia, J., Tan, J. et Tan, D. (2008), «Mimetic entry and bandwagon effect: the rise and decline of international equity joint venture in China », *Strategic Management Journal*, vol. 29, n° 2, p. 195-217.

Xiang, T. (2013), «L’impact des coopérations en termes de ressources et d’activités sur la performance : une étude du réseau logistique en Chine.» *Logistique & Management*, vol.21, n°3, p.41–56.

Xiong, W., Zhao, Z. et Fang, J.X. (2016), « Influence of Internet plus to International Business Development ». *American Journal of Industrial and Business Management*, n° 6, p. 241-249

Xu, D., Pan, Y. et Beamish, P.W. (2004), «The effect of regulative and normative distances on MNE ownership and expatriate strategies», *Management International Review*, vol. 44, n° 3, p. 285-307.

Yamakawa, Y., Peng, M.W. et Deeds, D.L. (2008), « What drives new ventures to internationalize from emerging to developed economies? », *Entrepreneurship. Theory & Practice*, vol. 32, no 1, p. 59-82.

Yan, A. (1998), “Structural Stability and Reconfiguration of International Joint Ventures.” *Journal of International Business Studies*, vol.29, n°4, p.773–796

Yang, X., Jiang, Y., Kang, R. et Ke, Y. (2009), «A comparative analysis of the internationalization of Chinese and Japanese firms», *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 26, n° 1, p. 141-162.

Yip, G.S., Biscarri, J.G. et Monti J.A. (2000), «The role of the internationalization process in the performance of newly internationalizing firms», *Journal of International Marketing*, vol. 8, no 3, p. 10-35.

Zaheer, S. (1995), « Overcoming the liability of foreignness », *Academy of Management Journal*, vol. 38, n° 2, p. 341- 363.

Zahra, S.A. (2005), « A theory of international new ventures: a decade of research », *Journal of International Business Studies*, vol. 36, no 1, p. 20-28.

Zahra, S.A., Ireland R.D. et Hitt M.A. (2000), « International expansion by new venture firms: international diversity, mode of market entry, technological learning, and performance », *Academy of Management Journal*, vol. 43, no 5, p. 925-950.

Zhang X, MA X., Wang Y, Li X. et Huo D. (2016), « What drives the internationalization of Chinese SMEs ? The joint effects of international entrepreneurship characteristics, network ties and firm ownership », *International Business Review*, vol.25, n°2, p.522-534.

Zhao, W. (2015) : « Systèmes d'innovation dans les pays émergents : le cas de la Chine », in Huchet *et al.* (2015), *Chine, Inde : les firmes au cœur de l'émergence*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 93-108.

Zheng, P. (2009), "A comparison of FDI determinants in China and India", *In Thunderbird International Business Review*, 51(3): 263-279.

Zhou, L., Wu W.P. et Luo X. (2007), « Internationalization and the performance of born-global SMEs: the mediating role of social networks », *Journal of International Business Studies*, vol. 38, no 4, p. 673-690.

ANNEXES

Annexe 1 : Principales firmes indiennes actives en Afrique centrale entre 2000 et 2018

Secteurs	Firmes	Pays investis	Activités	Exploitants locaux	
Infrastructures	Kalpataru Power Transmission Ltd (KPTL)	RDC	Contrat de construction d'une ligne haute tension INGA-KIN	KPTL & SNEL	
	Exim bank of India	RDC	Financement projets/ Infrastructures électriques	KPTL	
Mines, pétrole et gaz	TATA GROUP	RDC ; Gabon	Exploitation minière du fer et de l'étain	Tata Steel	
	Oil and Natural Gas Corporation (ONGC Ltd)	Gabon, Rwanda, Congo	Exploitation blocs pétroliers et du Gaz naturel	JV avec entreprises nationales locales	
	Indian Oil corporation Ltd	Gabon	Exploitation des blocs pétroliers	JV avec entreprises nationales locales	
	Bharat Petroleum Corporation Ltd BPCL	Gabon	Exploitation des blocs pétroliers	JV avec entreprises nationales locales	
	Reliance industries Ltd (conglomérat)	Rwanda	Exploitation du gaz naturel	GAPCO Rwanda	
Manufactures Services et Commerce	BHARTI AIRTEL	RDC, Congo, Gabon, Rwanda, Tchad	Télécommunication	Airtel Afrique	
	WIPRO Technologies Ltd	Rwanda Gabon	Business & Technology consulting	WIPRO South Africa	
	Cipla	RDC, Congo, Cameroun, Gabon, Angola, Rwanda	Distribution des médicaments génériques	Agence ou distributeurs officiels	
	Mahindra & Mahindra	Tchad		Montage & assemblage véhicules et outils agricoles	Filiale 100%
		RDC, RCA, Gabon, Rwanda, Burundi, Angola, Cameroun		Consulting en services de télécommunication	Tech Mahindra et Mahindra comviva technologies
		RDC, Angola, Guinée Equatoriale, Sao Tome et Principe		Distribution des véhicules par des revendeurs officiels	ZAHIRA Sarl CFAO Motors
	TATA GROUP	Rwanda		Consulting en embauche et recrutement	TATA consulting
		Angola		Import-export produits agricoles	TATA Holding
		RDC, Angola, Gabon Rwanda		Distribution des véhicules	ZAHIRA Sarl TATA Motors
	MARUTI SUZUKI	CEEAC		Distribution véhicules	CFAO Motors
	ICICI Bank (SA)	CEEAC		Activité bancaire	JV avec ECOBANK
	Infosys	CEEAC		Consulting en NTIC	Bureau de représentation
	Fortis Healthcare	RDC		Santé	HJ Hospital Sarl

Source : L'auteur, sur bases des informations recueillies auprès des entreprises et des bases des données en lignes

Annexe 2 : Principales firmes chinoises actives en Afrique centrale entre 2000 et 2018

Secteurs	Firmes	Pays investis	Activités	Exploitants locaux
Infrastructures	CITIC Construction	Angola	Construction et modernisation des infrastructures agricoles et d'élevage	Contrat clé en main
	CMAC Engineering Co Ltd	Angola	Construction et gestion des infrastructures agricoles et d'élevage	Contrat clé en main
	China National Electronics Import and Export Corporation (CEIEC)	Angola	Construction et gestion des infrastructures agricoles et d'élevage	Contrat clé en main
	Zhongxing Telecommunication Equipment Co Ltd (ZTE)	Angola, Tchad, RCA, guinée Equatoriale	Constructions infrastructures électrique et NTIC	Contrat clé en main
	Huawei Technologies Co Ltd	Angola, Guinée Equatoriale et Burundi	Digitalisation de l'administration et connexion à la fibre optique	Bureau de représentation locale
	China Power	Angola, RDC, Cameroun, Gabon, guinée équatoriale	Construction infrastructures Electrique	Sino hydro engineering Ltd
		Tchad	Construction infrastructures routière	
		Sao tomé et Principe	Coaching en engineering électrique	
	China Machinery Engineering Co (CMEC)	Congo	Construction barrage hydroélectrique	Contrat clé en main
	China Jiangsu International Economical Technical Corporation	Congo	Infrastructure aéroportuaire	Contrat clé en main
	China Railway group Ltd (CREC)	RDC, Tchad	Réhabilitation des infrastructures routières	Contrat clé en main
	China Machinery engineering Corporation (CMEC)	Angola	Construction infrastructure énergétiques	Contrat clé en main
	China Road and Bridge Construction (CRBC)	CEEAC	Construction infrastructures routière et portuaire	Contrat clé en main
	China Harbour Engineering Corporation (CHEC)	CEEAC	Construction des infrastructures de base	Contrat clé en main
	China CAMC Engineering Co Ltd	CEEAC	Prestation d'Ingénierie	Contrat clé en main
	China Gezhouba group International Engineering Co Ltd (CGGC)	CEEAC	Infrastructures hydroélectriques	Contrat clé en main
	WEITEC	Congo	Infrastructures aéroportuaires	Contrat clé en main
	Wuyi Co Ltd	Guinée Equatoriale	Infrastructures routières	Contrat clé en main
CEIEC	Angola	Infrastructure de distribution et de transport électrique	Contrat clé en main	

**Annexe 2. Les principales firmes chinoises actives en Afrique centrale
entre 2000 et 2018 (suite)**

Secteurs	Firmes	Pays investis	Activités	Exploitants locaux
Mines, Pétrole et Gaz	China Petroleum & Chemical Co (SINOPEC)	Angola, Cameroun et Gabon	Exploitation blocs pétroliers	Prises de participation (Sonagol, Pecten Co Cameroun et Addax Petroleum)
		Tchad et Guinée Equatoriale	Exploitation et raffinerie	Contrat pétrolier ou JV avec Elf, Chevron et Exim Bank Chine
		Congo	Exploration des blocs pétroliers	Accord pétrolier avec CNPC
	China National Petroleum Corporation (CNPC)	Angola, Congo, Gabon, Tchad et Guinée équatoriale	Exploitation, production et raffinerie du Pétrole	JV avec CPCC et Etats ou autres entreprises locales
	China National Oil & offshore corporation (CNOOC)	Angola, Gabon, Congo, Guinée Equatoriale et Tchad	Exploration & exploitation des blocs pétroliers et raffinerie du pétrole	JV avec entreprises locale
	Aluminium Corporation of China (CHINALCO)	Angola et RDC	Exploitation minière	JV avec Rio Tinto et filiale Greenfield
	CITIC	Gabon, Tchad	Exploitation minière (Mn)	JV
	China International Funds Ltd (CIF)	Angola	Exploitation minière (diamants)	Coentreprise avec Etat angolais
	China Machinery Engineering Ltd (CMEC)	Tchad	Raffinerie de pétrole	Coentreprise avec Etat
	SINOHYDRO/China Railway Engineering Corporation (REC)	RDC	Exploitation minière (Cu et Co)	JV avec entreprises locales
	CMEC / SINOSTEEL	Gabon	Exploitation minières (Fe)	JV avec entreprises locales
	China Railway Engineering Group Co. Ltd (CREGC)	RDC	Exploitation minières (Cu et Co)	Filiale 100%
	Yang Chang Logome Development holding Co LTD	Cameroun	Exploitation du pétrole et du gaz naturel	JV avec entreprises locales
	Zhong Jin Hui Da beijing Investment Co	Congo	Exploitation minière (Or)	Filiale 100%
	Lulu	Congo	Exploitation minière (Cu)	Filiale 100%
Agroforesterie Pêche et Elevage	SINOCHEM	Cameroun	Exploitation de l'hévéa	HEVACAM (JV avec GMG Global)
	IKO Agriculture	Cameroun	Production du riz et des céréales	JV avec Shaanxi SFAC
	WICWOOD	Cameroun, Congo, RCA	Exploitation du bois	Filiales 100%
	Yang Dong	Congo	Exploitation du bois	Filiale 100%
	Fishing Company from Dalian	Angola	Pêche industrielle	JV avec entreprise locale
	Beitai Fishery Compagny	Cameroun	Pêche industrielle	JV avec entreprises locales
	ZTE Agrobusiness/Zongery	RDC	Exploitation palmeraie et agriculture, pêche et Elevage	DAIPN

Annexe 2. Les principales firmes chinoises actives en Afrique centrale entre 2000 et 2018 (suite et fin)

Secteurs	Firmes	Pays investis	Activités	Exploitants locaux
Manufactures Services et Commerce	Zhongxing Telecommunication Equipment Co Ltd (ZTE)	CEEAC sauf Guinée Equatoriale et Sao Tomé e& Principe	Télécommunication	Participation majoritaire au capital des structures Locales
	Huawei Technologies Co Ltd	CEEAC sauf Sao Tomé e& Principe	Fournitures d'équipement de télécommunication et informatiques	Bureau de représentation locale
	Startimes	CEEAC	TV par Satellites et numérique terrestre	Bureau de représentation locale
	Chinese JaSan Co	Angola	Cimenterie	Coentreprise avec Etat
	Chung Fung Holding	Angola	Sidérurgie	Coentreprise avec Etat
	Dong Feng	Angola	Automobile	JV
	Société Nationale Chinoise des Travaux de Ponts et Chaussées (SNCTPC)	Congo	cimenterie	Coentreprise avec Etat
	Haier group	Angola	Production matériel électrique	Filiale 100%
	China Engine Ltd	Cameroun	Montage motocyclettes	Filiale 100%
	China National Construction Machinery Co	Cameroun	Sidérurgie et montage engins de génie civil	Filiale 100%

Source : L'auteur, sur bases des informations recueillies auprès des entreprises et des bases des données en lignes

Annexe 3. Guide d'entretien avec les représentants des organismes diplomatiques, gouvernementales et autres services concernés par l'IDE indien et chinois en Afrique centrale

Je suis Madame Catherine MABENGE TSHIABADALA, doctorante en Sciences Economiques et de Gestion à l'Université de Strasbourg. Je prépare une thèse sur les déterminants de l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale.

En réalisant cette recherche, ma thèse vise en premier lieu, la mise en perspective de l'évolution, de la répartition (géographique et sectorielle) et des stratégies, atouts et préférences des firmes dans la réalisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale. En second lieu, la thèse vise à mettre en évidence, non seulement les facteurs d'attractivités des IDE indiens et chinois, mais également ceux qui conditionnent les décisions d'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale.

Tout en vous garantissant que les informations recueillies dans le cadre de cet entretien ne seront utilisées qu'à des fins scientifiques, je vous invite à bien vouloir répondre aux questions suivantes :

➤ **Profil de l'interviewé**

- Institution d'attache

	Ambassade	Autre service consulaire	Ministère	Agence gouvernementale	Organisme non gouvernemental
Cocher la case correspondante					

- Nom de l'institution d'attache
-
- Fonction occupée dans l'institution d'attache.....
-
- Pays d'exercice de la fonction actuelle.....
-

➤ **De la présence de firmes indiennes en Afrique centrale**

- Les firmes indiennes ont- elles investi dans le pays d’Afrique centrale où vous exercez votre fonction ? OUI/____/ NON/____/

- Si oui,

➤ Pour quel mobile investissent-elles ?

Approvisionnement en matières premières	
Extension de leurs marchés des débouchés	
Optimisation des coûts de production	
Acquisition de nouvelles connaissances	

➤ Dans quel secteur investissent-elles?

Infrastructures	
Mines	
Pétrole et Gaz	
Petite industrie, Commerce et autres services	
Agriculture, Pêche et Elevage	

➤ Sous quelle forme investissent-elles?

Filiale détenues à 100% par la FMN	
JV avec entreprise privée locale	
Coentreprise avec l’Etat,	
Contrat de prestation clé en main	
Bureau de représentation	

- Si non, pourquoi ?

.....

➤ A quelles contraintes sont-elles soumises?

Code des investissements dans le pays d'accueil	
Obligation de transfert de technologie	
Contraintes fiscales	
Obligation de rapatriement des bénéfices dans le pays d'origine de la FMN	
Obligation de contribution de la firme à la croissance économique dans le pays d'origine	

➤ A quels types d'obstacles font-elles face ?

Risques politiques	
Risques commerciaux	
Risques économiques	
Risques institutionnels	

➤ **De la présence de firmes chinoises en Afrique centrale**

- Les firmes chinoises ont-elles investi dans le pays d'Afrique centrale où vous exercez votre fonction ? OUI/___/ NON/___/
- Si oui,

➤ Pour quel mobile investissent-elles ?

Approvisionnement en matières premières	
Extension de leurs marchés des débouchés	
Optimisation des coûts de production	
Acquisition de nouvelles connaissances	

➤ Dans quel secteur investissent-elles?

Infrastructures	
Mines	
Pétrole et Gaz	
Petite industrie, Commerce et autres services	
Agriculture, Pêche et Elevage	

➤ Sous quelle forme investissent-elles?

Filiale détenues à 100% par la FMN	
JV avec entreprise privée locale	
Coentreprise avec l'Etat,	
Contrat de prestation clé en main	
Bureau de représentation	

- Si non, pourquoi ?

.....

➤ A quelles contraintes sont-elles soumises?

Code des investissements dans le pays d'accueil	
Obligation de transfert de technologie	
Contraintes fiscales	
Obligation de rapatriement des bénéfices dans le pays d'origine de la FMN	
Obligation de contribution de la firme à la croissance économique dans le pays d'origine	

➤ A quels types d'obstacles font – elles face ?

Risques politiques	
Risques commerciaux	
Risques économiques	
Risques institutionnels	

➤ **De l'implication de l'Institution dans le processus d'internationalisation des firmes indiennes en Afrique centrale**

- Votre institution intervient – elle dans le de réalisation des IDE par les firmes indiennes en Afrique centrale ? OUI/___/ NON/___/
- Si oui,

➤ Dans quel but ?

Défendre les intérêts du pays d'origine de la firme	
Défendre les intérêts du pays d'accueil des IDE	
Défendre les intérêts des firmes	
S'assurer du respect des lois, des procédures et/ou des normes d'investissement	

➤ A quelle étape du processus ?

Avant la réalisation des IDE	
Pendant la phase d'exploitation	
Exceptionnellement en cas de conflits d'intérêts	

➤ Sous quelle forme ?

Parrainage	
Assistance financière	
Assistance managériale	
Parties prenantes	

- Si non, pourquoi ?

.....

- Votre institution est – elle impliquée dans l’internationalisation des firmes indiennes dans d’autres pays d’Afrique centrale ? OUI/___/ NON/___/
- Si oui, lequel ?.....

➤ **De l’implication de l’Institution dans le processus d’internationalisation des firmes chinoises en Afrique centrale**

- Votre institution intervient – elle dans le de réalisation des IDE par les firmes indiennes en Afrique centrale ? OUI/___/ NON/___/
- Si oui,

➤ Dans quel but ?

Défendre les intérêts du pays d’origine de la firme	
Défendre les intérêts du pays d’accueil des IDE	
Défendre les intérêts des firmes	
S’assurer du respect des lois, des procédures et/ou des normes d’investissement	

➤ A quelle étape du processus ?

Avant la réalisation des IDE	
Pendant la phase d'exploitation	
Exceptionnellement en cas de conflits d'intérêts	

➤ Sous quelle forme ?

Parrainage	
Assistance financière	
Assistance managériale	
Parties prenantes	

- Si non, pourquoi ?

.....

- Votre institution est – elle impliquée dans l'internationalisation des firmes chinoises dans d'autres pays d'Afrique centrale ? OUI/___/ NON/___/

- Si oui, lequel ou les quels ?

.....

➤ **Appréciation globale des IDE indiens et chinois en Afrique centrale**

	IDE indiens	IDE chinois
Forces		
Faiblesses		

Merci pour votre franche collaboration !

Annexe 4a. Questionnaire d'enquête à l'intention des firmes multinationales ayant réalisées des IDE en Afrique centrale

Je suis Madame Catherine MABENGE TSHIABADALA, doctorante en Sciences Economiques et de Gestion à l'Université de Strasbourg. Je prépare une thèse sur les déterminants de l'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale.

En réalisant cette recherche, ma thèse vise en premier lieu, la mise en perspective de l'évolution, de la répartition (géographique et sectorielle) et des stratégies, atouts et préférences des firmes dans la réalisation des IDE indiens et chinois en Afrique centrale. En second lieu, la thèse vise à mettre en évidence, non seulement les facteurs d'attractivités des IDE indiens et chinois, mais également ceux qui conditionnent les décisions d'internationalisation des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale.

Tout en vous garantissant que les informations recueillies dans le cadre de cet entretien ne seront utilisées qu'à des fins scientifiques, je vous invite à bien vouloir répondre aux questions suivantes :

I. Fonction de l'interviewé

- a. Manager
- b. Autres cadres d'entreprise (à préciser)...

.....

II. Profil de l'entreprise enquêtée

- a. Année d'implantation dans le pays d'accueil.....
- b. Raison sociale de l'implantation dans le pays d'accueil

.....

- c. Raison sociale de la firme multinationale

.....

d. Nature juridique de la FMN

Publique /___/ Privée /___/

e. Secteur d'activité de l'IDE

Infrastructures	
Mines	
Pétrole et Gaz	
Petite industrie, Commerce et autres services	
Agriculture, Pêche et Elevage	

f. Type d'implantation de l'IDE

Filiale détenues à 100% par la FMN	
JV avec entreprise privée locale	
Coentreprise avec l'Etat,	
Contrat de prestation clé en main	
Bureau de représentation	

g. Mobile de l'IDE

Exploitation des matières premières	
Acquisition et consolidation des savoirs et savoir-faire	
Optimisation des coûts de production	
Commercialisation des produits finis	
Construction et réhabilitation des infrastructures	

h. Autres implantations de la firme

➤ En Afrique OUI/___/ NON/___/

- En Afrique centrale OUI/___/ NON/___/
- Si oui, préciser le(les) pays concernés.....

III. Evaluation de l'environnement des affaires dans le pays d'accueil

a. Facilité à percevoir des opportunités d'affaires dans le pays d'accueil

OUI/___/ NON/___/

b. Importance des contraintes économiques dans le pays d'accueil

- | | | |
|--|----------|----------|
| 1. Instabilité des prix | OUI/___/ | NON/___/ |
| 2. Instabilité monétaire | OUI/___/ | NON/___/ |
| 3. Coût de la main d'œuvre | OUI/___/ | NON/___/ |
| 4. Niveau des revenus moyens annuels | OUI/___/ | NON/___/ |
| 5. Niveau de développement humain | OUI/___/ | NON/___/ |
| 6. Niveau de développement des infrastructures | OUI/___/ | NON/___/ |

c. Importance des contraintes fiscales

- | | | |
|--|----------|----------|
| 1. Taux d'imposition des bénéfices très élevé | OUI/___/ | NON/___/ |
| 2. Multiplicité des taxes parafiscales | OUI/___/ | NON/___/ |
| 3. Autres tracasseries de l'administration fiscale | OUI/___/ | NON/___/ |

d. Importance des contraintes politiques

- | | | |
|---|----------|----------|
| 1. Présence des conflits armés | OUI/___/ | NON/___/ |
| 2. Risque de conflits post-électorales | OUI/___/ | NON/___/ |
| 3. Présence de conflits inter-ethniques | OUI/___/ | NON/___/ |
| 4. Respect des principes d'alternance politique au niveau du pouvoir exécutif | OUI/___/ | NON/___/ |

e. Importance des contraintes institutionnelles

- | | | | |
|----|--|---------|---------|
| 1. | Respect du jeu de la concurrence | OUI/__/ | NON/__/ |
| 2. | Niveau de perception de la corruption | OUI/__/ | NON/__/ |
| 3. | Non-respect des lois et autres
textes réglementaires | OUI/__/ | NON/__/ |
| 4. | Obligation de transfert de technologie | OUI/__/ | NON/__/ |
| 5. | Obligation de réinvestir les bénéfices
générés dans le pays d'accueil | OUI/__/ | NON/__/ |
| 6. | Obligation de rapatriement des bénéfices
dans le pays d'origine de la firme | OUI/__/ | NON/__/ |

IV. Implications des mécanismes relationnels dans le processus d'intégration des firmes indiennes et chinoises en Afrique centrale.

a. Rôle des réseaux d'affaires

- | | | | |
|----|--|---------|---------|
| 1. | Implication des fournisseurs des intrants | OUI/__/ | NON/__/ |
| 2. | Implication des fournisseurs des services | OUI/__/ | NON/__/ |
| 3. | Implication des clients | OUI/__/ | NON/__/ |
| 4. | Implication des partenaires financiers | OUI/__/ | NON/__/ |
| 5. | Implication des firmes évoluant dans le même
secteur que la firme complémentaires | OUI/__/ | NON/__/ |

b. Rôle des réseaux politiques

Relations privilégiées des managers et/ou propriétaires des FMN avec :

- | | | | |
|----|-------------------------------------|---------|---------|
| 1. | Des membres du pouvoir exécutif | OUI/__/ | NON/__/ |
| 2. | Des membres du pouvoir législatif | OUI/__/ | NON/__/ |
| 3. | Des membres du pouvoir judiciaire | OUI/__/ | NON/__/ |
| 4. | Des membres du pouvoir ou militaire | OUI/__/ | NON/__/ |

c. Rôle des réseaux sociaux

Exploitation des informations transmises par :

1. Des connaissances des managers ou actionnaires
dans la diaspora indienne ou chinoises OUI/__/ NON/__/
2. Des membres de familles des managers
ou actionnaires des FMN OUI/__/ NON/__/
3. Des amis des managers ou actionnaires des FMN OUI/__/ NON/__/

V. Expérience du manager

1. Dans le secteur d'activité OUI/__/ NON/__/
2. Dans d'autres secteurs d'activité OUI/__/ NON/__/
Si oui, le (les)quel(s).....
.....
3. Dans le pays d'accueil OUI/__/ NON/__/
4. Dans d'autres pays d'accueil OUI/__/ NON/__/
Si oui, le(les)quel(s)
.....

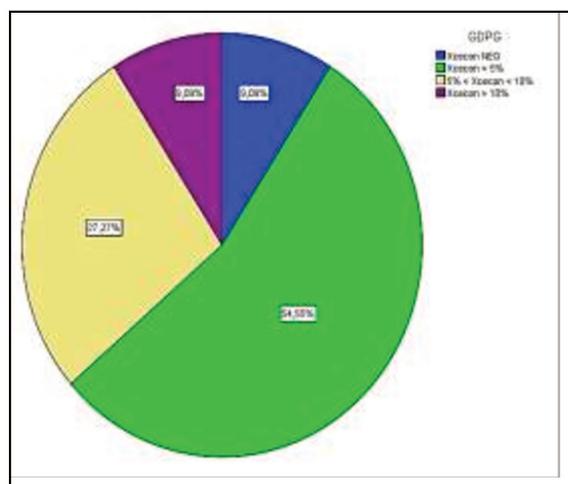
VI. Expérience de la firme

1. Dans le secteur d'activité OUI/__/ NON/__/
2. Dans d'autres secteurs d'activité OUI/__/ NON/__/
Si oui, le(les)quel(s)
.....
3. Dans le pays d'accueil OUI/__/ NON/__/
4. Dans d'autres pays d'accueil OUI/__/ NON/__/
Si oui, le(les)quel(s)
.....

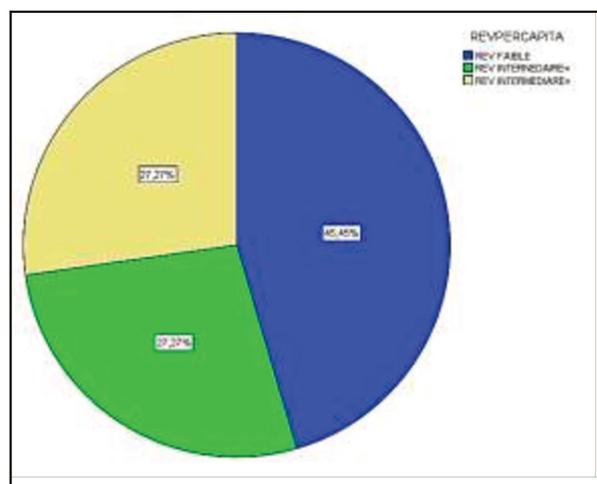
Merci pour votre franche collaboration !

Annexes 5 : Caractéristiques économiques, politiques et institutionnelles des pays membres de la CEEAC

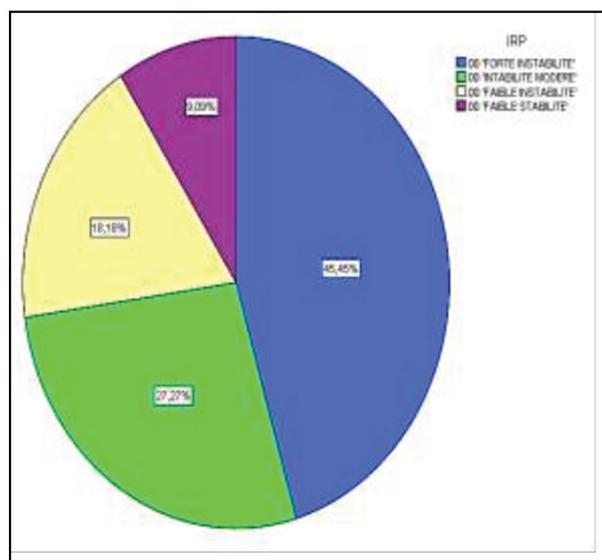
Croissance économique



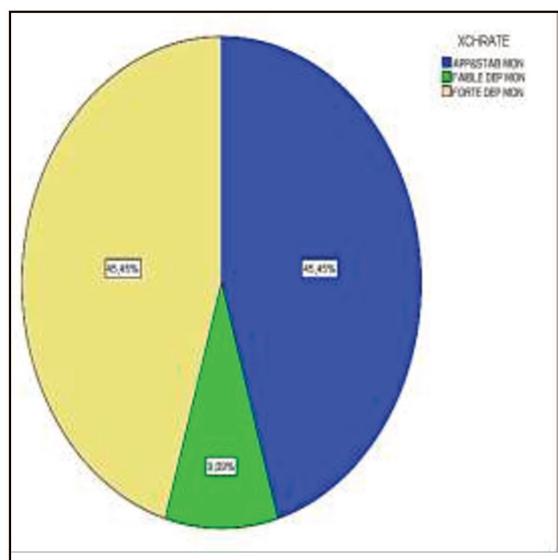
Revenu par habitant



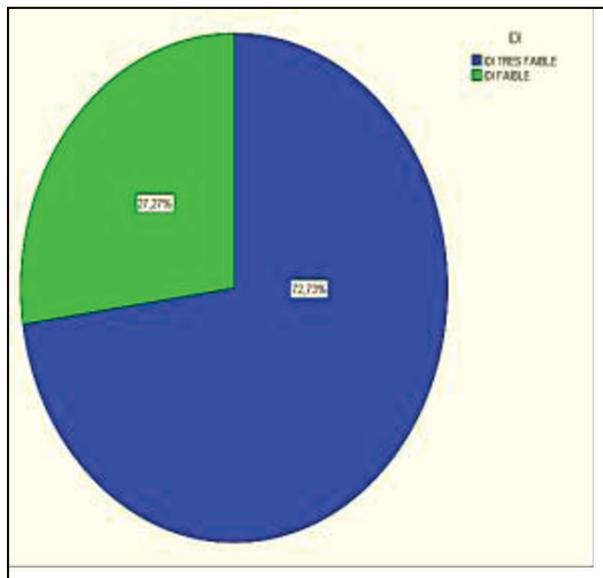
Stabilité politique



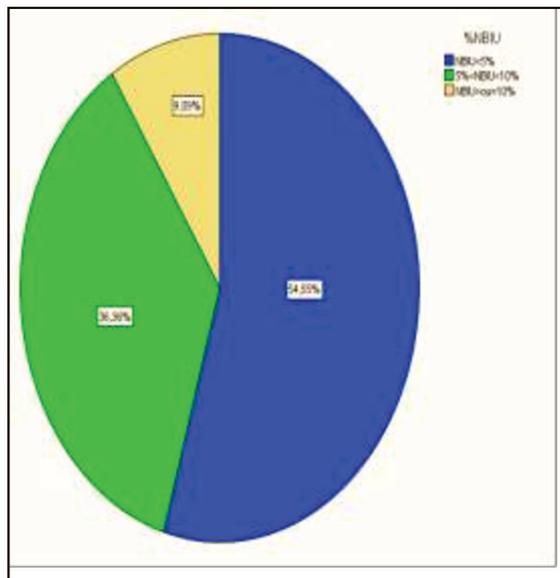
Stabilité monétaire



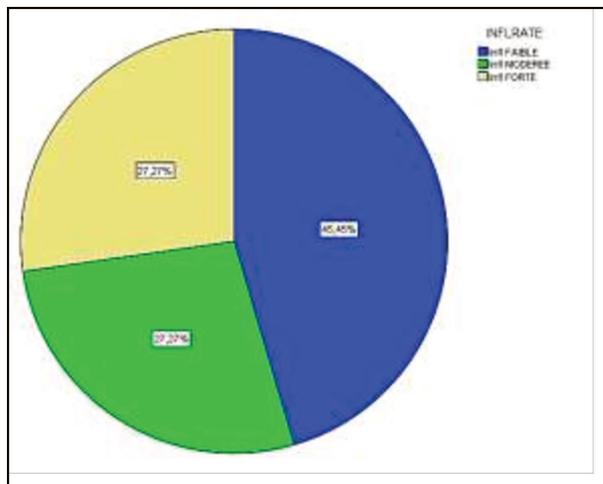
Développement des infrastructures



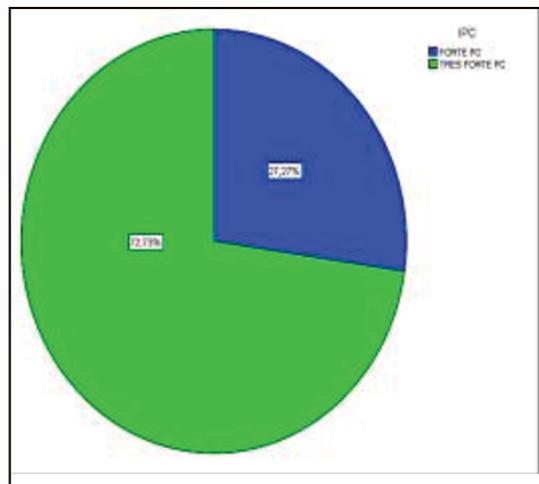
Qualification de la main d'œuvre



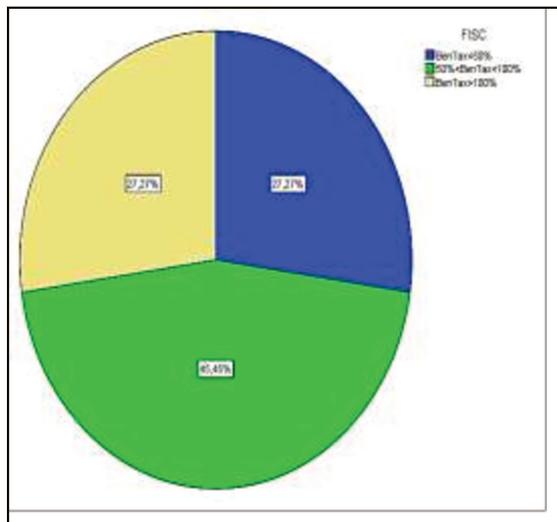
Instabilité des prix



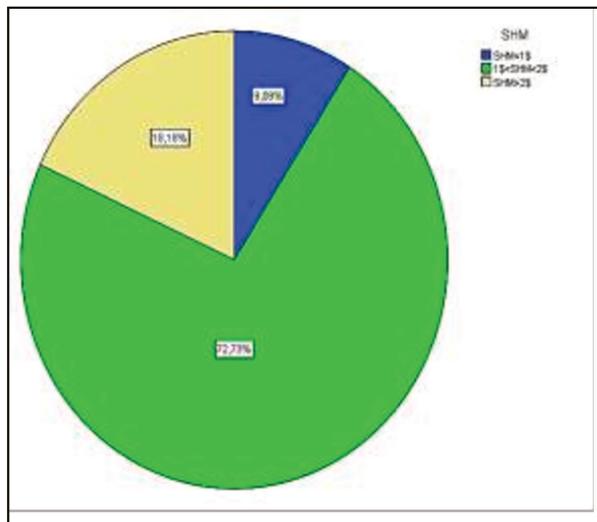
Perception de la corruption



Poids de la fiscalité



Cout de la main d'œuvre



Indice de Développement Humain

