



**ACADEMIE DE BORDEAUX**  
**Université de Pau et des Pays de l'Adour**  
**ÉCOLE DOCTORALE 481 SCIENCES SOCIALES ET HUMANITÉS**  
**Centre de Recherche et d'Études en Gestion**

**THÈSE**  
*Pour l'obtention du grade de*  
**Docteur en Sciences de Gestion**  
(Arrêté du 30 mars 1992)

Présentée et soutenue publiquement par

**Amadou DIALLO**

**Le mercredi, 05 Décembre 2012**

---

**INVESTIR EN AFRIQUE: LE POINT DE VUE  
DES ENTREPRISES CHINOISES  
*CAS DU MALI***

---

**Composition du Jury**

**Directeur de recherche :** **M. Jacques JAUSSAUD**  
Professeur à l'Université de Pau et des Pays de l'Adour

**Rapporteurs :** **M. Bruno AMANN**  
Professeur à l'Université de Toulouse III-Paul Sabatier

**M. Alain RIVET**  
Maître de Conférences à l'Université de Limoges

**Suffragant :** **M. Henri REGNAULT**  
Professeur à l'Université de Pau et des Pays de l'Adour

***« L'Université n'entend  
donner aucune approbation  
ni improbation aux opinions  
émises dans les thèses. Ces  
opinions doivent être  
considérées comme propres  
à leurs auteurs. »***

## **SOMMAIRE**

---

<b>RÉSUMÉ DE LA THÈSE .....</b>	<b>I</b>
<b>REMERCIEMENTS.....</b>	<b>III</b>
<b>SIGLES .....</b>	<b>V</b>
<b>LISTE DES ANNEXES .....</b>	<b>VII</b>
<b>INTRODUCTION GENERALE .....</b>	<b>1</b>
<b>PREMIERE PARTIE: CADRAGE THEORIQUE ET APPROCHES</b>	
<b>QUALITATIVES DE L'INVESTISSEMENT CHINOIS EN AFRIQUE ....</b>	<b>15</b>
<b>CHAPITRE I: CONCEPTS THEORIQUES SUR NOTRE RECHERCHE .....</b>	<b>17</b>
Section 1 Comment les entreprises chinoises s'implantent-elles en Afrique ? .....	<b>20</b>
Section 2 Pourquoi et comment les entreprises chinoises s'internationalisent-elles en Afrique ? .....	<b>27</b>
Conclusion du chapitre .....	<b>47</b>
<b>CHAPITRE II: STRATEGIES DE PENETRATION DES ENTREPRISES CHINOISES EN AFRIQUE .....</b>	<b>48</b>
Section 1 L'Aide Publique de Développement chinois en Afrique .....	<b>49</b>
Section 2 Les Investissements Directs Etrangers (IDE) chinois en Afrique : l'invention du « Package deal » .....	<b>72</b>
Section 3 La Coopération sino-africaine : Du possible au maximum avantageux.....	<b>88</b>
<b>CHAPITRE III: CAS DU MALI .....</b>	<b>100</b>
Section 1 La coopération sino-malienne .....	<b>100</b>
Section 2 La Chine accélère le développement Agricole du Mali .....	<b>106</b>
Section 3 Après le sol, le sous-sol ? .....	<b>109</b>
Conclusion du chapitre .....	<b>111</b>
<b>DEUXIEME PARTIE: CHOIX MÉTHODOLOGIQUE-APPROCHE</b>	
<b>EMPIRIQUE ET RÉSULTATS DE LA RECHERCHE.....</b>	<b>112</b>
<b>CHAPITRE IV: POSTURE EPISTEMOLOGIQUE ET METHODOLOGIQUE DE RECHERCHE .....</b>	<b>114</b>
Section 1 Posture épistémologique .....	<b>115</b>
Section 2 Choix de la méthode qualitative .....	<b>124</b>
Section 3 L'étude de cas et la méthode de collecte des données .....	<b>133</b>
Conclusion du chapitre .....	<b>143</b>

<b>CHAPITRE V: L'ANALYSE DES DONNEES CAS PAR CAS .....</b>	<b>144</b>
Section 1 Cas des entreprises étatiques chinoises .....	145
Section 2 Cas des entreprises privées.....	154
Section 3 Cas des entreprises mixtes Sino-maliennes .....	172
Conclusion du chapitre .....	178
<b>CHAPITRE VI: ANALYSE TRANSVERSALE ET DISCUSSION.....</b>	<b>179</b>
Section 1 La privatisation dans la continuité de la politique d'internationalisation des entreprises chinoises .....	182
Section 2 L'origine des entreprises chinoises et le secteur d'activité .....	185
Section 3 L'environnement des affaires et la contribution au développement du Mali .....	190
Conclusion du chapitre .....	195
<b>CONCLUSION GÉNÉRALE DE LA RECHERCHE .....</b>	<b>197</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>202</b>
<b>ANNEXES.....</b>	<b>218</b>

## RÉSUMÉ DE LA THÈSE

Cette recherche vise à améliorer notre compréhension sur les stratégies de pénétration des entreprises chinoises en Afrique du point de vue des entreprises chinoises. La littérature en stratégie internationale souligne la nécessité de choix d'un contexte précis de l'étude de celle-ci. Cependant, la perception des entrepreneurs chinois au regard des investissements qu'ils effectuent en Afrique est quasiment inexistante dans la littérature. Notre thèse tente d'éclairer les différentes stratégies d'implantation des entreprises chinoises dans le contexte africain.

L'implantation de ces entreprises sur le continent s'avère-t-elle judicieuse pour leur croissance ? Comment parviennent-elles à s'adapter à l'élargissement de leur périmètre géographique et à gérer la distance physique, culturelle, institutionnelle et psychologique qui les sépare de leurs partenaires potentiels ?

Pour ce faire, nous avons conduit une démarche de recherche en trois étapes :

- Une première phase consacrée à la recherche documentaire et à l'exploration des entreprises chinoises au Mali. Cela pour constituer la littérature de notre recherche.
- Une deuxième phase empirique a été conduite sur la base de questionnaire auprès de 18 entreprises chinoises sans distinction.
- Une phase descriptive/prescriptive a permis de prolonger la réponse apportée à notre problématique de recherche en proposant une analyse transversale des différents cas étudiés.

Cette recherche démontre l'importance de la perception des entrepreneurs chinois pour une meilleure compréhension du processus d'implantation des entreprises chinoises en Afrique et en particulier au Mali.

**Mots Clés:** *Stratégie, APD<sup>1</sup>, investissement, coopération, Afrique subsaharienne, la Chine, le Mali, étude de cas.*

---

<sup>1</sup> Aide Publique au Développement

**Abstract:**

This research aims to improve our understanding of the entry strategies of Chinese enterprises in Africa from the perspective of Chinese enterprises. Literature in international strategy emphasizes the need for choosing a specific context of the study thereof. However, the perception of Chinese entrepreneurs in terms of when investing in Africa is virtually nonexistent in the literature. This thesis attempts to illuminate the different implementation strategies of Chinese enterprises in the African context.

The implementation of these companies on the continent is she smart for their growth? How do they adapt to expanding their geographic scope and manage the physical distance, cultural, institutional and psychological that separates them from their potential partners?

To do this, we conducted a research approach in three steps:

- The first phase devoted to information retrieval and exploration of Chinese enterprises in Mali. This to be the literature of our research.
- A second empirical phase was conducted on the basis of a questionnaire with 18 Chinese companies alike.
- A phase descriptive / prescriptive has extended the response to our research problem by proposing a cross-sectional analysis of the different cases studied.

This research demonstrates the importance of the perception of Chinese entrepreneurs to better understand the implementation process of Chinese enterprises in Africa and especially in Mali.

**Keywords:** Strategy, APD, investment, cooperation, sub-Saharan Africa, China, Mali, case study.

## **REMERCIEMENTS**

J'adresse mes plus profonds remerciements à mon directeur de thèse, Monsieur le professeur Jacques JAUSSAUD, pour la confiance qu'il a su m'accorder, pour ses conseils avisés et ses recommandations décisives. Je le remercie tout particulièrement pour la disponibilité et le soutien dont il a toujours su faire preuve à mon égard. Je lui exprime toute ma gratitude, pour l'affection et la gentillesse qu'il m'a toujours témoignées. Je salue aussi sa souplesse, son ouverture d'esprit et sa bonne humeur qui ont su me laisser une large marge de liberté pour mener à bien ce travail de recherche.

Mes remerciements vont également aux membres du jury. Je remercie vivement Monsieur le professeur Bruno AMANN, Monsieur le professeur Alain RIVET et Monsieur le professeur Henri REGNAULT qui me font l'honneur d'accepter d'évaluer ce travail. Je les remercie d'autant plus pour l'investissement que la fonction de rapporteur présente.

Je tiens également à remercier le corps professoral de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (Bamako) et tout particulièrement le Doyen Abourahamane SANOGO pour ses conseils plus avisés.

Je remercie également les membres du laboratoire CREG pour les conditions d'accueil dont j'ai pu bénéficier, les professeurs encadreurs du laboratoire CREG, pour les multiples attentions qu'ils portent aux doctorants.

Comment aurais-je pu produire un travail de si longue haleine sans l'aide et l'amitié des chercheurs du CREG qui m'ont entourée. Je tiens tout particulièrement à remercier Adellatif HAMAT et Oscar keukue, pour nos discussions si enrichissantes et le soutien quotidien qu'ils m'ont apporté.

Je suis reconnaissant aussi à mon frère Makan Diallo, mon ami Boubacar Doumbia, mon ami Diola Keïta et à mon cousin Lamine Keïta qui m'ont soutenu bien plus qu'ils ne l'imaginent. Je leur dois énormément, ce qui est difficile d'exprimer en quelques lignes de remerciements.

Merci à deux êtres incroyables qui restent pour moi mes complices de tout le temps, pour leur immense soutien et leur amitié sans relâche Amadou Hussein Dicko et notre guinéen Kabinet Diané.

J'adresse également tous mes remerciements au personnel du Ministère Chargé des Relations avec les Institutions et plus particulièrement à Mademoiselle Rokiatou Bagayoko journaliste réalisateur. Merci pour votre aide et votre soutien sans faille.

Mes remerciements vont également vers tous mes amis et collègues de la Direction des Moyennes Entreprises (DME) des Impôts, pour les encouragements et les aides qu'ils m'ont apporté.

Mes remerciements s'adressent aussi aux personnes qui ont accepté de répondre à l'enquête et qui ont ainsi grandement contribué à l'aboutissement de cette recherche.

Oumar Bagayoko Chef Division Sciences et Education à la Commission Nationale Malienne pour l'UNESCO, Mamadou Karounga Keïta dit Tino Ingénieur Agronome à la retraite, Issa Cissouma Directeur de l'Union Travailleurs Mali (UTM), qui m'ont généreusement aidé à relire les différentes parties de cette thèse, je les remercie profondément pour leur travail et leurs soutien et encouragements continus qui m'ont été très précieux.

Mes remerciements vont aussi à ma famille et mes amis qui, avec cette question récurrente, « quand est-ce que tu la soutiens cette thèse ? », bien qu'angoissante en périodes fréquentes de doutes, m'ont permis de ne jamais dévier de mon objectif final.

## SIGLES

<b>ACP:</b>	Afrique, Caraïbes, Pacifique
<b>AGOA:</b>	Croissance et les Possibilités Economiques en Afrique
<b>API:</b>	Application Programming Interface
<b>BCEAO:</b>	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
<b>BRVM:</b>	Bourse Régionale des Valeurs Mobilières
<b>BTP:</b>	Bâtiment et des Travaux Publics
<b>CAD:</b>	Comité d'Aide au Développement
<b>CEDEAO:</b>	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
<b>CEMAC:</b>	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de Centrale
<b>CNUCED:</b>	Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement
<b>COMATEX:</b>	Compagnie Malienne des Textiles Sa
<b>COVEC:</b>	Société d'ingénierie d'outre-mer de Chine
<b>F.CFA:</b>	Franc de la Communauté Financière Africaine
<b>FAO:</b>	Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
<b>FMI:</b>	Fonds Monétaire International
<b>FMN:</b>	Firmes Multinationales
<b>IDE:</b>	Investissement Direct Etranger
<b>NEPAD:</b>	Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique
<b>OCDE:</b>	Organisation de Coopération et de Développement Economique
<b>OMC:</b>	Organisation Mondiale du Commerce
<b>ONU:</b>	Organisation des Nations Unies
<b>PASS:</b>	Pays d'Afrique au Sud du Sahara
<b>PCC:</b>	Parti Communiste Chinois
<b>PDG:</b>	Président Directeur Général
<b>PED:</b>	Pays en Développement
<b>PIB:</b>	Produit Intérieur Brut
<b>PMA:</b>	Pays les Moins Avancés
<b>PNB:</b>	Produit National Brut
<b>PNUD:</b>	Programmes des Nations Unies pour le Développement
<b>PPTE:</b>	Pays Pauvres Très Endettés
<b>PVD:</b>	Pays en Voies de Développement
<b>RDC:</b>	République Démocratique du Congo
<b>RPC:</b>	République Populaire de Chine
<b>SA:</b>	Société Anonyme

<b>SIDA:</b>	Syndrome Immino Déficitaire Acqui
<b>SINOPEC:</b>	China Petrochemical Corporation
<b>SOMIEX:</b>	Société Malienne Import –Export
<b>SONAREM:</b>	Société Nationale de Recherches et d'Exploitation des Ressources Minières
<b>SONATAM:</b>	Société Nationale de Tabacs et Allumettes du Mali
<b>UA:</b>	Union Africaine
<b>UE:</b>	Union Européenne
<b>UEMOA:</b>	Union Economique Monétaire Ouest Africaine
<b>UMPP:</b>	Union Malienne des Produits Pharmaceutiques
<b>URSS:</b>	Union des Républiques Socialistes Soviétiques
<b>USA:</b>	Etats-Unis d'Amérique

## **LISTE DES ANNEXES**

**Annexe 1 :** Présentation du guide d'entretien.

**Annexe 2 :** Retranscription du cas XINGDA.

**Annexe 3 :** Retranscription du cas Sino Pharma.

**Annexe 4 :** Retranscription du cas CWE-SA.

**Annexe 5 :** Lettre ou correspondance adressée aux Entreprises.

**Annexe 6 :** Liste des tableaux.

**Annexe 7 :** Liste des figures.

**Annexe 8 :** Liste de graphique.

---

## **INTRODUCTION GENERALE**

---

**« *Le cœur du monde bat au rythme de la Chine* »<sup>2</sup>**

"Quand la Chine s'éveillera, le monde tremblera" cette prophétie de Napoléon Bonaparte<sup>3</sup> se réalise aujourd'hui. En effet, la Chine est à présent, une puissance économique redoutable. L'un des aspects les plus remarquables du changement de l'économie chinoise est son ouverture vers les marchés extérieurs. Auparavant, pays à économie planifiée comme les pays du bloc soviétique et du tiers monde, la Chine fonctionnait pratiquement en autarcie jusqu'en 1979. Depuis les réformes de Deng Xiaoping<sup>4</sup> avec son fameux mot d'ordre " Enrichissez-vous ! " la Chine est ouverte aujourd'hui sur le monde, même s'il existe des poches d'exercice de réforme monolithique. L'ère de la politique néolibérale et la tendance à une politique de consommation ont donné un coup de fouet à l'économie. Ainsi, l'économie chinoise est passée d'une économie planifiée de type soviétique à un « socialisme de marché » selon les spécificités chinoises, où le Parti Communiste Chinois garde son contrôle sur l'économie.

Le géant asiatique occupe aujourd'hui une place de choix dans le commerce mondial avec des partenaires aux quatre coins du monde. Les relations entre la Chine et l'Afrique, déjà anciennes ont connu une accélération depuis les premières années d'accès des pays africains à la souveraineté nationale. Aujourd'hui, la coopération sino-africaine est sur de bons auspices dans tous ses aspects (rencontres sino-africaines, financement de grands chantiers, déplacement des opérateurs économiques dans les deux sens, octroi des bourses de formation etc.).

Commencé timidement, le partenariat sino africain est en très forte progression, entraînant du coup de très grands bouleversements dans le secteur de l'économie en Afrique. Cette tendance a poussé les analystes à se pencher sur l'importance du rôle de ce partenariat dans le

---

<sup>2</sup> « Chine et l'Afrique : le dragon et l'autruche » Adama Gaye, l'Harmattan, 2006 p13

<sup>3</sup> Empereur, général, militaire et homme d'Etat français (1769-1821)

<sup>4</sup> Homme d'Etat Chef suprême de la Chine. Ancien Secrétaire Général du Parti Communiste Chinois (PCC) de 1956 à 1967. Dirigeant de la République Populaire de Chine de 1978 à 1992.

développement économique de l'Afrique. A ce niveau il y a d'un bord, les pessimistes qui ne voient pas d'un bon œil ce bouleversement et de l'autre, plus nombreux, les optimistes qui croient à travers le développement d'infrastructures agricoles, industrielles, routières et sociales, à une évolution positive de l'économie du continent.

Au début des années 1950, la Chine ambitionnait de soutenir le processus de décolonisation qui s'annonçait et aspirait même à former un « front uni » avec les peuples africains, asiatiques et sud-américains pour lutter contre l'impérialisme. La conférence de Bandoeng<sup>5</sup> offre à Pékin l'occasion de tisser des liens avec l'Afrique, tout au moins avec les Etats indépendants. Les premiers contacts officiels bilatéraux sont noués aussitôt après. D'abord avec l'Egypte en 1956, puis avec quatre autres pays nouvellement indépendants (Algérie, Maroc, Soudan et Guinée).

A la fin des années 1960, sur 41 pays africains indépendants, 19 ont établi des relations diplomatiques avec Pékin, contre cinq (5), dix ans auparavant. Néanmoins, les ambitions africaines de la Chine ne se développeront pas à hauteur de souhait suite à la guerre idéologique qui l'opposait à l'ex bloc soviétique (URSS<sup>6</sup>) ainsi qu'aux pays capitalistes. Il faut noter qu'avec l'appui des pays africains, la Chine a pu s'offrir l'un des cinq sièges permanents du Conseil de Sécurité des Nations Unies au détriment de la Chine de Formose<sup>7</sup> en 1971.

Après une période de relatif repli entre 1980 à 1990, la Chine fait un retour plus remarqué : C'est une nouvelle République Populaire de Chine très active qu'on rencontre en Afrique. Une offensive économique et commerciale s'accompagnant d'une intense activité diplomatique vit le jour avec l'arrivée au pouvoir en 2003 du Président Hu Jintao. Désormais la politique chinoise en Afrique se particularise par son pragmatisme. Le

---

<sup>5</sup> Conférence des États pauvres d'Asie et d'Afrique, du 18 au 24 avril 1955, à Bandoeng (ou Bandung) en Indonésie, sur l'île de Java. Réunit pour la première fois les principaux représentants du tiers monde. Parmi eux Nehru (Inde), Chou En-Lai (Zhou Enlai) (Chine), Nasser (Egypte), Tito (Yougoslavie), Soekarno (Indonésie), Sihanouk (Cambodge). Deux objectifs principaux :

- Jouer la bascule entre le bloc capitaliste et le bloc communiste qui se sont partagés la direction des affaires du monde à Yalta en 1945.

- Poser en termes clairs la question de la décolonisation de l'Afrique.

<sup>6</sup> URSS : Union des Républiques Socialistes Soviétiques

<sup>7</sup> Taïpeh, ville du nord de la Chine, capitale de Taïwan

modèle chinois du « win win »<sup>8</sup>, ce nouveau jeu économique où selon Pékin il n'y aurait a priori aucun partenaire perdant. Dans cette optique il y a eu émergence de plusieurs départements chargés de l'Afrique avec l'organisation des grandes rencontres Chine-Afrique.

L'intensité et le dynamisme de la coopération sino-africaine ne font plus de doute, et la présence croissante et massive des entreprises chinoises en Afrique d'une manière générale et plus particulièrement dans la partie septentrionale est une réalité<sup>9</sup>. Lors du dernier sommet Chine-Afrique, le Président<sup>10</sup> du Mali a annoncé que tous « les engagements pris par la Chine ont été respectés ». De fait, les IDE chinois en Afrique ont progressé de 81% sur le premier semestre 2009, pour atteindre 552 millions \$. Pour la même période, les entreprises chinoises ont signé pour 22,5 milliards \$ de contrats de main d'œuvre avec des pays du continent, soit une augmentation de 25% par rapport à la même période de l'année dernière.

L'importance des enjeux économiques et géopolitiques liés à cette coopération mérite que l'on s'interroge véritablement sur sa finalité et surtout sur les retombées économiques pour les deux parties.

Après la troisième grande réforme intervenue en 1992, en Chine axée sur « l'économie socialiste de marché<sup>11</sup> », de nombreuses entreprises chinoises, ayant une envergure internationale ont profité de cette ouverture vers l'extérieur pour s'implanter en Afrique à travers des investissements directs étrangers. L'Afrique représente un marché de plus de un milliard d'habitants, avec des disparités de revenus.

Les entreprises chinoises sont en concurrence avec les opérateurs occidentaux et dans une moindre mesure avec les entreprises africaines au niveau du continent africain. Les entreprises chinoises sont considérées comme des concurrentes, mais en même temps comme des partenaires potentiels capables d'apporter leur savoir faire, leurs moyens financiers et

---

<sup>8</sup>Termes anglais désignant « gagnant-gagnant » est un accord par lequel chaque partenaire se préoccupe aussi de l'intérêt de son partenaire dans le but de maximiser son propre intérêt. Il ne s'agit pas de rechercher le meilleur compromis de partage des gains, mais d'augmenter les gains de chaque partenaire.

<sup>9</sup>« Nous allons augmenter nos investissements sur le continent » avait annoncé le président chinois Hu Jintao lors de sa dernière tournée en Afrique, en février 2009, en pleine crise financière mondiale.

<sup>10</sup>Amadou Toumani Touré ex Président du Mali (2002-2012), Général de l'armée malienne renversé par un coup d'Etat militaire suite au révolte des soldats.

<sup>11</sup> Formule lancée par Deng Xiaoping lors d'une tournée dans le sud du pays.

leurs technologies, qui font cruellement défaut aux entreprises africaines. Les entreprises chinoises ont l'opportunité d'accéder aussi bien aux matières premières du continent qu'à son marché.

Qu'en est-il de l'Afrique subsaharienne en particulier le Mali ?

Le Mali, pays enclavé de l'Afrique de l'Ouest, fait partie des Etats les plus vastes d'Afrique avec une superficie de 1.240.173 de km<sup>2</sup> et une population qui se chiffre à environ à 14.517.176 habitants en 2009<sup>12</sup>. Il partage ses frontières avec sept autres Etats (Algérie, Burkina Faso, Niger, Côte d'Ivoire, Guinée, Sénégal et Mauritanie). Ne possédant aucune façade maritime, il est dépendant des ports des pays de la sous-région.

L'indice de pauvreté humaine (47,4%) le classe 73<sup>ème</sup> sur 88 pays en développement, alors que l'Indice de Développement Humain (IDH) le positionne au 175<sup>ème</sup> rang sur 177 en 2006, et 173<sup>ème</sup> en 2007/2008<sup>13</sup>. Le revenu moyen par habitant estimé à 380 dollars US en 2007<sup>14</sup> est très inférieur à la moyenne pour l'Afrique subsaharienne (510 dollars). En 2001, 63,8% de la population vit dans la pauvreté et 21% dans l'extrême pauvreté. Si le taux de pauvreté a reculé sur la période 2001-2006, il reste élevé avec une moyenne de 47,4% en 2006. Le taux d'analphabétisme en 2006 est de 81%. La croissance réelle du Produit Intérieur Brut (PIB) est estimée à 5,3% en 2006 contre 6,1% en 2005 et l'inflation a été contenue en 2006 à 1,5% contre 6,4% en 2005. Pour 2007, le taux de croissance a été de l'ordre de 5,2%.

La malnutrition est un problème majeur, 35 % des enfants souffraient en 1998 de malnutrition chronique. Les performances du Mali dans le domaine sanitaire sont également mauvaises. Elles se caractérisent selon le PNUD, par l'importance des maladies infectieuses et parasitaires, l'insuffisance des services sociaux et sanitaires ainsi que la faiblesse de la couverture sociale. L'espérance de vie à la naissance est estimée à seulement 48 ans (*PNUD., 2005*). Le taux de mortalité infantile est particulièrement élevé puisqu'il est en 1996 de 123‰ contre une moyenne

---

<sup>12</sup> Selon le Ministère de l'Administration Territoriale et de la Décentralisation du Mali

<sup>13</sup> Données du PNUD

<sup>14</sup> The Economist Intelligence Unit, 2007

de 91‰ pour l'ensemble des pays d'Afrique subsaharienne. La mortalité infanto-juvénile est de 238 ‰ pour la même période. La mortalité maternelle est aussi très élevée. En effet, au cours de la période 1989-1996, on estime à 577 le nombre de décès pour 100 000 naissances vivantes. Le taux de prévalence du SIDA se situe autour de 3 %.

Le Mali est soumis à de fortes contraintes naturelles. Ainsi des aléas climatiques (pluviométrie irrégulière, insuffisance des précipitations) affectent fréquemment son agriculture, dont dépend largement l'ensemble de l'activité économique puisque l'agriculture et l'élevage contribuent à environ 48 % du PIB. Seules 2 % des terres sont cultivées, 25 % sont utilisées comme prairies et pâturages permanents (Banque Mondiale, 1993).

L'enclavement et l'insuffisance des infrastructures de transport grèvent considérablement les coûts de production. Cependant, contrairement à d'autres pays sahéliens tels que le Burkina Faso ou le Niger, le Mali dispose d'un potentiel important de terres irrigables (plus d'un million d'hectares) dont guère plus de 10 à 15 % sont mis en valeur.

Malgré ces handicaps naturels, les performances de l'agriculture malienne sont plutôt satisfaisantes en particulier dans les deux domaines où le pays semble avoir un avantage comparatif, à savoir les cultures de coton, de riz et autres céréales et de l'élevage. Ainsi, pour la campagne 2011-2012, le Mali compte atteindre les 500 mille tonnes de production de coton<sup>15</sup> et plus de 8 milles tonnes de riz avec une production satisfaisante de mil, maïs, sorgho etc. L'élevage au Mali est en pleine expansion, plaçant le pays en tête dans la sous région.

Quant à la production minière, si le Mali est 3<sup>ème</sup> producteur africain d'or après l'Afrique du sud et le Ghana, aujourd'hui on constate un regain d'activités autour du fer (estimation de 5 à 10 milliards de tonnes), le manganèse et avec une possibilité sur l'uranium. Les recherches pétrolières sont très avancées, surtout avec l'entreprise chinoise

---

<sup>15</sup> Selon l'Union des Sociétés Coopératives de Producteurs de Coton au Mali lors de son Conseil d'Administration du 06 avril 2011.

SINOPEC<sup>16</sup> et l'espoir est permis. Au décompte final l'économie du Mali est soutenue, pour une large part, par les apports extérieurs suivant le canal de la coopération internationale.

La Chine quant à elle, est le troisième pays du monde de par sa superficie qui est de 9,598.094 millions de km<sup>2</sup>, après la Russie et le Canada. Située en Extrême-Orient, entre la Sibérie et l'Asie du Sud Est, elle constitue une masse continentale qui s'étend d'Ouest en Est sur 5000 km (du 74<sup>ème</sup> au 135<sup>ème</sup> méridien) et 18.000 km de façade maritime. Elle est bordée au nord-est par la Corée du Nord, au nord par la Russie et la Mongolie, à l'ouest par le Kazakhstan, le Kirghizistan, le Tadjikistan, l'Afghanistan et le Pakistan et au sud par l'Inde, le Népal, le Bhoutan, la Birmanie, le Laos et le Vietnam.

En 2005, selon les sources de la Banque Mondiale, la Chine avec une croissance estimée à 10,2%, arrive en quatrième position dans l'économie mondiale après les USA, le Japon et l'Allemagne pendant que l'Afrique connaît un taux de croissance de seulement 5,4%<sup>17</sup>. En termes de PIB, la Chine affiche 2230 milliards de dollars US alors que l'Afrique, bien loin, réalise à peu près 930 milliards. L'Afrique avec ses 30,333 millions de km<sup>2</sup> est trois fois plus vaste que la Chine qui en contraste abrite une population de 1,311 milliards d'hommes soit 1,5 fois la population africaine. Pour illustrer l'éloignement de l'Afrique de la Chine, la distance Pretoria-Pékin longue de 11.657,7 km est souvent citée. Mais pour la Chine, l'Afrique est « une proche voisine »<sup>18</sup> de longue date pour laquelle elle a toujours démontré un intérêt particulier.

Le Mali est parmi les premiers pays d'Afrique à établir avec la République Populaire de Chine des relations diplomatiques et de coopération depuis son accession à l'indépendance en 1960. Ainsi, le Mali comptait parmi les dix pays choisis par le Premier Ministre chinois Zhou Enlai, à l'occasion de son premier voyage en Afrique en 1964, et Modibo Keïta<sup>19</sup> s'est rendu en

---

<sup>16</sup>China Petrochemical Corporation

<sup>17</sup>Source : INED, BP : Banque Mondiale, données 2005

<sup>18</sup>Patrick Sandouly, « Entre deux mondes », Jeune Afrique l'Intelligent, n° 2392, du 12 au 18 novembre 2006, p. 65

<sup>19</sup> Premier Président du Mali indépendant 1960-1968. Mort en détention le 16 mai 1977 au camp des commandos parachutistes de Djicoroni-para Bamako.

Chine la même année. Ces deux visites ont consacré le début des relations diplomatiques avec la signature du « Traité d'amitié », cadre juridique de la coopération entre les deux pays. L'illustration du renforcement de cette coopération est l'installation en 1998 à Bamako du Centre Chinois pour l'Investissement et le Commerce, lieu de rencontres et de négociations entre partenaires économiques maliens et chinois et du centre d'exposition de matériels chinois.

En 2006, le Président chinois disait « La Chine sera pour toujours un ami, un partenaire et un frère de l'Afrique<sup>20</sup> ». Ce qui montre l'importance capitale des relations entre les deux zones. La Chine et l'Afrique inaugurent en effet une nouvelle ère dans leurs relations et s'engagent dans un type nouveau de partenariat stratégique. Sans passé colonial en Afrique et après d'âpres luttes pour organiser son autodétermination, s'étant engagée dans une expérience singulière et réussie de développement<sup>21</sup>, la Chine marque de plus en plus sur tous les plans sa présence sur le continent africain.

Contrairement aux pré-carrés créés et entretenus par certaines puissances occidentales qui considèrent l'Afrique comme une chasse gardée, le renouveau et le dynamisme de la coopération sino-africaine provoquent enthousiasme et engouement à l'égard des dirigeants africains et de bien de spécialistes en relations internationales.

Les domaines d'intervention de la Chine en Afrique sont aussi multiples que variés et sa présence y est largement perceptible. Que ce soit sur le plan diplomatique, commercial, économique, industriel ou politique, la Chine noue et renforce ses liens de coopération avec les pays africains qui voient en elle un modèle de développement.

De fait, « la Chine est le plus grand pays en développement du monde alors que l'Afrique est le continent qui regroupe le plus grand nombre de pays en

---

20 Discours de bienvenue du Président Hu Jintao à l'ouverture du sommet Chine-Afrique tenu à Beijing du 3 au 5 novembre 2006. Voir : Sommet de Beijing du forum sur la coopération sino-africaine, documents et discours, Vol. I, Editions des affaires mondiales, 2006, p. 42.

21 Surtout depuis que Deng Xiaoping a entrepris de profondes réformes à partir de 1978.

développement<sup>22</sup> ». Il s'agit donc là d'un prototype de coopération Sud-Sud. Bien que la Chine s'appuie sur un discours tiers-mondiste fondé sur un passé constamment rappelé de lutte commune contre l'impérialisme<sup>23</sup>, la réalité révèle qu'il existe de profondes disparités entre elle et l'Afrique, disparités qui ne laissent pas présager d'une coopération d'égal à égal entre les deux parties.

Ceci étant, il y a lieu de s'interroger sur les raisons qui poussent les firmes chinoises à s'installer en Afrique? Dunning (2001) soutenait que les firmes doivent s'installer là où les « avantages spécifiques » d'un pays maximisent les avantages de la firme. A partir de cet éclairage, notre étude tentera de répondre aux questions liées aux stratégies d'implantation des entreprises chinoises en Afrique, les difficultés rencontrées et les types de solutions envisagées

Ainsi la problématique de notre recherche s'articulera sur les stratégies d'implantation et de développement des entreprises chinoises en Afrique compte tenu des spécificités et particularités de ce vaste continent. Pour répondre à ces différentes questions notre thème de recherche requiert une démarche particulière dans la mesure où peu de travaux scientifiques ont été consacrés à ce thème.

## **Intérêt de la recherche :**

L'intérêt manifeste de la Chine pour l'Afrique au cours de cette dernière décennie ne souffre d'aucun doute que ce soit dans le développement avec des projets de construction des infrastructures ou dans la coopération. Qu'est ce qui explique ce regain d'attention pour le continent noir ?

La réponse tient de la nouvelle orientation politique et économique chinoise caractérisée par l'ouverture de la Chine vers l'extérieur et de la recherche des sources d'approvisionnement de matières premières pour maintenir sa croissance. En effet, pour la première fois la Chine a bousculé les premiers partenaires historiques de l'Afrique pour se placer au troisième rang derrière le Etats-Unis et la France.

---

22 Allocution de S.E.M Jiang Zemin, Président de la République Populaire de Chine à la cérémonie d'ouverture du forum sur la coopération sino-africaine à Beijing, le 10 octobre 2000.

23La Chine a pendant longtemps soutenu les mouvements de libération nationale

L'internationalisation à ses exigences, notamment pour les entreprises chinoises, nous amène à nous intéresser à leurs stratégies et aux réseaux (Granovetter 1973,1985 et 2008) qu'elle suscite.

En effet l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique a connu une évolution pendant ces dernières années, mais n'a fait l'objet d'aucune étude empirique même si la presse y a consacré un grand nombre d'articles. Notre analyse portera sur les concepts théoriques à travers les stratégies de pénétration des entreprises chinoises et des enjeux en Afrique. Pour ne pas avoir une vision sélective, partielle et partielle du phénomène nous avons adopté une approche multidimensionnelle. Notre recherche porte sur le Mali, or pratiquement aucune étude concernant les entreprises chinoises au Mali en général et du point de vue des investisseurs chinois en particulier n'a été réalisée.

### **Intérêt managérial :**

Au-delà de ces intérêts conceptuels, il convient de souligner la contribution de notre recherche sur le plan managérial. La description et l'analyse du processus d'implantation des entreprises chinoises en Afrique permettent d'orienter les investisseurs chinois et d'illustrer les possibilités d'action afin d'assurer la survie et la pérennité de leur entreprise contre l'éthique de la recherche et surtout de maintenir plus d'avance sur les concurrents.

Nous chercherons à démontrer l'importance du point de vue des investisseurs chinois sur l'implantation des entreprises chinoises dans le contexte africain, sur un plan managérial. Nous espérons donc proposer aux chefs des entreprises chinoises un cadre d'analyse pour favoriser leur développement et, d'un point de vue stratégique, assurer leur croissance.

### **Contexte de la recherche :**

Notre recherche porte sur toute l'Afrique, avec un accent tout particulier sur le cas malien. Nous avons choisi ce terrain d'étude par le fait que premièrement le Mali est l'un des premiers pays à tisser une coopération avec la Chine dès la première année de son indépendance. Les chinois sont chez eux au Mali, un privilège obtenu à travers les premières autorités.

Deuxièmement, les investissements chinois privés ou étatiques sont de plus en plus nombreux au Mali à travers la présence et l'augmentation de la communauté chinoise. Enfin, les entreprises chinoises couvrent tous les secteurs de l'activité économique au Mali.

## **Objectif de la recherche :**

Notre objectif dans le cadre de cette recherche est de faire une analyse sur la stratégie de pénétration des entreprises chinoises à travers les particularités africaines, en particulier maliennes. Notre question de recherche se pose de la manière suivante :

**Comment les perceptions des investisseurs chinois de l'Afrique influencent-elles les stratégies d'implantation et de développement des entreprises chinoises en Afrique et particulièrement au Mali ?**

De cette question de recherche il ressort quatre sous questions à savoir :

- Pourquoi les entreprises chinoises investissent-elles en Afrique, en particulier au Mali ?
- Quelles sont les difficultés d'investissement en Afrique ?
- Quels sont les degrés de diversification des investissements chinois en Afrique ?
- Quelles appréciations font-elles de leur installation en Afrique ?

## **Démarche méthodologique :**

Face au silence de la littérature sur notre sujet de recherche, nous avons opté pour une démarche « hypothético-inductive » suivant les termes de Crozier et Friedberg (1977).

Notre démarche a nécessité l'examen de trois types de littérature : - Le premier type de littérature est lié à l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique. Nous avons pu alors conclure que ces entreprises se sont confrontées face aux problèmes spécifiques de croissance et de développement pour répondre à la concurrence.

-Le deuxième type de littérature examiné concerne les stratégies de développement ou de pénétration des entreprises chinoises en Afrique. Nous avons étudié l'aide publique au développement, les investissements directs étrangers et la coopération.

-Finalement, nous avons analysé les enjeux des investissements chinois à travers la recherche des matières premières, le marché et les implications géopolitiques et géostratégiques.

Dans notre démarche, nous avons pu construire notre modèle à partir de la revue de la littérature portant sur les théories différentes. Ensuite, nous avons élaboré un guide d'entretien et nous l'avons testé auprès des entreprises chinoises au Mali. Pour ce faire nous avons contacté les différents organismes (publics ou privés), les associations et les personnes ressources afin d'obtenir une interview. Nous avons alors adopté une démarche qualitative à travers l'étude de cas multiples. En fait, l'ambiguïté des concepts étudiés et les difficultés d'avoir les informations sur les entreprises chinoises sont favorables à l'adoption d'une démarche qualitative.

Par la suite, afin de s'assurer de la conformité des données recueillies et de proposer des tentatives de réponses à notre question de recherche, nous avons croisé les informations des entreprises interviewées.

### **Structure de la thèse :**

La structure globale de notre thèse reflète bien deux démarches : la démarche théorique et la démarche empirique, auxquelles sont consacrées chacune de nos deux parties.

La première partie est constituée de trois chapitres. Le **premier chapitre** vise à faire une revue de la littérature sur les concepts théoriques de notre recherche. Dans un premier temps, nous présenterons le choix des entreprises à aller à l'international. Dans un deuxième temps, nous décrirons la coopération à l'international au Mali.

**Le deuxième chapitre** est consacré sur les stratégies de pénétration des entreprises chinoises en Afrique. Il s'agit de présenter par quels canaux les entreprises chinoises parviennent à s'installer en Afrique.

**Le dernier chapitre** de la première partie se centrera uniquement sur le Mali, notre cas d'étude, dans ses liens avec Pékin.

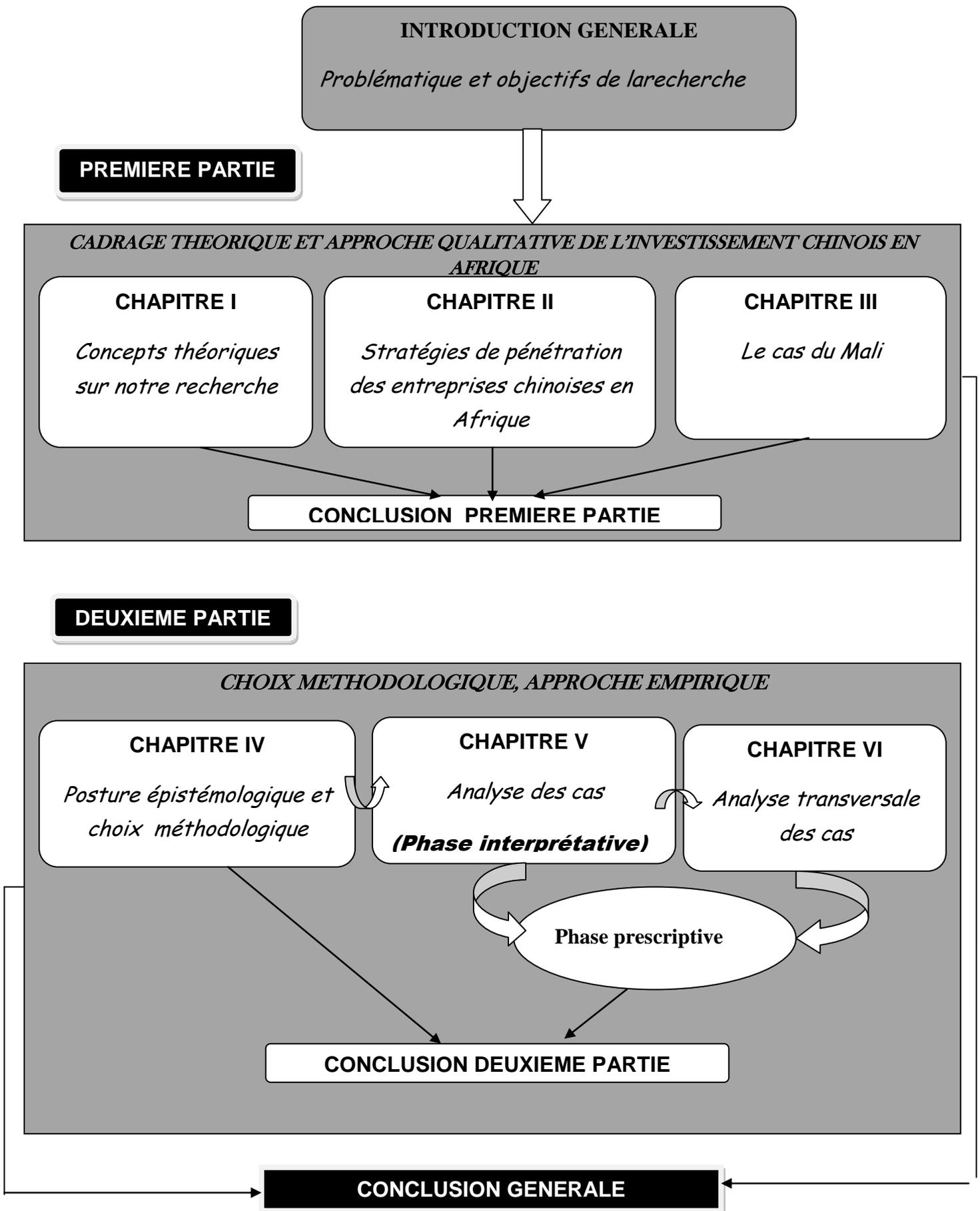
La seconde partie est aussi constituée de trois chapitres. **Le quatrième chapitre** porte sur la posture épistémologique et méthodologique de notre recherche.

**Le cinquième chapitre** concerne l'analyse qualitative des cas des entreprises interviewées avec la présentation de chaque cas de façon descriptive et analytique.

**Le sixième chapitre** est consacré à l'analyse transversale approfondie et comparative des cas présentés.

La figure suivante présente les principales étapes de la thèse :

Figure 1 : Présentation générale de la structure de la thèse



## **PREMIERE PARTIE**

---

# **CADRAGE THEORIQUE ET APPROCHES QUALITATIVES DE L'INVESTISSEMENT CHINOIS EN AFRIQUE**

---

L'analyse théorique présentée dans cette première partie a pour objet de proposer un cadre dans lequel il est pertinent d'appréhender et d'évaluer les constituants des investissements chinois en Afrique. Il s'agit à la fois de comprendre et de délimiter notre objet de recherche.

Dans le **chapitre I**, on présente certains éléments théoriques susceptibles d'éclairer notre sujet. **Le chapitre II**, sera constitué des stratégies d'implantations des entreprises chinoises en Afrique. Dans ce chapitre nous développerons dans un premier temps, les aides publiques au développement à travers ses principales caractéristiques, ses origines institutionnelles, ses mécanismes et ses évolutions. Dans un second temps les investissements directs étrangers et enfin la coopération. **Le chapitre III**, est le lieu où les nœuds du lien qui attache le Mali et la Chine recevront notre attention.

## **CHAPITRE I: CONCEPTS THEORIQUES SUR NOTRE RECHERCHE**

### **Introduction**

Plus de 2000 entreprises chinoises opèrent sur le continent africain. Elles varient en taille de l'unité de production ou du commerce familiale à la firme multinationale avec en position intermédiaire les entreprises de taille moyenne. Ces entreprises interviennent pratiquement dans tous les secteurs de l'activité économique avec une plus grande densité dans le domaine de la construction des infrastructures suivi du commerce au lato sensus. La domination du secteur des infrastructures comme pôle d'activité des entreprises chinoises en Afrique est doublement le résultat et la conséquence de la politique d'aide publique au développement qu'adopte la Chine à son retour sur le continent. Pékin alors accorde la priorité quasi-totale aux infrastructures économiques, industrielles et sociales, indispensables, selon son approche de l'aide, à l'amorce du développement du continent. La construction de ces infrastructures entraîne l'arrivée des grandes entreprises chinoises d'Etat commises à l'exécution des travaux avec une importante main-d'œuvre chinoise. Les autres aspects de la coopération nécessitent aussi la présence d'assistants techniques et de coopérants qui seront envoyés par Pékin pour traduire dans les faits sa politique étrangère sur le continent. A l'étape initiale, les pays africains socialistes ou riches en ressources naturelles énergétiques et minières sont les bénéficiaires de cette politique de Pékin. Le mode de financement de l'aide chinoise à travers le « Package Deals » favorise les pays richement dotés en matières premières énergétiques et minérales même si au fil du temps l'aide de Pékin s'élargit à tout le continent pour servir la dynamique des intérêts croissants de la Chine.

La conséquence directe de cette orientation de l'aide publique au développement, surtout dans son exécution qui requiert l'importation d'une main-d'œuvre chinoise assez importante, sera la création en grand nombre de petites et moyennes entreprises dans le secteur des BTP pour répondre aux opportunités qu'offre le continent. Ces entreprises couvrent

tous les sous-secteurs relevant de la construction des infrastructures, de l'électricité à la plomberie jusqu'à l'importation de matériels et matériaux de construction de Chine. Elles sous-traitent avec des grandes entreprises d'Etat pour certains aspects de leurs marchés ou exécutent des travaux privés de moindre envergure seules ou en s'associant entre elles.

Les chinois établis vont à travers les réseaux informels ou familiaux inciter à la création d'autres entreprises surtout dans les secteurs du commerce avec l'importation des biens et produits de Chine et des services au fur et à mesure que leurs connaissances des opportunités d'affaires existantes s'accroissent.

Un troisième groupe d'entreprises chinoises en Afrique seraient des filiales dont la création a été initiée par la maison-mère depuis la Chine. A partir de 1985, l'allègement des restrictions quant à la liberté des entreprises privées chinoises à mener des activités à l'étranger ouvre la voie aux investisseurs privés et entreprises chinoises de s'établir en Afrique. De nombreuses entreprises chinoises privées ou joint-ventures vont installer des commerces d'Import-Export. Les petits commerçants et investisseurs ne seront pas en reste et prendront d'assaut les capitales africaines où les commerces chinois offrent une gamme de produits allant des sandales aux appareils électroménagers de fabrications chinoises. Les petits entrepreneurs s'engagent dans l'installation de petites unités de production ou de services.

Cette période ouvre la voie à des investissements privés directs chinois d'un ordre assez importants en millions de dollars dans différents secteurs de l'économie. Et même les entreprises d'Etat de construction des infrastructures doivent faire face à la concurrence que leurs opposent les compagnies privées des BTP qui s'accroissent en nombre, en taille et en capacité technique et financière.

L'objectif stratégique et économique premier de la relance de la coopération chinoise avec l'Afrique est de garantir et de sécuriser son approvisionnement en pétrole et gaz naturel dont sa croissance économique remarquable ne peut se passer d'où son intérêt particulier

pour les pays africains richement nantis en ressources énergétiques. L'adoption subséquente du modèle angolais de financement de son aide qui en même temps fortement combine les IDE et la coopération résulte en l'établissement de grandes entreprises chinoises d'Etat de construction dans ces pays avec pour objectif de mettre en place les infrastructures nécessaires à l'exploitation, l'exploration et au transport du pétrole et du gaz. Les grandes firmes pétrolières chinoises d'Etat vont donc s'installer à la suite des compagnies de construction pour parachever la stratégie chinoise à travers surtout des coentreprises ou joint-ventures avec les entreprises locales pour l'exploitation effective des champs de pétrole et des sites gaziers. La quête de plus en plus croissante de matières premières variées que requiert l'industrie chinoise conduit les entreprises présentes sur le continent à diversifier leurs activités alors que de nouvelles firmes vont faire leur entrée dans le secteur des industries extractives du continent. C'est à ce tournant que Pékin instaure le concept gagnant-gagnant dans la relation sino africaine. L'aide est reléguée au second plan et les IDE et le commerce deviennent les catalyseurs de la coopération entre les pays africains et la Chine. Pékin va favoriser l'établissement d'entreprises chinoises dans pratiquement tous les secteurs de l'économie africaine et contribuer largement au renforcement des échanges entre les deux parties par la mise en place de fonds spéciaux spécifiquement dédiés aux IDE et échanges commerciaux.

Si la chronologie approximative de l'ordre de l'établissement des entreprises chinoises sur le continent africain par le biais de l'aide, l'IDE, des échanges commerciaux et des parcours singuliers des investisseurs privés et petits commerçants et entrepreneurs isolés donne une apparence d'homogénéité du continent, signalons immédiatement que l'Afrique du sud n'est pas le Togo tout aussi la Sierra Léone n'a rien en commun avec le Maroc.

De même que les sources d'investissement, les stratégies d'implantations diffèrent en fonction de la nature de l'entreprise, du secteur d'activité et de la localisation géographique sur le continent. Il apparait aussi évident que la politique des autorités chinoises influe sur les options qu'adoptent ces

entreprises qui choisissent l'Afrique comme terre d'accueil, du moins en partie pour certains d'entre elles.

Ce chapitre de notre étude consacré à l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique à l'intention d'appréhender les modes d'implantation des entreprises chinoises en Afrique pour ressortir les tendances dominantes en fonctions de l'évolution des relations économiques que tissent la Chine avec les pays africains dans un premier temps avant d'aborder les différentes causes qui poussent les firmes et les investissements chinois vers le continent noir. La logique interne du chapitre nous conduira en dernier lieu, à révéler les méthodes et stratégies mises en œuvre par les entreprises chinoises pour conduire leur processus d'expansion sur le continent.

## **Section 1 Comment les entreprises chinoises s'implantent-elles en Afrique ?**

Le mode d'implantation des entreprises chinoises sur le sol africain répond d'abord à une logique de politique étrangère de Pékin pour ensuite se diversifier tout en étant en partie influencé par certaines dispositions des autorités chinoises. Il s'agit là d'entités qui pour étendre leurs activités ont besoin de capitaux significatifs pour opérer les IDE. Par contre les autres entreprises à typiquement privées ou de petites tailles ne subissent pratiquement pas de contrôle et sont dirigées par leur propre intérêt purement économique.

### **1.1 Les grandes entreprises chinoises d'Etat de construction des infrastructures :**

Le mode d'implantation des grandes entreprises chinoises de construction découle de la logique politique de Pékin d'orienter son aide au développement aux pays africains à la construction d'infrastructures nécessaires à l'auto développement du continent.

Par infrastructures, il faut entendre tous les supports de base dont a besoin un pays ou une région pour envisager sereinement son développement. L'aide chinoise étant fortement liée, l'exécution des travaux

d'infrastructures est confiée aux grands groupes chinois du BTP à travers des appels d'offres en Chine. Les grandes entreprises chinoises d'Etat telles que la société d'Ingénierie d'outre-mer de Chine (COVEC), la Société Générale d'Ingénierie de Chemin de Fer, la Compagnie Internationale des Eaux et d'Electricité (CWE), la Société Nationale des Travaux de Construction du Henan de Chine (CHECEC) et bien d'autres se voient attribuer des grands contrats de construction en Afrique. Ils s'établissent sur le continent par l'ouverture de filiales avec l'aide du gouvernement chinois et les facilités accordés par le pays africains bénéficiaires du projet. Après l'exécution de leur contrat les filiales des grandes entreprises de construction continuent d'opérer dans le pays hôte en profitant de nouvelles opportunités et de leurs contacts dans les arcanes des pouvoirs locaux avec l'appui des services diplomatiques chinois. L'achèvement des projets d'infrastructures conduit très souvent à la création d'entreprises privées chinoises dans ce secteur.

### **1.2 Les fils du chantier et les filles du Bâtiment :**

Il n'est aussi pas moins courant que les entreprises sous-traitantes dans les grands projets d'infrastructures finissent elles aussi par établir leur propre filiale une fois des travaux des grands chantiers conclus. Ces filiales de sociétés hautement spécialisées dans les branches du BTP offrent leurs services dans la continuité avec les filiales des grandes sociétés de construction tout en élargissant leur offre de service à d'autres opérateurs du marché dans le pays ou dans la sous-région. Il arrive aussi que certains cadres et contremaitres des grandes sociétés d'Etat décident de voler de leurs propres ailes et créent des PME dans le secteur pour exploiter certains atouts dont ils disposent. Ces PME couvrent depuis l'ingénierie dans le secteur des infrastructures jusqu'à l'importation de la Chine des matériels et matériaux nécessaires à la construction. L'exploitation à fond du filon des infrastructures va donner naissance à une deuxième vague de petites et moyennes entreprises chinoises.

La connaissance de plus en plus approfondie des faiblesses du tissu économique des pays africains et l'accès grandissante à l'information va

permettre , à travers des réseaux familiaux et informels des chinois établis, la création de PME chinoises de droit local de commerce et de services dans tous les secteurs de l'économie des pays africains pour satisfaire à la demande de produits et services à moindre coûts. Une fois les infrastructures de bases nécessaires à leur déploiement ont été mise en place, les firmes multinationales pétrolières chinoises vont à leur tour s'installer sur le continent.

### **1.3 Les firmes multinationales pétrolières chinoises :**

Les Firmes Multinationales (FMN) pétrolières sont au cœur du dispositif stratégique africain de la Chine et sont sous le contrôle du gouvernement chinois. En effet, les besoins énergétiques colossaux de la Chine en urgence d'être satisfaits poussent Pékin à diriger une part très importante, jusqu'à 27% en valeur des projets de ses investissements pétroliers sur le continent sur la période 1992-2007<sup>24</sup>. Le « Package Deal » qui sera plus tard connu sous le pseudonyme de modèle angolais pour avoir été largement mis à profit pour la reconstruction du pays après 27 ans de guerre civile et ensuite répliqué dans d'autres pays riches en ressources naturelles requiert en contrepartie du pays bénéficiaire des infrastructures d'accorder aux entreprises chinoises le droit d'exploitation des matières premières dans le pays par l'acquisition de parts dans une entreprise nationale sous forme de joint-venture ou de licence de production.

L'exemple le plus cité de joint-venture pétrolier en Afrique est justement celui qui en Angola lie la société nationale SONANGOL qui détient 45% des parts et la SINOPEC 55%.

Ce package deal se prolonge par un second joint-venture entre toujours la SONANGAL 70% et la SINOPEC 30% pour la construction d'une raffinerie de Pétrole. De même en 1997, la CNPC (China National Petroleum Corporation) au sein d'une joint-venture les droits d'exploration et d'exploitation de deux champs pétroliers<sup>25</sup>. Au Nigeria, la compagnie chinoise CNOOC a signé un accord de joint-venture pour une prise de part

---

<sup>24</sup> T. Dzaka (2008) op cit annexe

<sup>25</sup> P. A Braud (2005), op cit p3

de 45% dans un gisement de pétrole off-shore alors qu'en Algérie, SINOPEC et la CNPC ont signé des contrats avec la SONATRACH en 2002. Ces exemples prouvent que le mode d'implantation des compagnies pétrolières chinoises d'Etat choisissent exclusivement la joint-venture pour s'implanter en Afrique. Le modèle angolais sera aussi utilisé dans le domaine des mines.

#### **1.4 Les grandes compagnies minières et les entreprises privées chinoises :**

Le succès du modèle angolais avec son corollaire de joint-venture à garantir l'approvisionnement de la Chine en matière énergétique à partir de l'Afrique a conduit à son extension aux pays aux sous-sols riches en matière minérale pour garantir l'accès de la Chine aux ressources minérales, d'une très large palette, indispensables en quantités considérables pour son industrie. Le Deal cette fois-ci se libelle en contrats miniers contre infrastructures et joint-ventures. Ainsi, en RDC une joint-venture minière a été établie l'entreprise publique GECAMINES (32%) et un consortium de cinq entreprises chinoises (68%) dont China Railway Group LTD, SynohydroCorp, China Railwaysino-congoMining Ltd, Synohydro Harbour Co Ltd, et China Railway Ressources Development Ltd. C'est encore le même modèle angolais qui sera utilisé au Gabon pour l'exploitation de la mine de fer de Belinda, où le consortium chinois CMEC (China National Machinery and Equipment Corporation) SINOSTEEL détiendra 85% de part d'une joint-venture avec les capitaux publics gabonais (15%). A l'évidence, les grandes entreprises minières chinoises comme les compagnies pétrolières s'implantent en Afrique biais des joint-ventures.

Les entreprises privées chinoises opérant sur le continent africain sont en très grande partie des PME et dépassent de très loin en nombre les firmes d'Etat et les entreprises semi-privées. En conséquence leurs investissements quand bien même significatifs sont plutôt faibles comparés à ceux des entreprises d'Etat engagées dans de grands projets d'infrastructures associées à la recherche et l'exploitation pétrolière et

minière. Néanmoins il existe quand même un club très restreint de firmes privées dont les capacités financières et technologiques sont beaucoup élevées parmi lesquelles LENOVO, ZTE, HUAWEI, SUNTECH Power et HAIER pour ne citer que quelques unes, sont les plus connues. Quelque que soit leur poids les entreprises privées échappent dans une large mesure au contrôle des autorités centrales qui régulent les IDE pour prendre en compte les intérêts de l'Etat chinois en assurant sur le pouvoir sur les clés de l'économie. La nature privée de ces entreprises et la grande marge de liberté dont elles disposent font que leurs investissements sont guidés par un souci de croissance ou d'exploitation d'opportunités économiques existantes sur le marché africain pour les investisseurs privés. Le mode d'implantation de ces entreprises est commandé par le niveau d'investissement et le secteur d'activités visés. Or pratiquement tous les secteurs de l'économie africaine sont ciblés par les PME chinoises, même ceux où traditionnellement opèrent les grandes entreprises publiques ou semi-privées. Ainsi, leur implantation se manifeste par la création d'unité de production ou d'usines de fabrication de taille moyenne dans le secteur de la manufacture quelque soit l'industrie concernée. Les exemples de Greenfield investments en effet, foisonnent surtout le continent avec des usines de production de chaussures au Nigeria, des huileries et outils agricoles au Mali, des usines de fabrication textiles au Ghana, vingt usines de petites et moyennes tailles de production d'articles divers au Sierra Léone, de nombreux projets de manufacture en Zambie etc. On ne saurait en finir. Ces usines sont le résultat de délocalisation ou de diversification des activités des entreprises chinoises ou d'investisseurs privés. Un mode analogue d'implantation s'observe dans l'activité commerciale. Alors que les commerçants privés établissent des entreprises d'Import-export ou des commerces de détaillants grossistes dans la plus part des capitales africaines, certaines entreprises commerciales chinoises choisissent d'ouvrir une ou des filiales en Afrique pour donner une impulsion à leurs activités. Les autres PME chinoises procèdent plutôt par la création de filiales sous forme de bureau de représentation ou de vente. Les grandes entreprises privées du secteur des télécommunications et de l'internet sont présentes sur le continent au travers de leurs filiales pour

répondre à forte demande du continent relative aux connexions internet et à la communication mobile où elles proposent des prestations à coût relativement bas. Ainsi, la compagnie HUAWEI se pose en leader comme pourvoyeur de technologies sans fil CDMA alors société ZTE obtient l'important contrat de construction de tout le système de télécommunication civile et militaire de l'Angola avec l'installation d'usine de fabrication et de téléphone mobile. Dans l'industrie automobile, les entreprises privées telles que Brilliance, Chery, Geely et autres sont présents dans de nombreux pays mais concentrant leurs efforts de percée sur le marché africain sur les pays comme l'Algérie, l'Egypte et le Nigeria qui offrent des marchés potentiels plus larges.

Le phénomène récent depuis le sommet de coopération économique Chine-Afrique de 2006 de la création de zones économiques spéciales sur le continent qui sera suivi du développement d'autres formes de localisations groupées des entreprises chinoises, d'initiatives cette fois d'autorités provinciales ou strictement privées sous la forme de Parks industriels favorisera l'investissement privé chinois sur le continent. L'industrie manufacturière accuse un deuxième essor où les créations d'usines à capitaux entièrement privés chinois ou mixtes dominant.

La réutilisation comme forme d'implantation des entreprises chinoises en Afrique est assez rare même s'il existe des cas de reprises des investissements dans le domaine de l'hôtellerie telle que la rénovation de l'Hôtel Bintumani en Sierra Léone par l'entreprise chinoise Global Trading et de l'acquisition d'hôtel Komoguel par un investisseur privé à Bamako.

Les fusions-acquisitions sont quasi inexistantes comme approche des investissements chinois en Afrique pour d'évidentes raisons.

Ce passage à revue des modes d'implantations des entreprises chinoises en Afrique révèle que les grandes firmes d'Etat ou semi-publiques, opérant surtout dans le secteur énergétique et des industries extractives, optent pour la co-entreprise alors que la presque totalité des PME s'investissent dans la création d'usines ou de petites unités de production. Le commerce et les services sont servis par des filiales. Les petits commerçants

privilégient les chopes couvrant des activités d'Import-export, la vente en gros et aux détails. Les entreprises privées de taille significatif dont la plupart dans le secteur de technologies moyennes ou avancées de l'électroménager et des télécommunications s'installent sur le marché africain par l'ouverture de filiales pour servir leurs intérêts. L'implantation des entreprises en Afrique spécifiquement est liée à des causes de différents ordres qu'il convient maintenant d'étudier afin de les lier aux modes d'implantation que choisissent ces entreprises dans leur processus d'internationalisation.

## **Section 2 Pourquoi et comment les entreprises chinoises s'internationalisent-elles en Afrique ?**

Le choix de l'Afrique comme destination pour les entreprises chinoises dans leur projet d'internationalisation de leurs activités n'est pas fortuit. Il répond à un certain nombre de facteurs internes et externes qui permettent de comprendre cette évolution. Pour des raisons de commodité, nous aborderons les causes de l'internationalisation en Afrique sous les angles économiques, stratégiques et politiques tout en gardant à l'esprit l'interdépendance de ses aspects dans la vie des entreprises chinoises. Mais avant nous présenterons l'internationalisation dans sa généralité comme un pas stratégique de l'entreprise.

### **2.1 Généralité de l'internationalisation des entreprises**

L'internationalisation est l'une des stratégies à laquelle peut recourir une entreprise, quelque soit sa taille ou son secteur d'activité, soit pour grandir ou simplement pour ne pas disparaître, en fonction des avantages dont elle dispose, des difficultés auxquelles elle doit faire face sur son marché initial ou à partir des perceptions qu'elle se fait du marché extérieur. Elle peut être aussi induite par une intention extérieure à l'entreprise alors que certaines entreprises naissent de cette intention même. Mais quand une entreprise décide d'étendre son cadre opératoire à l'étranger, elle s'expose à des risques qu'elle amoindrit en procédant selon une séquence d'étapes en rien prescriptif, vu la diversité des entreprises et la nature des produits et services qu'elles proposent à des marchés dont les caractéristiques changent d'un pays ou d'une région du monde à l'autre. Quatre étapes sont, en général, admises pour subdiviser le parcours à l'internationalisation des entreprises. La première étape qualifiée de nationale est suivie par le stade international, ensuite vient le stade multinational pendant que la dernière phase est saisie au niveau global<sup>26</sup> (Keegan et de Leersnyder).

---

<sup>26</sup> Keegan W. J, de Leersnyder J.M, Marketing sans frontières, Paris : Inter Editions 1994, 357p.

Très brièvement, au stade national l'entreprise cherche de manière exclusive à satisfaire le marché national. Quand elle atteint le stade international dans la poursuite de son internationalisation, la firme élargit son marché à l'extérieur par l'exportation. Ce n'est qu'au stade multinational que s'opère au niveau de l'entreprise une mutation notable. L'entreprise opte pour une nouvelle vision des marchés extérieurs qu'elle ne se limite plus à fournir mais à satisfaire avec des produits spécifiquement conçus. La deuxième mutation importante se produit au dernier stade dit global où l'entreprise cible un marché unique mondial dont les segments quelque soit le pays éprouvent des besoins identiques de consommation. Il va de soi qu'à chacun de ces stades sont, grosso modo, liés des stratégies généralement employées par les entreprises pour arriver à leurs fins. Ainsi on a :

- La stratégie internationale ; elle privilégie la maison mère et est donc fortement ethnocentrique.
- La stratégie multinationale, elle procède par l'éclatement de l'entreprise où chaque filiale dans le pays où elle est présente dispose d'une large autonomie pour répondre aux exigences du marché. Elle est polycentrique.
- La stratégie globale, l'entreprise fonctionne sur la base d'une forte interaction entre ses différentes filiales, de par le monde, qui toutes sont à mesure d'impulser le développement des activités de l'entreprise. Elle est dite géocentrique.

Les stratégies telles que décrites nous paraissent excessivement sommaires et n'offrent qu'une vue partielle de la réalité entrepreneuriale. Milliot (2005) à partir d'une articulation des travaux de Porter (1986) et de Permuter (1969) propose une typologie des stratégies d'internationalisation, à notre avis, plus apte à saisir les grandes lignes des actions des entreprises dans ce processus. Il associe à chaque stratégie les moyens d'actions qui permettent à l'organisation de réussir son internationalisation. Milliot aboutit à quatre orientations stratégiques dont voici les points essentiels :

➤ L'orientation stratégique internationale

L'entreprise opte pour une forte concentration du pouvoir de décision au niveau de l'entité pivot dont fortement dépendent les entités situées à l'étranger avec une faible coordination de leurs activités. L'entité pivot est généralement située dans le pays d'origine de l'entreprise qui abrite aussi l'essentiel des activités constituant la chaîne de valeur. Tout part du marché d'origine avec pour conséquence une faible adaptation des produits aux marchés étrangers qui n'apparaissent que comme des simples opportunités commerciales. L'exportation, la cession de brevets ou parfois la concession de licence sont les moyens couramment utilisés dans le cadre de cette stratégie qu'utilisent les PME au début de leur parcours d'internationalisation.

➤ L'orientation stratégique multinationale

Cette stratégie décentralise le pouvoir de décision qu'elle combine avec un faible niveau de coordination des activités des filiales qui se préoccupent chacune à se conformer aux exigences du marché visé d'où l'adaptation des produits avec en prime la répartition des risques financiers et commerciaux. La relative autonomie dont jouissent les filiales fait de l'investissement direct le moyen le plus utilisé, en plus des concessions de licence, pour parvenir à s'installer à l'étranger.

➤ L'orientation stratégique transnationale

Cette stratégie répartit le pouvoir de décision qu'elle accompagne par une forte coordination d'activités situées dans différents pays. Elle joue sur deux fronts, celui de la standardisation en amont de la chaîne de valeur et de l'adaptation locale et globale faisant sienne tout avantage dont elle peut profiter. Pour une implantation d'une telle stratégie l'entreprise est obligée de faire recours aux différents moyens d'internationalisation c'est-à-dire les IDE, les concessions de différents types et les ventes fermes. L'entreprise va aussi solliciter la coopération de plusieurs partenaires, ce qui va aboutir à différentes formes de contrats. L'exportation occupe une place de choix dans les modalités d'expansion de l'entreprise outre

frontière car elle réalise l'intégration des activités disséminées de part et d'autre.

➤ L'orientation stratégique globale

La maison mère ici concentre le pouvoir décisionnaire et exerce une réelle coordination des activités des différentes entités réparties dans quelques pays seulement, pour répondre aux besoins mondiaux. Cette stratégie marginale du fait qu'elle ne soit adoptée que par quelques secteurs d'activités (aéronautique, informatique) repose sur l'idée d'une homogénéité croissante de la demande de certains produits au niveau mondial. Les principaux moyens utilisés pour s'installer à l'étranger selon ce modèle stratégique sont surtout les IDE et l'exportation pour desservir le marché mondial visé. La voie contractuelle n'est pas exclue afin d'étaler les risques de divers genres.

L'ordre de présentation des stratégies tel qu'exposé est celui généralement suivi par les entreprises en cours d'internationalisation mais le nombre important d'éléments qui concourent à la complexité des situations entrepreneuriales amène les firmes à emprunter divers chemins qui à certains points s'apparentent à cette logique ou de nouvelles formules sont tentées alors même que certaines entreprises rebroussement chemin et que d'autres naissent avec une optique purement globale.

Les modalités privilégiées par l'entreprise pour assoir son expatriation en disent long sur les motifs qui guident son action et nous renseignent sur les forces qui la poussent hors de son pays d'origine. Dans ce qui suit nous chercherons d'abord les facteurs qui catalysent l'internationalisation des entreprises pour ensuite les raisons qui justifient ce processus.

### **Raisons de l'internationalisation**

La globalisation de l'économie avec de plus en plus de marchés nationaux qui s'intègrent pour former des espaces d'échanges toujours plus étendus et accessibles est le facteur catalyseur le plus important de l'internationalisation des entreprises. L'élargissement des marchés va de pair avec la dissémination de plus en plus forte de la culture occidentale

dominante qui tend à converger les modes de consommation à l'échelle mondiale. Les technologies de l'information et des communications représentent aussi un facteur déterminant dans l'internationalisation des entreprises car elles abattent les freins à communication et permettent la gestion à temps réel des filiales des entreprises à l'étranger.

Au niveau typiquement de l'entreprise les raisons de l'internationalisation peuvent être intentionnelles ou réactionnelles. Par raisons intentionnelles nous entendons toutes les justifications sur lesquelles se fonde l'entreprise pour se lancer hors de ses frontières dans une volonté de croissance de ses activités. La recherche de nouveaux marchés par exemple en prolongeant la phase de vie d'un produit donné sur d'autres marchés, l'accès au matières premières et des savoir-faire, tirer profit des différentiels des coûts de production, et des incitations publiques légales ou fiscales et la répartition des risques pour amoindrir leurs effets sont parmi les causes les plus citées dans cette catégorie (Vernon. R).

Par contre, les raisons réactionnelles qui poussent l'entreprise vers l'internationalisation dans un souci de survie lui sont en général imposées par l'environnement. Parmi ces raisons figurent la saturation du marché aggravé d'une concurrence sans merci, la baisse du profit et la croissance et même l'état de la croissance et même l'état de la réglementation et les conditions de production. Toutes ces raisons poussent l'entreprise à l'élargir sa présence sur d'autres marchés.

## **2.2 Les causes de l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique :**

### **2.2.1 Les causes économiques :**

Les causes économiques pèsent lourdement dans les raisons de l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique même si plus tard il semblerait qu'elles soient relayées par les facteurs stratégiques. Depuis le développement d'une rapidité jamais connue dans aucun pays du monde de l'économie chinoise depuis le début des années 1980 consécutive à l'ouverture du pays après une période d'autarcie, la Chine se retrouve face à une demande accrue de matières premières énergétiques

surtout que sa production intérieure est loin de couvrir ses besoins. En 1993, la Chine devient importatrice de pétrole. La Chine se doit donc de combler son déficit en ressources énergétiques si Pékin veut maintenir sa croissance économique extraordinaire et consolider sa position de puissance économique mondiale montante. L'approche de la Chine pour assurer et garantir son approvisionnement en ressources énergétiques est combinée car aucune matière énergétique n'est négligée, des énergies vertes et renouvelables aux substances thermonucléaires en passant par les incontournables sources qui sont le pétrole et le gaz naturel. L'explosion de la demande énergétique chinoise est la conséquence de l'activité industrielle et de la consommation sans précédent en cours en Chine en pleine modernisation.

La demande donc des matières minérales et autres ressources naturelles devient la principale justification des investissements chinois à l'étranger avec un accent particulier pour l'Afrique. En effet, le continent africain regorge de ressources naturelles dont à besoin la Chine et le tournant historique des années 1990-2000 est plutôt favorable à la politique chinoise visant à garantir son accès durable aux ressources de toutes sortes à partir de l'Afrique. Les entreprises pétrolières et minières d'Etat avec un accompagnement financier de taille et une diplomatie active vont massivement investir sur le continent à la recherche du pétrole, du gaz et des matières minérales, d'abord dans les pays où abondent ces ressources et qui sont jugés infréquentables par les pays occidentaux. Le Nigeria, le Soudan, l'Angola, la RDC, le Zimbabwe, l'Algérie etc. sont des destinations privilégiées des investissements chinois, qu'opèrent la SINOPEC, CNOOC, CNPC, CITIC dans le domaine pétrolier alors que SYNOHYDRO Harbour Corporation, SINOSTEEL, BAOSTEEL, China MINMETALS et autres visent les matières minérales. Mais avant, les compagnies d'Etat de construction du bâtiment et des travaux publics les auront précédés. Car bien que disposant d'énormes ressources naturelles les pays africains sont dépourvus d'infrastructures pouvant faciliter leurs exploitations. Pékin choisit de parer à ce besoin logistique pressant dans un premier temps à travers une politique ambitieuse de construction d'infrastructures

économiques et industriels auxquels sont associés des biens sociaux et de prestige servant la bonne image de la Chine dans le développement de son soft power.

Le souci environnemental est aussi un problème crucial que tente de résoudre la Chine. Le charbon local qui en 2008 couvre 73% de la demande d'énergie primaire est source d'une importante pollution de l'air. En conséquence, la Chine à recours en partie au charbon d'Afrique du Sud, du Zimbabwe ou de la Mozambique pendant que les recherches et développement sont encourus pour établir un procédé de gazéification et de liquéfaction du charbon pour l'obtention d'un combustible propre. La Chine, enfin, prend un pari technologique. Ce qui prime c'est d'abord d'acquérir la source des matières premières, peu importe la qualité et la quantité estimées. Par exemple, la Chine acquiert des champs pétroliers jugés peu ou pas rentables par les firmes occidentales. En cela Pékin fait sien l'argument de Michaels tel que cité par Van der Lugt (2011), selon lequel la technologie et la demande influent sur le prix des ressources naturelles, ce qui change la relative abondance des différentes sources de matières premières en fonction du temps. En plus il est difficile d'estimer la quantité physique de ressources économiquement exploitables dans de nombreux pays. La Chine s'attache la propriété de sources de matières premières que le développement de ces capacités scientifiques et technologiques, lui permettront d'exploiter à temps opportun. La Chine, faut-il le rappeler, est actuellement l'une des premières nations scientifiques au monde avec plus de 1.15 millions de chercheurs en 2004<sup>27</sup>. Ses dépenses en R&D s'élèveraient à plus de 1% du PIB depuis 2000 et ne cesse de croître.

Déjà, à cette étape première de l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique, il n'est pas aisé d'établir entre les causes économiques et politiques celles qui prédominent même si plus tard les premières sembleront surclasser les deuxièmes. Toujours est-il que les compagnies publiques chinoises de construction seront les premières sur

---

<sup>27</sup> Catin M. et Van Huttef C. (2009) « clusters et stratégies de développement en Chine », p149

le continent dans le cadre de la coopération sino-africaine pour implémenter son volet aide.

La Chine va ensuite élargir sa quête de matières premières aux ressources agricoles pour inclure certains produits mineurs qui verront leur valeur augmentée tels que la gomme, l'encens et la noix d'acajou par exemple.

La deuxième raison économique de l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique est l'acquisition de parts de marchés, les unes dans l'objectif de garantir leur croissance et les autres dans une stratégie de survie. Pour ce premier groupe d'entreprises, avec le textile comme exemple emblématique, qui rassemble certaines entreprises de l'électroniques grand public, des produits blancs, des composantes informatiques, des équipements et technologies de télécommunications de l'automobile et bien d'autres, la consolidation est parvenue à un stade avancé avec l'apparition d'entreprises qui dominent leur segment de marché<sup>28</sup>, malgré l'atmosphère de surchauffe économique qui règne au regard de la surproduction industrielle.

En effet la surproduction existante en Chine atteint des proportions alarmantes avec l'adhésion du pays en 2001 à l'OMC. Les barrières protectionnistes se lèvent conduisant à l'entrée en force des entreprises occidentales et autres attirées par l'immense marché chinois atteint de surcroît d'une frénésie de consommation. Néanmoins la très forte demande ne suffit pas à absorber l'offre industrielle des produits manufacturés avec pour conséquence une chute annuelle moyenne nationale des prix de l'ordre de 2 à 3%. Le secteur automobile connaît une surproduction d'environ 3 millions de véhicules en fin 2004 conduisant à une baisse des prix de 9%<sup>29</sup>. Ces entreprises sont contraintes de s'internationaliser dans l'objectif d'acquérir de nouveaux relais de croissance. L'Afrique qui connaît une croissance économique rapide avec une classe moyenne qui s'élargit dans un marché de plus de 900 millions d'habitants entraînant une augmentation du niveau de consommation devient une cible importante pour l'implantation des entreprises chinoises.

---

<sup>28</sup> HEC EURASIA INSTITUTE « Pourquoi les entreprises chinoises s'expatrient », Topic juin 2006

<sup>29</sup> idem

L'Afrique présente encore de multiples atouts dont les firmes chinoises comptent tirer profit parmi lesquels l'abondance des matières premières, l'absence de rigueur dans l'application des normes et réglementations qui gouvernent l'activité économiques là où elles existent, la faiblesse relative du pouvoir d'achat des populations en phase avec les bas coûts des produits et technologies chinois et l'opportunité à partir de l'Afrique de contourner les barrières protectionnistes établies par les pays occidentaux, plus spécialement l'Union Européenne et les pays de l'Amérique du Nord par la fixation des quotas d'entrée des produits chinois sur leurs marchés, s'affichent comme plus immédiates. Aussi, les entreprises chinoises comptent-elles profiter des opportunités de libre circulation des marchandises et des capitaux qu'offrent les regroupements économiques sous régionaux africains tels que le COMESA, la SADEC, la CEDEAO et l'UEMOA entre autres, à partir d'investissements dans les marchés à fort potentiel des pays comme le Nigeria, l'Afrique du Sud, le Kenya, l'Égypte, l'Éthiopie, la Zambie.

Le deuxième groupe d'entreprises chinoises qui s'implantent en Afrique est composé d'entreprises éprouvant des difficultés devant les pressions concurrentielles intenses en Chine et de PME privées nouvelles attirées par les opportunités qu'offre le marché africain en pleine expansion. Elles sont le fruit en très grande partie des canaux d'information formelle mais surtout informelle sur les opportunités d'affaires et d'investissement existant en Afrique comme le prouvent les résultats des enquêtes de Gu (2009)<sup>30</sup>. Pour les entreprises victimes de la forte concurrence sur le marché intérieur chinois, l'expatriation est la solution à la continuation de leurs activités, sachant qu'en Chine l'une des conséquences des planifications antérieures est la présence d'un nombre élevé d'entreprises dans chaque secteur de l'industrie.

Les causes économiques de l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique sont intimement liées aux raisons stratégiques qui poussent ou attirent ces dernières vers l'Afrique. Il est donc pertinent de saisir leur

---

<sup>30</sup> Jiang Gu "China's Private Enterprises in Africa and the Implications for african. development", European Journal of Development Research Special issue, vol. 24; N°1, 2009.P.17

redevance dans le choix de l'Afrique par les entreprises chinoises pour s'internationaliser.

### **2.2.2 Les causes stratégiques :**

Les causes stratégiques qui dirigent les entreprises chinoises vers l'Afrique dans leur processus d'internationalisation sont multiples mais peuvent être regroupées en trois points à savoir l'exploitation des opportunités de marché, la réduction de la pression concurrentielle et la diminution des facteurs de risques pouvant entraver leur développement. Même si ces trois points interagissent pour définir les caractéristiques de l'environnement économique africain sur lesquelles se fondent la décision des entreprises chinoises de s'implanter en Afrique, il est aisé de comprendre que les opportunités de marchés sont le facteur le plus déterminant vu que la pression concurrentielle sur le continent est faible et favorable aux entreprises chinoises avec les bas prix qui caractérisent leurs produits et technologies face aux concurrents occidentaux et l'incapacité des industries locales à faire face à la compétition chinoise. Parmi les raisons de leur décision d'investir en Afrique, l'accès au marché locaux vient en première position alors que le facteur risque occupe la septième place sur une liste de neuf facteurs et que la concurrence n'est mentionnée par aucun dirigeant d'entreprises chinoises J. Gu (2009). L'accès au marché africain en pleine expansion est la cause stratégique centrale de l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique, d'abord pour les perspectives d'une évolution positive que présente le continent avec un taux de croissance économique assez fort qui tourne autour de 5 à 6%<sup>31</sup> en moyenne.

---

<sup>31</sup>( ADI), Indicateurs du Développement en Afrique (2007)

**Tableau 1: Flux d'IDE chinois et population en Afrique**

Pays	%flux d'IDE chinois fin 2010	Population 2009	%population total	Densité hbt/km <sup>2</sup>
Afrique du Sud	48.9	49 052 489	4.92	40.2
Nigeria	9.2	149 229 090	14.97	161.5
Algérie	6.7	37 178 188	3.73	14.3
Zambie	5.2	11 862 740	1.19	15.7
Congo (RDC)	5	68 692 542	6.89	29.3
Niger	3	15 306 252	1.54	12
Soudan	2.9	41 087 825	4.12	16.4
Egypte	2.1	83 082 869	8.34	82.9
Ethiopie	1.6	85 237 338	8.55	75.6
Madagascar	1.4	20 653 556	2.07	35.2
Kenya	1.4	39 002 772	3.91	66.9
Angola	1.4	12 779 293	1.28	10.2
Ghana	1	23 832 495	2.39	99.2
Ile Maurice	1	1 284 264	0	629.5
Guinée Conakry	0.8	10 057 975	1	40.9
Congo	0.8	4 012 809	0	11.7
Gabon	0.7	1 514 993	0	5.6
Tchad	0.6	10 329 208	1.04	8
<b>Total</b>	<b>93.7</b>	<b>664 196 698</b>	<b>65.94</b>	<b>1355.4</b>
<b>Total Afrique</b>	<b>100%</b>	<b>996 221 505</b>	<b>100%</b>	<b>32.8</b>

**Source :** Statistiques mondiales.com/afrique. Htm, pour les données sur la population et <http://hzs.mofcom.gov.cn> (2011/09) pour les flux d'IDE.

Le tableau qui en découle, montre que les IDE chinois, les zones les plus densément peuplées sont les pays à large population. Plus de 95% des IDE chinois couvrent près de 66% de la population africaine en zones denses avec en moyenne une densité de 75 habitant/m<sup>2</sup> plus du double de la densité moyenne totale de l'Afrique.

Ensuite ce marché se révèle une aubaine car elle permet de transférer hors de la Chine les surcapacités de production sans contraintes majeures et d'alléger le poids concurrentiel qui entrave la croissance domestique des

entreprises opérant dans les secteurs matures. Le marché africain est encore pour ces entreprises une plaque stratégique qui leur permet de contourner la variété des dispositions protectionnistes, allant de l'augmentation des tarifs douaniers à la fixation de quotas d'entrée, mises en place par les pays développés pour limiter l'accès des produits chinois à leurs marchés. Produire à partir de l'Afrique offre aux entreprises chinoises le double avantage de sauter les barrières protectionnistes et de tirer profit des accords commerciaux préférentiels qui régissent les échanges entre les pays africains et les pays occidentaux tant au niveau bilatéral que multilatéral. En effet, les pays africains francophones sont liés à la France par des accords commerciaux bilatéraux préférentiels auxquels s'ajoutent les mécanismes commerciaux souples que l'Union Européenne accorde aux produits en provenance de l'Afrique. L'African Growth Opportunity Act (AGOA) établit entre les Etats Unis d'Amérique et les pays africains élus un régime commercial favorable à l'accès des produits africains au marché américain.

Enfin, le marché africain se présente comme un laboratoire commercial et une échelle vers le sommet pour les produits et technologies chinoises.

La forte présence chinoise en Afrique avec une domination nette du marché par ses produits de bas-gamme est un fait des plus banal sur lequel nous ne nous attarderons pas. La forte croissance chinoise depuis plus d'une décennie s'accompagne d'un développement rapide d'activités plus intensives en technologie et une importance accrue des R&D. La Chine est littéralement en phase de passer de l'économie de marché à celle des innovations et de la connaissance. Entre 1995 et 2000, l'emploi industriel dans les secteurs de l'électronique et des télécommunications a doublé pour atteindre 34%<sup>32</sup>.

La Chine, est classée au sixième rang mondial en termes de dépenses en R&D et occupe la huitième place mondiale dans la production internationale des brevets avec une forte progression. Cette position de la Chine se traduit par « une décroissance relative de la part des industries banalisées accompagnée par une nette croissance des industries de

---

<sup>32</sup> M. Catin et C. Van Huffel ; « chusters et strategies de développement en Chine », les cahiers de l'Association Tiers-monde n°24 (2004), p149

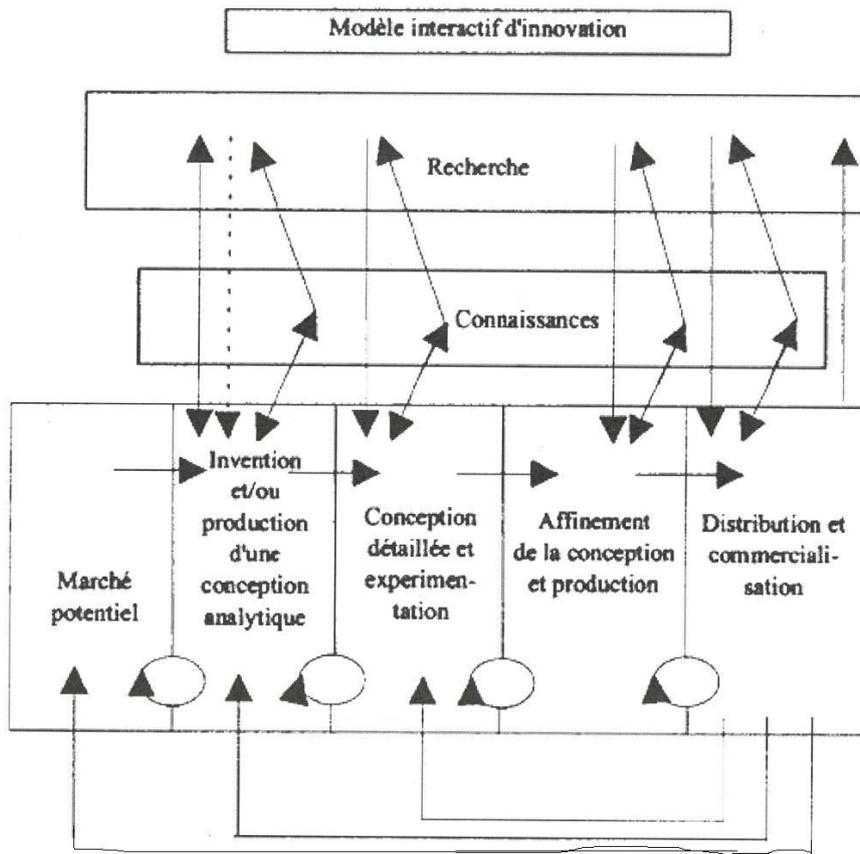
moyenne et haute technologie, faisant apparaître une montée en gamme des spécialisations productives »<sup>33</sup>. Les secteurs concernés par cette tendance nouvelle sont ceux des technologies de l'information et des télécommunications, la chimie, l'automobile, les nouveaux matériaux, le biomédical et la biotechnologie. Le coût relativement bas des nouveaux produits et technologies chinois et la nécessité de tester leur qualité et efficacité en dehors de la Chine font de l'Afrique un laboratoire commercial de la Chine. Ainsi, les IDE chinois en Afrique servent une politique d'exportation de produits à plus forte valeur ajoutée allant des centrales électriques aux installations nucléaires civiles en passant des réseaux de communication internet.

Les produits et technologies issus de la politique de passage de la Chine à une économie technologique et cognitive sont d'abord testés grandeur marché en Afrique où les exigences sont moins contraignantes avant d'être affinés selon le modèle interactif d'innovation dont la figure ci dessous présente les grandes lignes. Ce processus de nature interactif, non linéaire et dynamique entraîne des redéfinitions, de nouvelles appréciations du marché ou le lancement de nouvelles recherches. Les produits et technologies haut de gamme chinois une fois affinés peuvent alors entrer en concurrence avec leurs équivalents sur le marché global. Le marché africain aura servi de tremplin.

---

<sup>33</sup> Ibid, p147

Figure 2: Modèle interactif d'innovation



Source : Jérôme Vicente Cours d'économie de la connaissance, Université de Toulouse (2008)

La typologie des entreprises chinoises en Afrique largement dominée par les PME et leur concentration dans les industries manufacturières légères du Textile et de l'Habillement, des produits plastiques, de l'agroalimentaire, des matériaux de construction ou même de composants automobiles et produits métalliques montrent à suffisance que l'accès aux matières premières est un facteur stratégique décisif de leur choix de s'implanter sur le continent ou de délocaliser ne serait ce qu'en partie leur structure de production en Afrique. Ceci est en parfaite adéquation avec les secteurs de manufacture ou de production visés par les différentes localisations des zones économiques spéciales<sup>34</sup>. Les causes économiques et stratégiques sont déterminantes dans la compréhension du processus

<sup>34</sup> D. Kpetigo et S. Tapsoba (2011) : « Investissements Directs Chinois et Exportations des Etats Subsahariens » présentée à la conférence Economique Africaine, Addis-Abeba, octobre 2011.

assez récent de l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique. Mais on ne peut suffisamment expliquer le choix de l'Afrique sans se référer aux réformes institutionnelles qui l'induisent d'autant plus que la politique à toujours conduit les reines économiques dans le contexte chinois. Ces réformes, conséquences de l'orientation que les autorités centrales souhaitent imprimer à l'économie nationale ouvrent le voile sur les raisons politiques qui sous-tendent l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique.

### **2.2.3 Les causes politiques :**

L'ouverture économique de la Chine en 1979 sous la conduite du Parti Communiste Chinois a été le point de départ d'une série de réformes progressives vers une économie plus libérale : l'économie socialiste de marché. Le souci majeur des dirigeants à chaque étape des réformes est de mettre en place les conditions institutionnelles pour une plus grande efficacité des entreprises sans pour autant perdre le contrôle de la machine économique qui comme pour tout régime dirigiste, doit être au service des intérêts politiques de la Chine au niveau intérieur et dans sa politique étrangère. La réforme primordiale qui engage l'ouverture de l'économie chinoise aux firmes étrangères se traduit par l'établissement de zones économiques spéciales et oblige ces dernières à établir des joint-ventures avec des entreprises chinoises d'Etat, s'entend. Cette ouverture est partielle car elle exclut la libéralisation du secteur de l'énergie et des banques. La deuxième réforme qui comme la première aura des incidences sur l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique est celle qui en 1998 consistera à ne maintenir dans le giron de l'Etat que les entreprises ayant atteint une certaine taille et un niveau de performance leur permettant de devenir des grandes entreprises capables d'affronter la concurrence au niveau international. Les deux autres réformes qui particulièrement relevant à notre propos sont l'adhésion en 2001 de la Chine à l'OMC et la révision constitutionnelle de 2004. En vue de son adhésion prochaine à l'OMC, l'Etat chinois relâche son contrôle sur la politique d'investissement à l'étranger de certaines entreprises d'Etat et permet l'entrée dans le capital de ces entreprises de fonds privés chinois

ou étrangers tout en restant majoritaire. Ces entreprises semi-publiques tout en bénéficiant de l'aide de l'Etat opèrent à tout point de vue comme des entreprises privées typiques. Par contre la révision constitutionnelle de 2004 consacre la propriété privée ce qui permet aux entreprises privées, qui jusque là avaient un profit bas, de se propulser au devant de la scène économique chinoise à l'image des sociétés ZTE ou SUNTECH POWER citées plus haut.

Les institutions chargées de la conduite de ces réformes sont l'Administration d'Etat des Devises Etrangères, la Commission de Développement National et des Reformes et le ministère du commerce qui selon l'ordre de citation veillent à ce que les IDE chinois soient conformes aux lois et réglementations chinoises et aux recommandations du parti communiste chinois vis-à-vis des investissements à l'étranger. L'administration d'Etat des Devises Etrangères assure le contrôle de l'origine et de l'utilisation des devises étrangères alors que les autres institutions veillent à la conformité des investissements projetés aux intérêts de l'Etat chinois. Mais ce qui est important à noter c'est le caractère souple dans l'application de ces réformes et la réactivité du Parti communiste face à la globalisation et aux défis internes de l'économie chinoise qui se traduit par les amendements ou révisions des reformes ou simplement des assouplissements ou relâchement quant à la rigueur dans leurs applications pour rendre les entreprises chinoises plus compétitifs. Il faut à cela ajouter le statut particulier dont bénéficient les grandes entreprises d'Etat de par le soutien financier et diplomatique que leur accorde le pouvoir central en liaison avec le caractère hautement stratégique des secteurs des matières premières énergétiques et extractives et de hautes technologies dans lesquels elles opèrent.

L'option gagnant-gagnant qui depuis 2006 oriente la coopération chinoise avec les pays africains trouve aussi sa place parmi les reformes qui ont favorisé l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique. Le forum Sino-Africain de 2006 à Pékin traduira cette option par la création d'un Fonds de développement Chine-Afrique de 5 milliards de dollars en vue d'aider les entreprises chinoises à investir en Afrique en plus de la

mise en place de zones franches industrielles pour accueillir les investisseurs chinois<sup>35</sup>. Dans un cadre moins formel on ne pourrait exclure l'incitation des autorités chinoises aux entreprises nationales à devenir des acteurs globaux des facteurs explicatifs de l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique en particulier. Les réformes et directives économiques qui au fil du temps perdent leurs caractères coercitifs sauf dans les domaines hautement stratégiques comme l'énergie, les industries extractives et les hautes technologies dessinent en filigrane les causes politiques de l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique.

La première cause politique de l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique est la stabilité politique même de l'Empire du milieu. Ceci justifie la discrimination que le parti communiste chinois opère entre les grandes entreprises d'Etat des secteurs de l'énergie, des industries extractives et des hautes technologies et celles des autres pans de l'économie. Il ne peut être autrement quand on sait que la dépendance énergétique chinoise des importations est de l'ordre de 50% pour le pétrole en 2008. Le maintien de la croissance économique dont dépend la stabilité politique du pays est donc intimement lié à la garantie et à la sécurisation des approvisionnements en matières premières énergétiques et minérales en premier lieu. Or, l'Afrique dispose de réserves importantes de matières premières minérales pour lesquels Pékin fait une offre meilleure et dont sa demande entraîne une appréciation des cours.

L'internationalisation des entreprises chinoises vient poursuivre l'œuvre de construction d'une image positive d'une puissance responsable et soucieuse du bien être des nations faibles par l'institution de relations économiques internationales équitables qu'avait initié l'APD chinoise. L'offre de Pékin pour les matières premières africaines à travers les investissements consentis et l'incitation des entreprises chinoises à s'établir sur le continent au moment même où règne l'afro pessimisme en Occident permet à la Chine de s'établir une zone d'influence diplomatique et de promouvoir son modèle de développement où la démocratie n'est pas essentielle à la réalisation du développement économique. Pékin se pose

---

<sup>35</sup> J. R Chaponnière, op cit, p11

comme le porte-parole des pays africains désaffectés par les puissances occidentales et s'impose comme une puissance diplomatique incontournable sur la scène internationale.

Les causes de l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique que nous avons pour raison pratique séparées selon les dimensions économiques, stratégiques et politiques doivent être saisies en réalité dans leur complexe interdépendance, voire même leur inséparabilité. Même l'ascendance que l'aspect économique semble prendre sur les autres dimensions de cette évolution de la coopération sino-africaine est à nuancer ou peut être comprise en rapport avec la forte norme du vecteur économique qui le conduit. L'imbrication des différentes causes de l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique aura une incidence sur les stratégies qu'elles mettront en œuvre pour s'implanter sur le continent.

### **2.3 Les stratégies d'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique :**

La pluralité des acteurs chinois effectuant des investissements en Afrique se reflète dans les stratégies d'implantation adoptées. Les grandes entreprises d'Etat impliquées dans le secteur de l'énergie et des industries extractives établissent des joint-ventures au travers des contrats intergouvernementaux qui les lient aux Etats africains dans l'exploration, l'exploitation et le transport des matières premières énergétiques et minérales alors que les entreprises privées dont la taille varie de l'investissement personnel aux multinationales chinoises privées préfèrent la création d'usines ou d'unités de production quand elles choisissent le secteur manufacturier ou des entreprises d'import-export avec vente en gros et au détail quand elles opèrent dans le commerce, ceci pour les investissements de modeste taille. Les multinationales privées de taille considérable s'installent en Afrique par le biais de filiales sur les marchés à fort potentiel pour ensuite couvrir une zone plus large même s'il arrive que certains, comme dans l'industrie automobile, créent des usines de montage dans certains pays africains comme l'Egypte ou le Maroc.

L'analyse des différentes stratégies d'internationalisation des entreprises en Afrique en fonction de leur nature, leur taille, et du secteur d'activité nous relèvera la perception qu'ont les investisseurs chinois du marché africain.

### **2.3.1 La stratégie d'internationalisation des entreprises d'Etat :**

Ces entreprises opèrent sous le contrôle de l'Etat chinois dans le domaine stratégique de l'énergie et des mines avec pour stratégie d'internationalisation les joint-ventures négociés par des contrats intergouvernementaux qui se traduisent par la formule consacrée de matières premières énergétiques ou minières contre investissements dans la construction d'infrastructures. Il faut avoir à l'esprit qu'au moment où la Chine s'engage à la recherche de matières premières stratégiques en Afrique, la plupart des pays du continent dont les réserves sont prouvées sont le théâtre d'instabilité politique ce qui implique un haut niveau de risques pays quant aux investissements colossaux que requièrent les industries extractives qu'il faut sécuriser. La joint-venture engageant les Etats est sans doute la meilleure garantie de protection des investissements chinois quelque soit l'incertitude politique en vigueur. En plus la joint-venture entre Etats comporte l'avantage de réduire le niveau d'investissement provenant de la partie chinoise par le partage des coûts et autres facilités que les Etats africains partenaires seront en mesure d'accorder. L'engagement des deux parties dans une coentreprise est un gage qu'aucune partie n'hésitera à mettre en œuvre les moyens à sa disposition pour tirer les bénéfices de l'aboutissement du projet. L'urgence dans les deux sens qui lie les parties chinoise et africaine devrait peser dans le sens de l'adoption de cette attitude. Le succès de cette stratégie qui au fil du temps s'est élargie à tous les pays africains où la Chine tente d'acquérir des matières premières extractives démontre son efficacité à servir les intérêts des parties engagées et de la maîtrise par la Chine de cette stratégie qu'elle a appliqué sur son territoire au début de son ouverture économique. Les entreprises chinoises privées quant à elles ont tendance à opter pour la création de filiales ou l'établissement d'usines

ou des comptoirs commerciaux en fonction du niveau d'investissement ou du secteur d'activité.

### **2.3.2 La stratégie d'internationalisation des entreprises privées chinoises en Afrique :**

Les entreprises privées chinoises courent un large spectre d'investissements en Afrique et déploient leurs activités dans plusieurs secteurs de l'économie du continent. Néanmoins la grande majorité d'entre elles choisissent le secteur de la manufacture légère pour les petites et moyennes entreprises alors que les firmes multinationales privées chinoises sont présentes dans le secteur des télécommunications et des nouvelles technologies de l'information et de la distribution des produits électroniques grands publics et de produits blancs.

La création d'établissements industriels ou commerciaux est la voie principale d'internationalisation des petites et moyennes entreprises en Afrique. En effet, de nombreuses usines ou unités de production ont vu le jour sur le continent par le biais des investissements chinois, préférant mener seul leur projet d'internationalisation en Afrique contrairement aux grandes entreprises d'Etat. Les PME chinoises valident ainsi leur expérience acquise au niveau domestique en profitant de la faible capacité industrielle locale.

Les multinationales privées chinoises s'installent sur le continent pour l'ouverture de filiales qui leur servent de vitrine pour conquérir les marchés. Les caractéristiques du marché et la faible base technologique du continent ne leur permettent pas de pousser plus loin leur stratégie d'implantation, même si certaines entreprises du secteur de l'automobile établissent des usines de montage dans les pays à profil commercial prometteur.

Dans le secteur du commerce ce sont les entreprises Import-export, de commerce général de produits et articles importés de la Chine qui ont les faveurs des investissements chinois.

L'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique emprunte deux voies selon l'origine des entreprises : Etatiques et Privées. Les entreprises d'Etat opérant essentiellement dans les secteurs stratégiques de l'énergie

et des industries extractives sont fortement assistées par le Parti Communiste Chinois dans les processus d'internationalisation en Afrique qui aboutit par l'établissement de joint-ventures entre elles et les compagnies nationales locales. La stratégie des joint-ventures est celle qui garantit la sécurité des investissements chinois avec en prime une réduction des coûts qui se trouvent partagés avec les Etats africains partenaires. Mieux la Chine contrôle le processus Investissement-Exploitation- Construction d'Infrastructures- Partage de la production d'un bout à l'autre de sorte les facteurs risques sont maintenus à leur niveau minimal. Les entreprises privées chinoises de part leur variété en taille et en capacité financière et technologique auquel s'ajoute la variété des secteurs où elles opèrent, optent pour différentes stratégies d'internationalisation en Afrique. L'implantation de ces entreprises varie selon leur domaine d'activités dominé par la manufacture légère qui requiert la création d'usines ou d'unités de production. Pour les autres secteurs la création de filiale est la stratégie la plus utilisée par les investissements chinois en Afrique dans leur internationalisation sur le continent.

## **Conclusion du chapitre**

L'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique avec les modes d'implantation qui en résultent en fonction des contraintes et des choix des entreprises ont été passés à revue dans ce chapitre. Les grandes entreprises d'Etat du BTP, de l'industrie pétrolière et minière s'implantent en Afrique en établissant des filiales ou à travers des joint-ventures avec des entreprises nationales locales. Par contre les entreprises privées en fonction du secteur d'activité, de la taille de l'investissement, de leur origine optent pour différentes solutions d'implantation sur le continent africain. L'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique est poussée par des causes économiques, stratégiques et politiques qui influencent la stratégie d'internationalisation en fonction de leur origine étatique ou privée.

## **CHAPITRE II: STRATEGIES DE PENETRATION DES ENTREPRISES CHINOISES EN AFRIQUE**

Les reformes entreprises en 1979 par les dirigeants chinois ont été le tournant décisif et la plus remarquable d'entre elles est l'ouverture du géant à l'internationale.

Ce grand projet est l'œuvre d'un grand homme visionnaire Deng Xiaoping<sup>36</sup>, après plusieurs siècles d'autarcies et de guerres civiles.

La puissante asiatique est appelée à s'ouvrir au monde. Le technocrate chinois n'arrêtait pas à toute occasion à inviter ces compatriotes à l'aventure et son slogan " Enrichissez-vous ! Et consommons<sup>37</sup>". Le gouvernement chinois pousse la société vers l'économie du marché mais l'autorité centrale reste communiste conformément à ses fondements.

Pendant ces cinq dernières années, la Chine est devenue le pays où la croissance économique a beaucoup évolué sur le plan mondial et devenant le premier récipiendaire en matière d'investissement étranger. Face à cette nouvelle donne le géant asiatique se devait de trouver ou de pérenniser de nouvelles stratégies de ravitaillement en matière énergétique. Ainsi la dépendance énergétique devient une préoccupation majeure pour la Chine<sup>38</sup>. Pékin est donc confronté à un problème de ravitaillement en ressources énergétiques vu sa place sur l'échiquier international. Huitième au rang de besoins énergétiques en 2000, aujourd'hui la Chine occupe le second rang, d'où la nécessité de trouver d'autres sources d'approvisionnements.

La Chine dans ce sens serait confrontée dans les années à venir à une pénurie de ressources énergétiques pour pouvoir satisfaire ses besoins. Les industries se développent et il faut trouver des réseaux commerciaux pour vendre les biens produits. Face à ces situations, plusieurs stratégies sont engagées par les autorités chinoises. L'Afrique abandonnée à son sort

---

36 Deng Xiaoping, secrétaire général du PCC (1956-1967) et plus tard dirigeant de la RPC de (1978-1992).

37 Soutenue par des politiques néo-keynésiennes dès 1997

38 Rapport de l'Agence internationale pour l'énergie, « China's Worldwide Quest for Energy Security », 2000

après plusieurs essais<sup>39</sup> et avec des échecs, faute d'ingérence et de critères de complaisance « politique » est une nouvelle fois sollicitée par de nouveaux partenaires<sup>40</sup> : le Brésil, l'Inde, le Japon, la Chine etc. Cette dernière pour maintenir sa croissance et son développement est obligée de s'ouvrir et de composer avec l'extérieur, notamment l'Afrique.

La Chine, objet de notre étude, se singularise à plusieurs niveaux dans sa stratégie que déploie Pékin pour s'implanter sur le continent africain. L'aide au développement, la coopération internationale et les investissements directs, outils traditionnels dans toute relation internationale dissymétrique telle que celle qui lie l'Afrique à la Chine, sont mis à profit. Mais à la différence de l'approche convenue des autres nations développées dans leurs interactions avec les pays africains, la Chine engage une nouvelle voie qui diverge de la tradition en vigueur : Pékin innove ! Dans l'ordre successif de l'aide au développement, de la coopération et enfin des IDE, nous tenterons de faire ressortir les éléments novateurs qui distinguent cette relation et leurs effets sur la dynamique des relations sino-africaines.

## **Section 1 L'Aide Publique de Développement chinois en Afrique**

Les débats autour de l'Aide Publique au Développement (APD) ont occupé une place très importante lors des grands sommets internationaux. Beaucoup d'écrits ont été publiés à cet effet. L'aide des pays en développement, en particulier celle de l'Afrique, revient toujours sur la scène mondiale et à la recherche d'une solution adéquate, concernant l'impact de l'aide sur la croissance et sur la réduction de la pauvreté. D'après les statistiques, les pays africains ont le niveau d'aide le plus élevé au monde.

L'Aide Publique Chinoise, contrairement à celle des donateurs dits traditionnels réunis au sein du CAD<sup>41</sup> ou des autres donateurs émergents, s'avère assez complexe à l'analyse tant elle est particulière et à peine

---

<sup>39</sup>Brettonwoods, PAS etc.

<sup>40</sup> Certains étaient déjà sur le terrain mais avaient abandonné ;

<sup>41</sup> CAD : Comité d'Aide de Développement

saisissable. Néanmoins certaines tendances se dégagent dans son évolution. Celles-ci serviront à notre approche pour appréhender la réalité de l'Aide Publique au Développement que la Chine apporte à l'Afrique depuis son inception dans sa politique extérieure.

Un bref survol de l'histoire de l'APD chinoise à l'Afrique servira de point d'entrée à cette partie de l'analyse pour donner un aperçu de son déploiement dans le temps. Ensuite nous procéderons à l'isolement des ambitions et enjeux qui se profilent derrière la stratégie de l'aide chinoise pour tenter de révéler les mécanismes mis en jeu qui ont permis à la Chine d'occuper le terrain en un temps record.

Par ailleurs les critiques dont à fait l'objet l'APD chinoise, après le réveil tardif des pays occidentaux sur l'ampleur des relations sino-africaines, ont contraint Pékin à progressivement souscrire aux normes occidentales quant au déploiement de son aide à l'Afrique. Nous tenterons de cerner les contours de ce nouveau virage avant de clore le chapitre par une synthèse de l'ADP Chinoise en Afrique du point de vue du donneur.

### **1.1 Survol de l'histoire de l'APD Chine à l'Afrique :**

L'APD chinoise reflète la vision de sa politique extérieure qui elle-même est assujettie aux orientations politiques et /ou économiques que s'imposent des autorités au sommet de l'Etat.

Ainsi, cette aide verra sa nature évoluer dans le temps jusqu'à rendre « problématique » la classification de la Chine en tant que donneur. En effet, l'OCDE classe la Chine dans la catégorie des donateurs émergents qui regroupe les pays qui bénéficient de l'aide internationale tout en ayant engagé une politique d'APD dans d'autres pays, alors que la Chine dispose d'une politique d'aide depuis le milieu des années 1950 avec Cambodge et l'Egypte comme pays bénéficiaire.

La plupart des auteurs M.H.Pozzar (2009), J.R Chaponnière (2008), G. Chin et B.Frolic (2007), S. Michel et M. Beuret (2008), Thierry Bangui (2009)) s'accordent à diviser la politique d'aide de la Chine en quatre

périodes : la période Maoïste, (1956 – 1978), les années 80, les années 90 et la décennie 2000. Pourtant la relation Chine – Afrique date de bien plus longtemps. L'Essayiste chinois Yuan Wu affirme que l'amitié entre la Chine et l'Afrique remonterait à la Dynastie Tang (618-907) et qu'elle serait arrêtée à partir du XV<sup>e</sup> siècle avec l'arrivée des européens<sup>42</sup>. Même si Michel et Beuret offrent une autre version de l'histoire<sup>43</sup>, ils ne contestent pas l'antériorité de l'amitié sino-africaine à notre époque.

### **Avant Mao :**

La période pré – Maoïste dans les relations Chine – Afrique était selon les historiens surtout amicale et commerciale. Au – delà de toute fable, selon Michel et Beuret, la première référence à l'Afrique noire dans les archives chinoises remonterait à Jing Xing Ji, au VII<sup>e</sup> siècle, durant le règne des Tang, qui écoulait leurs porcelaines en Afrique du Nord et sur les Côtes-Est du continent. Selon la même source ce sont les Song (960-1276) qui réellement développeront le commerce et permettront ainsi aux produits chinois de pénétrer le continent en profondeur. Cette ouverture de la Chine sera d'une courte durée, d'environ 30 ans, suivie d'un repli de cinq siècles de la Chine sur elle-même. Il faudra donc attendre les années 1950 pour voir le retour de la Chine sur la scène africaine.

### **Période Maoïste :**

L'APD chinoise remonte au milieu des années 50 avec comme point de repère le sommet des pays non-alignés de Bandung en 1955. Un an après l'Egypte sera le premier pays africain à recevoir l'aide de la Chine en 1956. L'aide, comme il apparaît durant cette période, est « essentiellement idéologique » et ses principes directeurs, au nombre de huit, sont énoncés au Mali en 1964 par le premier Ministre Zhou Enlai lors d'une tournée africaine<sup>44</sup> :

---

<sup>42</sup> WU Yuan, *China and Africa 1956-2006*, Beijing China International Press, 2006 telque cité par T. Bangui

<sup>43</sup> S. Michel, M. Beuret, *op cit* p.108

<sup>44</sup> G. Chin et B. Frolic. (IRDICI, CIRDI) *Emerging Donors in International Development Assistance: The China Case. One of the five reports on the role played by emerging economies in funding International Development*, September 2007. P.4

- 1 – L'égalité et les bénéfices mutuels entre les partenaires ;
- 2 – Le respect de la souveraineté, l'absence de conditions ;
- 3 – L'utilisation de dons ou de prêts sans intérêts ;
- 4 – Le renforcement de l'indépendance et de l'autonomie du pays bénéficiaire ;
- 5- La réalisation de projets qui nécessitent des investissements restreints et qui peuvent être réalisés dans le court terme.
- 6 - La fourniture d'équipements et de matériel de qualité aux prix du marché ;
- 7 – L'assistance technique ;
- 8 – L'engagement de payer les experts au tarif local.

Tout au long de la période Maoïste l'aide chinoise a visé trois objectifs : D'abord, la Chine se propose d'aider les pays nouvellement indépendants afin qu'ils se modernisent et deviennent autonomes. Cette aide se concentrait sur le développement de l'agriculture, l'assistance technique et des projets réalisables à court terme. Les projets sont financés à travers des prêts sans intérêts et déjà la Chine désigne son aide comme une « solidarité entre pauvres<sup>45</sup> ».

Ensuite, vient le désir de la Chine de « promouvoir le communisme et plus tard, le non-alignement ou tiers-mondisme dans les pays en développement<sup>46</sup> ». Enfin, sur le plan diplomatique la Chine utilise son aide au développement comme moyen d'empêchement de Taiwan d'établir des liens diplomatiques avec les pays africains et de renforcement de sa reconnaissance internationale en tant que l'unique gouvernement de la Chine.

Cette période est caractérisée par deux faits majeurs dans l'histoire de l'APD chinoise en Afrique. D'abord, on observe une nette augmentation du volume de l'aide à partir de 1970 due à l'intensification de la lutte contre l'impérialisme soviétique, selon Serge et Beuret (2008). Cette aide atteint son plus haut niveau en 1976, comme l'indiquent ces auteurs, avec l'achèvement du projet du chemin de fer, Zambie – Tanzanie : « symbole

---

<sup>45</sup> Idem

<sup>46</sup> M.H Pozzar, op.cit P.18

de sa bonne volonté et de ses prouesses<sup>47</sup>». Aussi, Chaponnière note qu'en 1975 l'aide chinoise est plus importante que le commerce dans les relations avec l'Afrique. L'aide pendant cette période est portée sur les projets « clés en main » et les projets à forte valeur symbolique selon Pozzar (2009).

Ensuite, l'ouverture d'un débat sur la politique de l'APD chinoise qui aboutit à un changement d'orientation de sa politique de l'aide. Le bref aperçu que nous donne G. Chin et B. Frolic (2007) de cette période charnière indique suffisamment son importance dans l'histoire évolutive de l'APD chinoise. En effet, comment promouvoir le communisme sur le modèle Maoïste et assurer, en même temps, la survie du régime en Chine tout en prenant en compte les intérêts nationaux dans sa politique d'assistance internationale ? La Chine aussi commence à sentir le besoin d'assurer son approvisionnement en matières premières dont regorgent les pays en voie de développement, surtout africains. La Chine, donc, dans le milieu des années 80, décide de réorienter sa politique officielle d'assistance internationale vers les projets qui profitent économiquement au pays bénéficiaire et à la Chine. En un mot, la Chine réoriente son APD vers le pragmatisme au détriment de l'idéologie qui jusque-là prévalait.

### **Années 80 :**

L'aide à cette période reflète les conséquences de la mort de Mao Zedong en 1976 suivie des réformes économiques en 1978 et « le désenchantement des alliances avec certains pays africains<sup>48</sup> » conduisant à un désengagement de la Chine en Afrique. Ceci avec pour corollaire une forte baisse du volume d'aide et le maintien seulement des projets dont la Chine tire profit. La tendance affichée après le débat interne sur l'APD chinoise se confirme par le discours des « Quatre principes » du premier ministre Zhao Ziyang en 1982 et l'Afrique devient un marché potentiel et une source accessible de ressources énergétiques et de matières premières.

---

<sup>47</sup>M. Serge et M. Beuretop.cit p. 110

<sup>48</sup>M. Serge et M. Beuret op.cit p. 110

## **Années 1990 :**

Deux événements précis expliquent, selon R. Marchal<sup>49</sup> le retour de la Chine en Afrique dans les années 1990. Ce sont la répression des manifestants à la place Tian An Men et la nouvelle politique de Jiang Zemin (1995) auxquels il faut ajouter, une fois de plus, le besoin de plus en plus croissant d'assurer l'approvisionnement du pays en ressources naturelles : le pétrole et les produits miniers, surtout.

A la suite de la répression de la place Tian An Men en juin 1989, la Chine se retrouve isolée sur le plan international. Pour sortir de cet impasse elle sera donc obligée de « mobiliser les ressources diplomatiques latentes<sup>50</sup> » en commençant par l'Afrique qui à elle seule représente plus du quart des votes à l'Assemblée Générale de l'ONU. Plus est, les pouvoirs africains aussi ont en face des mouvements démocratiques qui menacent leurs fondements.

La nouvelle politique de Jiang Zemin qui en 1995 incite vivement les entreprises chinoises à « sortir », à devenir des « acteurs mondiaux » donne le deuxième coup de fouet au retour de la Chine en Afrique. L'Afrique est alors perçue depuis Pékin comme un terrain vide de toute concurrence où les entreprises chinoises pourront développer leur savoir-faire et acquérir l'expérience nécessaire pour faire face à une concurrence des entreprises occidentales sur le plan mondial. C'est alors, comme le note Chaponnière, qu'une politique active de l'APD est mise en place en 1995 par le gouvernement pour soutenir ce mouvement par le biais des prêts concessionnels. Ce retour est d'autant plus facile que l'aide des pays occidentaux se raréfie car de plus en plus conditionnée à « des progrès en matière de démocratie<sup>51</sup>».

La Chine sous Jiang Zemin connaît une croissance économique très forte jusqu'à devenir en 1993 un importateur net de pétrole. Il va sans dire que la sécurisation des sources d'approvisionnement en ressources énergétiques devient un objectif clé de la politique extérieure de Pékin. Une raison de plus pour la Chine de retourner en Afrique dans sa nouvelle

---

<sup>49</sup> Idem

<sup>50</sup> Idem

<sup>51</sup> M. Serge et M. Beuret op.cit p. 112

optique commerciale qu'elle a depuis 1982 imprimée à ces futures relations avec le continent.

**Années 2000 :**

Nombreuses études sur l'APD chinoise en Afrique concentrent leurs efforts sur les années 2000 traduisant ainsi la concrétisation dans les actes, de ce que Pozzar a appelé la consolidation de la coopération sino-africaine et la normalisation des relations, des discours et autres déclarations des années précédentes. Les forums de la coopération sino-africaine de Beijing en novembre 2000, d'Addis – Abeba en 2003 et de Beijing en 2006 constituent la principale illustration du rapprochement Chine – Afrique.

- **Le sommet de Beijing (2000) :**

Le premier forum aboutit à :

- la création d'un fond de développement pour financer la formation professionnelle,
- la mise en place du Conseil pour les Echanges Chine – Afrique,
- l'annonce de l'annulation de 1,4 milliard de dette<sup>52</sup>.

Le gouvernement chinois, fidèle à son mot d'ordre de 1995 encourage les entreprises chinoises à « sortir », à s'internationaliser avec comme objectif de former des « champions <sup>53</sup>» c'est-à-dire des entreprises qui se hisseront parmi les 500 premières au monde. Le gouvernement, à travers sa politique d'APD et son soutien, aide les entreprises sélectionnées à devenir des « championnes ».

- **Le sommet d'Addis – Abeba (2003) :**

Ce deuxième forum s'achève par la mise en place d'un plan d'actions qui établit une liste des mesures et domaines dans lesquels la coopération doit

---

<sup>52</sup> J. R Chaponnière loc cit p.12

<sup>53</sup> M. H Pozzar, op. cit p.20

être renforcée pour les trois prochaines années. Les objectifs majeurs, selon T. Dzaka<sup>54</sup>, sont :

- la promotion des investissements bilatéraux,
- la coopération dans divers domaines (la paix et la sécurité, consultation au sein des organisations internationales, coopération en droite ligne avec le NEPAD, etc....),
- un engagement en faveur de la paix sur le continent,
- le rééquilibrage de la balance commerciale.

Le premier livre blanc de la politique africaine de la Chine paraît en janvier 2006<sup>55</sup> et insiste sur l'esprit « gagnant – gagnant » qui doit animer la coopération. Ce document traduirait la volonté de rassurer de la part de Beijing mais aussi de répondre aux critiques de la présence chinoise en Afrique.

- **Le sommet de Beijing (2006) :**

Le troisième sommet, qui a eu lieu en novembre 2006, a été un grand succès avec la participation d'une quarantaine de chefs d'états et gouvernements ainsi que des dirigeants d'entreprises. Ce sommet suscitera de nombreuses réactions au sein de la communauté internationale. Le paradoxe est qu'alors qu'il marque « la découverte » de la réalité de la coopération sino-africaine par les occidentaux, les partenaires eux entérinent un nouveau partenariat qui est l'aboutissement de « la fin d'une décennie d'efforts chinois pour percer sur le continent<sup>56</sup> ».

Ce nouveau partenariat est le prolongement du plan d'actions d'Addis – Abeba et en reprend la plupart des points focaux auxquels il ajoute les échanges interprovinciaux et le besoin d'œuvrer de concert pour résoudre les problèmes qui concernent les deux parties telles la réforme de l'ONU, la lutte contre le terrorisme, etc.....

---

<sup>54</sup> T. Dzaka. 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 2008. 21p

<sup>55</sup> China's African policy. [http:// english. Focacsummit.org](http://english.focacsummit.org)

<sup>56</sup> C. Alden, china in Africa, op cit, p. 120

Ce sommet est l'occasion pour la Chine d'annoncer le doublement de son aide à l'Afrique, qui passera de 44 millions de dollars en 2005 à 88 millions de dollars en 2009, selon C. Alden (2007). La Chine promet aussi d'annuler une partie de la dette des pays africains (1,4 milliards de dollar US) et d'accorder à ces partenaires des prêts à taux préférentiels. On note aussi la création d'un fonds de développement Chine – Afrique de 5 milliards de dollars dont 3 milliards de prêts concessionnels et 2 milliards de prêts commerciaux. C. Alden et T. Dzaka (2008) s'accordent sur le fait que ce fonds est destiné à appuyer les entreprises chinoises dans la réalisation d'investissements directs en Afrique démontrant ainsi la priorité du volet business de la relation sino –africaine.

Dans le même sens il est prévu la mise en place de zones franches industrielles pour accueillir les investissements chinois. Le sommet a vu les échanges se développer de manière remarquable avec un total de 1,9 milliards de contrats signés, selon C. Alden. Les dirigeants chinois ont aussi apporté des réponses quant aux inquiétudes de la partie africaine sur l'impact négatif de la présence chinoise, en promettant d'améliorer les standards de leurs entreprises en matière de corruption et de respect des normes environnementales et de rééquilibrer la balance commerciale entre les deux régions en supprimant les droits de douane pour certains produits en provenance des Pays les Moins Avancés (PMA).

#### **- L'après 2006, la Chine victime de l'Afrique ?**

L'Afrique est aujourd'hui devenue « un centre de convoitise » et la contribution de la Chine à cet état de fait n'est point négligeable. En effet la politique de l'APD chinoise a révélé le potentiel énergétique et commercial du continent au point d'attirer un nombre croissant de donneurs émergents, voir le retour des partenaires traditionnels, ce qui commence à modifier les rapports entre la Chine et le continent africain. Pozzar (2008) note « un changement à la fois dans la politique africaine de la Chine et dans les relations Chine-Afrique <sup>57</sup> ». Selon Chaponnière (2008), l'évolution des rapports est révélatrice d'un changement de rapports de

---

<sup>57</sup>M. H Pozzar, op. cit p.21

force : les dirigeants africains deviennent de plus en plus confiants tandis que les dirigeants chinois prennent conscience de la complexité que revêt la gestion de leurs relations avec le continent<sup>58</sup>. Au plan politique le discours doit faire place aux actions, de peur que la Chine « se banalise en Afrique après avoir incarné le partenaire providentiel et fraternel<sup>59</sup> ». Les relations de la Chine avec les Etats « voyous » ternissent son image autant sur la scène internationale qu'au niveau du continent. Pékin se retrouve dans une impasse où respecter les principes de non-ingérence et de respect de la souveraineté, qui n'ont pas été moins déterminants dans sa politique africaine, devient difficile.

## **1.2 Le discours chinois :**

Le retour de Pékin sur la scène africaine est soutenu par un discours qui scinde l'histoire contemporaine de l'APD chinoise en Afrique en deux phases. Dans la première, qui s'étend des années 80 jusqu'au milieu des années 90, la Chine reprend dans ces grandes lignes le discours ancien qui justifiait sa coopération avec l'Afrique avant son retrait du continent. La solidarité sus-sud était la trame centrale de cette rhétorique. La très ancienne relation sino-africaine, un passé colonial semblable, une longue expérience de bénéficiaire de l'aide internationale, un modèle de développement et une volonté de dialogue en étaient les points d'encrage. Mais le début des années 90 voit l'amorce d'un nouveau virage dans le discours chinois envers l'Afrique. La Chine progressivement affiche sa volonté de transformer sa coopération avec l'Afrique en une relation profitable sur les plans politiques et économiques aux deux parties. Ce tournant dans le discours chinois se matérialise par l'apparition en Janvier 2006 du livre blanc sur la politique Africaine de la Chine. Il marque la rupture dans la rhétorique qui a sous-tendu les relations sino-africaines depuis le retour de la Chine sur le continent et expose les nouvelles lignes directrices de cette coopération qui ainsi entame sa deuxième phase. Il est maintenant surtout question que les deux parties tirent profit de cette coopération où les investissements et les échanges commerciaux

---

<sup>58</sup>J. R Chaponnière, op . cit p. 12

<sup>59</sup>M. Serge et M. Beuret, op.cit p. 325

équilibrés serviront les intérêts des partenaires. Il est évident, à ce point que des objectifs spécifiques justifient cette nouvelle coopération que la Chine engage avec l'Afrique.

### **1.3 La convergence des opportunités et des atouts chinois**

La politique de l'APD chinoise en Afrique est le résultat des opportunités et atouts que présentent les partenaires en fonction de leurs intérêts respectifs.

La première opportunité que représente l'Afrique pour la Chine est politique par le poids du vote des pays africains dans les instances de l'ONU où ils forment plus du tiers des effectifs. Ce qui a été déterminant pour la Chine de retrouver son siège au sein du Conseil de Sécurité suite à l'éviction de Taïwan. Cette coalition politique que la Chine souhaite étendre au sein des organisations internationales, reste capitale pour Pékin qui entend défendre sa position sur les questions d'ordre international dont la plus immédiate est la réforme de l'ONU où Pékin s'oppose à une entrée du Japon au Conseil de Sécurité en raison du différend qui l'oppose à Tokyo au sujet de la Mer de Chine. Rappelons aussi que sur certains points récurrents dans les forums internationaux tels que la démocratie, les droits de l'Homme ou le réchauffement climatique, la Chine et les pays africains ont des positions proches et que l'Afrique aussi réclame une reconfiguration politique de l'ONU.

Face à cette opportunité politique qu'offre le continent, l'atout majeur de Pékin est son siège permanent au Conseil de Sécurité et sa constance dans la défense des intérêts des pays du tiers monde depuis la Conférence de Bandung, pour un ordre politique et économique international plus juste.

Sur le plan économique l'Afrique présente plusieurs opportunités pour lesquelles les différents atouts de la Chine la prédisposent à développer sa politique d'aide pour servir ses objectifs. D'abord, le continent se présente à la Chine comme l'espace idéal pour ces entreprises d'acquérir l'expérience nécessaire à l'aventure globale dans laquelle Pékin compte lancer ses firmes les plus performantes. En effet, la Chine retourne sur le

continent au moment même où les entreprises occidentales désertent l'Afrique en pleine crise économique. Les entreprises chinoises n'auront quasiment aucune concurrence à affronter. La Chine sélectionne à travers des appels d'offres les meilleures entreprises d'Etat de construction et d'ingénierie des infrastructures qu'elle envoie réaliser les infrastructures publiques ou économiques dans son programme d'aide au développement en Afrique. La Chine mobilise donc deux de ses atouts à savoir le grand nombre d'entreprises d'Etat de construction ayant acquis les capacités techniques, financières et managériales nécessaires pour exercer hors des frontières nationales et son importante réserve de change qui lui permet de financer les projets de développement et d'apporter un soutien financier aux entreprises chinoises lorsqu'elles entrent en compétition pour des appels d'offres internationaux issus d'autres donateurs d'aide.

Ensuite pour la Chine, l'Afrique est un marché pour l'immédiat et d'avenir avec peu près 900 millions d'habitants au milieu des années 80. Le faible pouvoir d'achat des populations et la crise économique que traversent les états sont en adéquation avec l'offre chinoise des produits et services à bas prix. La capacité des industries chinoises à produire à bas coûts à cause de la main d'œuvre abondante dont dispose le pays, est mise à profit pour satisfaire les besoins du continent noir en produits manufacturés et services à des prix défiant toute concurrence. Pékin anticipe sur la capacité de l'Afrique à devenir un marché porteur. L'APD chinoise vise donc la relance de la croissance économique sur le continent qui stimulera les échanges entre les parties. En conséquence à sa forte croissance économique, les besoins chinois en matières premières dépassent la production interne.

La croissance économique chinoise entraîne une forte hausse des besoins en matières premières de toutes sortes, surtout énergétiques et minières, à tel point que Pékin doit importer du Pétrole à partir de 1993. La Chine se retrouve dans l'obligation de sécuriser son approvisionnement en ressources naturelles pour maintenir le rythme de sa croissance économique. L'Afrique, à cette conjoncture, se présente encore comme l'opportunité à saisir pour Pékin. Le continent dont les réserves de pétroles

sont estimées à environ 9% des réserves mondiales<sup>60</sup> regorgent de ressources naturelles que requiert l'industrie chinoise.

A cette même période la combinaison de la crise économique et l'instabilité politique et sécuritaire avec son corollaire de déficit démocratique et de non-respect des droits de l'homme qui règne dans bon nombre de pays nantis en ressources énergétiques et/ou minières cause le retrait , au moins partiel, sous pression de l'opinion internationale, des entreprises occidentales des industries extractives de ces pays. Pékin profite de ce vide pour obtenir le plus possible de concessions pétrolières et minières sur le continent tout en s'engageant dans l'exploration dans de nombreux pays. L'atout de la Chine dans son acquisition des ressources naturelles est sans doute sa forte réserve de changes, vu que ces opérations nécessitent des engagements financiers importants. Plus est que Pékin propose aux Etats des Packages deals qui sont des imbrications d'aide et d'investissements directs qui aboutissent, en partie à la construction d'infrastructures économiques ou publiques indispensables au développement. Ces infrastructures sont entièrement réalisées par les entreprises chinoises dans le volet aide du deal d'où le caractère fortement lié de l'aide chinoise et l'explication de la forte présence de ces entreprises dans le secteur du bâtiment et des travaux publics en Afrique.

#### **1.4 Le casse-tête chinois :**

L'analyse de l'aide chinoise à l'Afrique au moyens d'outils couramment utilisés pour l'étude de l'aide telle que déployée par les pays membres de l'OCDE s'avère insatisfaisante. Elle ne permet d'appréhender qu'une partie de sa réalité.

La Chine a une vision nettement différente de l'APD comparée à celle des membres du CAD. L'aide pour Pékin est un tout indissociable : elle englobe les investissements, prêts et dons et ne fait aucune distinction entre aide et coopération, en plus elle implique autant le secteur privé que

---

<sup>60</sup> Les investissements chinois et indiens en Afrique : Complémentarité ou concurrence, Aconnex n°80-81 ; Russie

les institutions publiques à différents niveaux. Elle relève d'une stratégie d'implantation en Afrique.

L'analyse de l'APD chinoise est d'autant plus complexe que la Chine fournit très peu d'information sur son aide et les données officielles ne sont pas toujours spécifiées. En fait l'aide étrangère relève du secret d'Etat en Chine.

Plusieurs analystes ont avancé des explications pour éclairer le manque de données concernant l'APD chinoise. Chin et Frolic soutiennent que la Chine procède ainsi pour minimiser son rôle de donneur pour rester dans la logique de pays bénéficiaire de l'APD. D'autres avancent un souci de stabilité interne pour justifier cette option de Pékin qui, plutôt, défend sa non-publication des données de son APD par la pluralité des acteurs engagés dans le processus. Il faudrait peut être ajouté le souci du gouvernement chinois de couvrir les disparités dans l'aide qu'il accorde aux différents pays, voire régions, pour maintenir l'adéquation entre son discours et les actes qu'il pose. Déjà en 2007, les pays asiatiques commencent à réclamer à la Chine d'augmenter son assistance à la région vu la nouvelle promesse de 3 milliards de dollars d'aide faite à l'Afrique<sup>61</sup>

L'autre fait qui rend complexe l'analyse de l'APD chinoise est l'opacité qui entoure ses chiffres. La Chine ne fournit aucune statistique sur son aide, s'accordent à dire la totalité des auteurs. Il faut ajouter à cette carence la qualité médiocre des données disponibles provenant des sources officielles qui restent vagues sur la nature ou la répartition de l'aide et ne font pas de différence entre investissements commerciaux et l'APD. Il est interdit aux fonctionnaires de divulguer les données de l'aide. En fait, « toute information sur l'aide étrangère chinoise est considérée comme secret d'Etat<sup>62</sup> ».

Plusieurs hypothèses tentent d'expliquer le manque de données. G. Chin et B. Frolic soutiennent que la Chine minimise son rôle de donneur en raison du fait qu'elle continue à recevoir des montants non-négligeables

---

<sup>61</sup> Chin et Frolic, loc cit, p13

<sup>62</sup> G. Chin et B. Frolic,, loc cit, p 11

d'APD. D'autres avancent que c'est un souci de stabilité sociale interne qui guide cette option. « La clause de non publication des données sur son aide<sup>63</sup>», que s'imposerait la Chine va dans ce sens. Du côté officiel, le gouvernement chinois met en avant la pluralité des acteurs de l'aide pour justifier la non-publication des données. Il faudrait peut être ajouté le souci du gouvernement chinois de « couvrir les disparités » dans l'aide qu'il accorde aux différents pays, voire régions, pour maintenir l'adéquation entre son discours et ses actes. Déjà en 2007, les pays asiatiques commencent à réclamer à la Chine d'augmenter son assistance à la région vu la nouvelle promesse de 3 milliards de dollars d'aide faite à l'Afrique<sup>64</sup>.

Nonobstant ces obstacles, les analyses et études ont à ce jour révélé les tendances de l'aide chinoise à l'Afrique quant à son volume, sa répartition géographique, son type et sa répartition sectorielle. La conséquence directe de ce qui précède est la difficulté d'évaluer le niveau réel de l'aide chinoise. Si pour bon nombre d'auteurs les chiffres cités par des communiqués de presse ne sont que promesses mirobolantes bien loin des montants réels qu'offre la Chine, d'autres restent convaincus que la Chine est un donneur important. Il est aussi souvent fait mention de la partie de l'aide chinoise qui empruntent des voies autres qu'officielles et donc échappent aux registres.

Au niveau du commerce, les échanges ont connu une progression remarquable de plus 535% depuis 1995. Chaponnière (2008) estime que le commerce entre la Chine et l'Afrique a été multiplié par sept (7) entre 2000 et 2007 passant de 10 à 70 milliards de dollars et que la structure des échanges s'apparente à « un commerce Nord-Sud » comme l'avait déjà souligné Niquet (2006). Il reprend la projection de Hu Jintao selon laquelle le commerce atteindrait 100 milliards de dollars en 2010 faisant, du coup, de la Chine le premier partenaire commercial de l'Afrique.

En plus des besoins en énergies et autres ressources naturelles, cette progression commerciale s'explique par les mesures prises par la Chine

---

<sup>63</sup> J.R Chaponnière, loc cit p25

<sup>64</sup> T. Chin et B. Frolic,, loc cit, p 13

pour supprimer les tarifs douaniers sur divers produits provenant des 28 pays moins avancés et l'orientation des investissements chinois vers la mise en place des infrastructures pour faciliter le commerce selon A. Gaye (2006)<sup>65</sup>.

**Tableau 2: Evolution des Echanges Commerciaux Chine- Afrique de 1950 à 2006**

<b>Années</b>	<b>Echanges commerciaux en dollars US</b>
1950	12 millions
1979	817 millions
2000	>10 milliards
2002	12,39 milliards <sup>66</sup>
2004	29,5 milliards
2005	39,5 milliards
2006	>50 milliards

**Source :** Ministère chinois du commerce (in B. Courmont, IRIS) (2009)<sup>67</sup>

L'APD chinoise à l'Afrique a été évaluée par différents auteurs et même si ce ne sont que des estimations à prendre avec recul, elles tendent quand même à concorder.

Braütigam (2008) cité par Chaponnière estime qu'entre 2000 et 2006 l'aide-projet bilatérale a atteint un montant de 1,6 milliards de dollars tandis que les prêts concessionnels se chiffrent à 1,5 milliards de dollars. Selon Kurlantzick, l'aide chinoise s'est élevée à 2,4 milliards de dollars en 2004. Selon Qi Guoqiang, cité par J.R Chaponnière, l'aide à l'Afrique est passée de 300 millions de dollars par an en 1998 à près de 1 milliard en 2007; cette évaluation est jugée partielle. Jian Ye Wang dans un rapport pour le FMI estime que l'aide s'élèverait à 2 milliards de dollars en 2005, soit 10% de la totalité de l'aide à l'Afrique hors annulations de dette. Chaponnière évalue l'aide à 2 milliards de dollars proche des estimations de Kurlantzick et du FMI.

---

<sup>65</sup> A. Gaye, loc cit p245

<sup>66</sup> S. Michel et M. Beuret op cit p 29

<sup>67</sup> Thierry Bangui : La Chine, un nouveau partenaire de développement de l'Afrique. Coll. Etudes Africaines, l'Harmattan, 2009. p56

L'Afrique reçoit entre 40 et 44%, soit la plus grande portion, de l'APD chinoise<sup>68</sup>. Sur la base d'une étude par Braütigam, Chaponnière montre la concentration croissante de l'aide chinoise. Entre 1959 et 1989, le Soudan, l'Algérie, le Nigeria, l'Angola et l'Égypte recevaient 38% de l'APD chinoise alors que ce pourcentage passe à 68% en 2005. Il note également que les pays les plus aidés sont en majorité des pays producteurs de pétrole ou de matières premières.

### **1.5 Structure de l'aide chinoise :**

L'APD chinoise, résultant de la politique étrangère, économique et stratégique de la Chine est conçue au niveau le plus élevé de l'Etat par les instances centrales : Le bureau principal des affaires étrangères du Parti Communiste et le Conseil d'Etat pour les affaires étrangères.

Le bureau principal des affaires étrangères du parti communiste formule les orientations et les directives de politique générale qui servent de références aux organismes gouvernementaux en charge de l'élaboration des programmes d'aide. Ce bureau est sous la direction du Président de la République Populaire de Chine.

Le Conseil d'Etat pour les affaires étrangères assure une fonction de régulation, mais n'est pas impliqué dans la gestion pratique de l'aide . Il est dirigé par le Premier Ministre.

L'APD chinoise est gérée par cinq (5) institutions publiques auxquelles il faudrait ajouter les collectivités locales qui agissent sous l'aile de la coopération décentralisée et le corps des jeunes volontaires chinois, nouvellement créé.

- Le Ministère du commerce

Le département de l'aide étrangère au sein de ce ministère est responsable de la planification et de la gestion des fonds et de leur décaissement. La supervision et l'évaluation sont aussi de son domaine. Ce ministère a le contrôle presque exclusif de la gestion des dons et prêts sans intérêt.

---

<sup>68</sup> G . Chin et B. Frolic,, loc cit, p 12

- Le Ministère des affaires étrangères

Il est surtout impliqué dans l'organisation, hormis la mise en œuvre de l'assistance humanitaire en coordination avec d'autres ministères. En plus chaque Ministère technique (agriculture, éducation, santé, communication etc.) dispose d'un département d'aide étrangère.

- La China Export-Import Bank (Eximbank)

Cette institution joue un rôle essentiel dans la politique africaine au profit des Etats d'accueil puisque c'est elle qui est chargée de la mise en œuvre de prêts à taux préférentiels pour les projets industriels et d'infrastructures. L'Eximbank a été créée en 1994 et dispose d'un portefeuille de 15 milliards de dollar sur fonds public et dépend du Conseil d'Etat. Son activité se résume au soutien financier des firmes multinationales chinoises à l'étranger. Selon Yanitch et Chauvet (2007) son volume d'actions serait l'un des trois plus importants au monde et en 2005, son stock en Afrique s'élevait à 800 millions de dollars US de prêts concessionnels couvrant 55 projets dans 22 pays. Elle s'est récemment ouverte à la collaboration avec d'autres institutions financières multilatérales et bilatérales dont la Banque Mondiale.

- La China Development Bank (CDB)

Créée aussi en 1994 pour les besoins de financement domestiques, elle a ensuite mis en place le Fonds de Développement pour l'appui aux entreprises chinoises dans les réalisations des investissements directs en Afrique. Elle dépend de l'Etat et a pour politique officielle de soutenir les entreprises chinoises qui souhaitent s'internationaliser.

- China Export and Credit Insurance Corporation (SINOSURE)

Créée en 2001, elle concourt à soutenir les exportations et les investissements chinois à l'étranger en assurant ses clients contre les risques commerciaux et extra-commerciaux. La part de ses activités en direction de l'Afrique représenterait 30% de son volume d'activités qui

serait passé de 2,8 milliards à 29,4 milliards de dollars entre 2002 et 2006, selon son rapport annuel 2006.

- Les collectivités locales :

Les provinces et les municipalités sont aussi impliquées dans la gestion décentralisée de l'APD chinoise en Afrique à travers des partenariats sino-africains via jumelages entre villes et joint-ventures. Cette coopération décentralisée tend à compléter les initiatives des autorités centrales en vue d'une meilleure efficacité de la gestion stratégique et opérationnelle de l'aide chinoise à l'Afrique.

- Le corps de jeunes volontaires chinois

Il a été créé à l'image des corps des volontaires existants et consiste à l'envoi de jeunes chinois dotés de diverses connaissances techniques en Afrique en vue de servir et transmettre leur connaissance dans les pays d'accueil.

### **1.6 L'Aide selon Pékin :**

La conception chinoise de l'aide est beaucoup plus large que celle des membres du Comité d'Aide au Développement (CAD). Pour elle, l'aide comprend les dons, l'assistance technique, les remises de dette et les prêts sans intérêts, mais aussi les investissements commerciaux, le financement commercial concessionnel, les programmes d'échanges culturels et les échanges dans le domaine de l'éducation. Cette définition déjà, rend complexe l'analyse de cette aide sans oublier que la Chine a peine à fournir des informations sur son aide.

Néanmoins la majorité des études s'accorde sur le fait que l'APD chinoise est principalement bilatérale. Selon Dzaka (2008) un modèle a émergé dans le financement de l'APD de la Chine à l'Afrique. Ce modèle établit une distinction entre les infrastructures sociales et les projets de développements relatifs aux secteurs industriels et aux infrastructures économiques. L'aide bilatérale chinoise, quant à elle, est destinée aux infrastructures sociales (Hôpitaux, adductions d'eau potable, établissements scolaires...) et aux bâtiments gouvernementaux (palais,

ministères, stades...) ainsi qu'à l'assistance technique. Elle est assurée par les dons, les prêts sans intérêts ou à très faible taux avec possibilités de rééchelonnement de la dette et/ou de son annulation. Par contre le financement des projets industriels et des infrastructures économiques est fourni par des prêts à taux préférentiels et des crédits commerciaux. Selon Chaponnière (2009), « 70% de l'aide est dépensée en biens et services chinois ». Elle serait donc très fortement liée.

Bien que très faible au départ, l'aide multilatérale chinoise gagne en ampleur depuis 2003 quand les autres donateurs ont saisi son importance en tant que pourvoyeur d'aide et ont commencé à l'inviter à coordonner son action avec les leurs. Le succès des premières expériences en partenariat avec le PNUD et la Banque Africaine de Développement semble encourager les autorités chinoises à approfondir leur collaboration avec les acteurs traditionnels de l'aide. La Chine amorce ainsi une nouvelle phase dans sa politique d'aide à l'Afrique.

L'aide multilatérale prend la forme de participation à des projets mis en place par les organismes internationaux (ONU), par les organisations régionales et par les banques régionales de développement (Banque Africaine de Développement). Il faut noter que la Chine est entrée au capital de banques régionales africaines d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique Centrale ainsi que dans la Banque Africaine de Développement.

L'aide chinoise est attribuée par le biais des « paquets d'aide » (package deals) qui comprennent à la fois des volets dons et des volets prêts<sup>69</sup>. Ce qui confirme encore la nature d'un « tout indissociable » de l'aide chinoise et en complique l'analyse. Les dons sont consacrés à la construction d'infrastructures sociales ou de bâtiments gouvernementaux par des entreprises chinoises mais aussi à l'assistance technique et à la remise des dettes. Les prêts concessionnels sont accordés pour financer tant les projets d'infrastructures sociales que les projets industriels et d'infrastructures économiques. Ces prêts dans la grande majorité des cas,

---

<sup>69</sup>M. H Pozzar, op cit, p36

ne sont pas remboursés car la Chine procède à des annulations de dettes comme pendant les fora sino- africains.

L'inquiétude suscitée par les pays occidentaux au sujet du ré-endettement des pays pauvres ayant bénéficié de l'initiative PPTE par la politique de prêt de la Chine a été mitigé par Chaponnière qui affirme que la répartition indicative de son aide par pays montre que les pays les plus aidés par la Chine ne sont pas ceux qui ont le plus bénéficié des remises de dettes.

### **1.7 Le réveil tardif des donneurs traditionnels et le retour progressif de la Chine vers la tradition de l'aide :**

Ce n'est qu'en 2003 que selon Chin et Frolic (2007) qu'un certain nombre de donneurs traditionnels s'aperçoivent de l'importance de la Chine en tant que contributeur à l'APD et commencent dès lors à la persuader de joindre ses efforts aux leurs.

Ce réveil, bien tardif, devient général après le sommet Chine-Afrique de 2006 à Beijing : l'Occident « découvre » la coopération sino-africaine<sup>70</sup>. Ce qui suppose que les relations Chine-Afrique ne recevaient jusqu'alors que peu d'attention autant des pays occidentaux que la communauté scientifique. Ceci explique, en grande partie, toutes les raisons évoquées par Pozzar (2009) pour justifier la difficulté à penser la notion de l'APD chinoise envers l'Afrique. En effet, « prises de court », autorités étatiques, communauté scientifique et les organisations internationales impliquées dans le domaine de l'aide ne pouvaient que produire un discours de circonstance, donc biaisé faute de données pour des analyses distanciées : des réactions à chaud, pour certainement justifier le manque de vigilance de leur part.

La pire des raisons invoquées par Pozzar est le parti pris de certains chercheurs qui constitue un obstacle majeur à l'analyse pour

---

<sup>70</sup> M.H Pozzar (2001), op cit, p21

l'appréhension sereine de l'APD chinoise en Afrique<sup>71</sup>. Les autres facteurs tels que l'impact des acteurs sub-étatiques (provinces, municipalités), l'éclatement de la structure de gestion de l'aide, le manque de données et la relative nouveauté du phénomène, nous le croyons, sont tous surmontables par une approche nouvelle spécifique à l'analyse de l'aide telle qu'elle se profile avec l'arrivée des donateurs émergents tous en course de vitesse pour une sécurisation des apports énergétiques et des matières premières, le soutien à l'implantation de leurs entreprises, la pénétration des marchés africains etc. Surtout qu'en bien des points cette approche chinoise et des autres donateurs émergents reflètent les pratiques anciennes des donateurs traditionnels telle que la France avant la création de l'Agence Française de Développement (AFD), ce qui d'ailleurs ôte toute légitimité morale à leurs critiques envers la Chine. Car, les Etats occidentaux se sont comportés de manière similaire dans le passé.

Néanmoins nombreux auteurs observent un virage progressif de l'APD chinoise vers la tradition de l'aide du CAD. Cela est en partie dû à l'effet combiné du lobbying, des pressions et des critiques dont fait l'objet l'APD chinoise de la part des donateurs traditionnels, des organisations internationales, des Etats et de la société civile africaine et des ONG Internationales. Déjà, lors du sommet sino-africain de 2006, la Chine répondait positivement à certaines critiques.

L'APD étant une stratégie de la politique étrangère chinoise, elle est amenée à évoluer pour s'ajuster en fonction de ses objectifs par rapport à « l'environnement » dans lequel elle est déployée. Cette convergence est aussi donc en partie explicable par le fait que la Chine ait réussi, au-delà de toute contestation raisonnable, à s'établir un statut de grande puissance<sup>72</sup>, l'un des objectifs principal de sa politique étrangère.

L'APD chinoise au terme de cette section se présente comme une face de la politique extérieure de la Chine dont l'analyse par l'approche traditionnelle s'avère peu satisfaisante. Plusieurs raisons, s'accordent les auteurs, expliquent cette situation, à savoir la conception qu'a Pékin de

---

<sup>71</sup> S. Marks "what does China think?" (2008), issue 327

<sup>72</sup> V. Niquet, op cit, p2

l'APD où la coopération, l'assistance technique et culturelle, les investissements et les échanges commerciaux ne forment qu'un tout indissociable, l'opacité qui entoure les chiffres et la multiplicité des institutions impliquées dans sa gestion. Son caractère récent et la célérité avec laquelle évoluent ses orientations s'ajoutent à sa nature déjà complexe. L'Aide chinoise privilégie l'approche bilatérale en misant sur les projets contrairement aux donateurs du CAD qui concentrent leurs efforts sur l'approche multilatérale et holistique. Cette option découle des « huit principes » qui depuis 1964 guident la coopération chinoise et s'appuie sur l'expérience de la Chine en tant que bénéficiaire de l'assistance internationale d'où elle tire les grandes lignes de sa politique de l'aide à l'Afrique. L'aide chinoise à l'Afrique s'est amorcée sur des bases idéologiques qui, aujourd'hui au rythme des sommets Chine-Afrique ont fait place au pragmatisme qui désormais sous-tend les relations sino-africaines. La nouvelle orientation de l'APD chinoise prône l'égalité et la confiance mutuelle sur le plan politique et coopération « gagnant-gagnant » sur le plan économique. Il apparaît à cette conjoncture que l'un des enjeux de l'APD en Afrique est l'acquisition des ressources naturelles surtout énergétiques et minières et l'accès au marché africain. Le continent espère dans ce nouveau partenariat une amorce de son développement.

La Chine engage donc son APD au profit surtout des états africains riches en ressources énergétiques et minières, même si pour rester en adéquation avec son discours politique et assurer un accès plus large au marché africain, elle s'étend à tout le continent. L'aide est attribuée par le biais de paquets d'aide ou package deals impliquant dons et prêts à taux concessionnels qui aboutissent à la construction d'infrastructures économiques, industrielles et sociales par les firmes chinoises mandatées par Pékin dans le pays bénéficiaires. Ces infrastructures en retour faciliteront l'exploitation des ressources naturelles convoitées par Pékin qui serviront à rembourser la partie prêt du paquet d'aide en même temps qu'ils contribuent au développement de l'activité économique dans le pays. Cette approche a trouvé nombreux preneurs en Afrique vue la percée rapide de la Chine sur le continent et à susciter de nombreuses critiques à

l'égard de la politique d'aide de Pékin à l'Afrique. Il est un fait notable que la Chine pour jouer dans la cour des grands progressivement révisé sa politique d'aide à l'Afrique pour répondre à certaines critiques et se rapprocher de celle du CAD.

## **Section 2 Les Investissements Directs Etrangers (IDE) chinois en Afrique : l'invention du « Package deal »**

La Chine, depuis la fin des années 90, réoriente ses relations avec l'Afrique vers plus de pragmatisme. L'internationalisation des entreprises chinoises et le concept gagnant-gagnant deviennent les maîtres-mots des relations économiques sino-africaines. L'aide est décentralisée au profit de l'investissement en infrastructures industrielles et économiques même si les biens publics sociaux reçoivent toujours une attention particulière. Du coup la problématique du développement économique est secouée sur ses bases traditionnelles surtout que l'approche chinoise suscite un regain d'espoir sur un continent où le pessimisme commençait à prendre pied. Les investissements directs chinois sur le continent noir connaissent une croissance vertigineuse même s'ils sont relativement faibles comparés à ceux des partenaires traditionnels de l'Afrique et par rapport aux engagements chinois sur les autres parties du globe.

Dans un premier temps d'origine étatique, avec comme mode opératoire le modèle Angolais, les investissements chinois en Afrique sont, dans un second élan, de plus en plus le fait d'acteurs privés. L'analyse des investissements directs chinois en Afrique présente des difficultés tant les estimations chiffrées diffèrent en fonction de leur origine, même si toutes maintiennent les mêmes orientations.

### **2.1 Généralités sur les IDE :**

Selon l'OCDE<sup>73</sup>, l'IDE se définit comme étant : « toute personne publique ou privée ayant ou non la personnalité morale, tout gouvernement, tout groupe de personnes physiques liés entre elles est un investisseur direct

---

<sup>73</sup> OCDE 1983

étranger, s'il possède lui-même une entreprise d'investissement direct c'est-à-dire une filiale, une société affiliée ou une succursale faisant des opérations dans un autre pays, autre que le ou les pays de résidence de l'investisseur ou des investisseurs directs ». L'investisseur direct étranger influence la gestion de l'entreprise ou y participe. Face aux besoins énormes et urgents en capitaux que nécessite le développement du continent, l'Afrique a recours aux IDE en raison de leur caractère durable et autres avantages qu'il possède malgré les inconvénients inhérents à leur nature. Bien que présente en Afrique depuis des décennies, l'engagement de la Chine sur le continent va s'intensifier et se diversifier de manière spectaculaire à partir des années 2000. Les raisons de ce nouvel élan de la Chine vers l'Afrique sont d'ordre économique, politique, stratégique et commercial soutenu par la politique d'internationalisation des entreprises chinoises et le concept gagnant-gagnant qui, désormais, sous-tendent les relations sino-africaines. L'Afrique à cette même période traverse une crise économique, financière et politique qui obstrue toute perspective de développement. L'Afrique a donc un besoin énorme et urgent de capitaux, d'infrastructures économiques, industrielles et sociales, de moderniser et diversifier sa production agricole etc., parmi tant d'autres urgences alors qu'elle regorge des matières premières énergétiques, minérales et autres ressources naturelles dont la Chine a besoin pour soutenir sa forte croissance économique.

De nombreux obstacles militent contre l'investissement en Afrique tels que le manque d'infrastructures, l'insuffisance de main d'œuvre qualifiée, l'étroitesse des marchés nationaux et la faiblesse du pouvoir d'achat des populations combinées à la persistance de l'instabilité politique dans de nombreux pays africains, perçue comme un risque majeur aux investissements. Pourtant, la Chine accroît son engagement économique et financier avec le continent. La notion de risque pour les décideurs chinois comporte autant une variation négative qu'une dimension positive, le risque pouvant aboutir à un profit même si la probabilité de perte existe<sup>74</sup>.

---

<sup>74</sup>S. Van der Lugt et al. : « Assessing china's role in Foreign Direct Investissement in Soutern Africa" March 2011, Centre for Chinese studies, [www.ccs.org.za](http://www.ccs.org.za)

Investir dans un pays à haut risque, délaissé par les autres réduit la concurrence et donc offre une opportunité plus attractive.

Les pays de l'OCDE jusqu'à ce jour constituent la première source d'IDE vers les pays africains avec une part de 72% entre 2000 et 2008. Cet apport d'IDE a souffert de la crise passant de 34 milliards de dollars en 2008 à 29 milliards de dollars en 2009, soit 2% en moins en 2008 avec un redressement à 3% en 2009 contre 1% en 2000. L'Afrique ne reçoit qu'une portion très faible des IDE mondiaux, 3% en 2004 avec des variations d'une année à l'autre<sup>75</sup>. Les Etats Unis, la France, le Royaume-Uni sont les premiers investisseurs en Afrique même si leurs investissements ne concernent qu'un nombre limité de pays et de secteurs. De 2007 à 2009, 60% des IDE de l'OCDE ont bénéficié à l'Afrique du Sud, l'Egypte et le Nigeria dans le secteur des industries extractives. La Chine depuis les années 2000 a renforcé sa présence financière sur le continent jusqu'à devenir le cinquième plus grand pourvoyeur d'IDE sur le continent en 2009<sup>76</sup>.

## **2.2 Evolution et caractéristiques des IDE chinois en Afrique :**

La Chine a contribué à hauteur de 0,7% des IDE en Afrique entre 1979 et 2002, ce qui représente près de 10% des IDE chinois de par le monde. Ces investissements bénéficieront à six pays africains dont deux de l'Afrique de l'Ouest, le Nigeria et le Mali, le reste étant les pays de l'Afrique Australe. Les années qui suivent verront un accroissement des IDE chinois en Afrique pour atteindre 900 millions de dollars en 2004 sur un total de 15 milliards<sup>77</sup>.

---

<sup>75</sup> L'Afrique et la Chine ; Atlas de l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest, CEDEAO-CSAO/OCDE-Décembre 2006, p6

<sup>76</sup> S. Vander Lugt et Al. (2011), op cit p14

<sup>77</sup> L'Afrique et la Chine ; Atlas de l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest, 2006, op cit, p6

**Tableau 3 : Destination des flux d'investissements directs approuvés par la Chine**

<b>Rang</b>	<b>Région</b>	<b>Nombres de projets</b>	<b>Valeur cumulée (1979-2002) en millions de dollar</b>	<b>Proportion (%)</b>
<b>1</b>	Asie	3672	5482	58,7
<b>2</b>	Amérique du Nord	847	1270	13,6
<b>3</b>	<b>Afrique</b>	<b>585</b>	<b>818</b>	<b>8,7</b>
<b>4</b>	Amérique Latine	362	658	7,1
<b>5</b>	Europe	1194	561	6,0
<b>6</b>	Océanie	300	550	5,9
<b>TOTAL</b>		<b>6960</b>	<b>9340</b>	<b>100</b>

**Source :** Ministère du commerce chinois<sup>78</sup>

---

<sup>78</sup> UNCTAD (2003): « China: an emerging FDI outward investor. E-brief, 4 December 2003, 10p.

**Tableau 4 : Investissements Directs Etrangers de la Chine dans quelques pays africains en 2002**

Pays	Stocks d'IDE entrants millions de dollar	Stocks d'IDE chinois en millions de dollar	Proportion (%)
<b>Cameroun</b>	1505	16	1,1
<b>Ghana</b>	1610	19	1,2
<b>Mali</b>	<b>523</b>	<b>58</b>	<b>11</b>
<b>Nigeria</b>	22570	44	0,2
<b>Afrique du Sud</b>	29611	125	0,4
<b>Tanzanie</b>	2335	41	1,8
<b>Zambie</b>	2241	134	6,0

**Source:** Jenkins, R. (2006): "The Economic Impacts of China and India on Sub-Saharan Africa: Trends and Prospects"

Selon le bureau national de statistique de Chine, les IDE de la Chine en direction de l'Afrique s'élèveraient à 317 millions de dollars US en 2004 et à 392 millions de dollars en 2005. Les estimations d'autres sources donnent des chiffres plus élevés comme les 900 millions de dollars avancés par l'Atlas de l'Intégration Régionale en Afrique de l'Ouest mentionnés plus haut. Le Ministère chinois du commerce établit les investissements directs vers l'Afrique à 6,6 milliards de dollars sur la période de 2000-2006. G. Gweth<sup>79</sup> avance le chiffre de 30 milliards de dollars pour la période 2000-2005 contre 490 millions de dollars pour l'année 2003 quand le Ministère du Commerce Chinois révèle un volume de 11 milliards pour septembre 2006<sup>80</sup>. Les flux d'IDE chinois vers l'Afrique ont connu une croissance rapide entre 2003 et 2008 avec une baisse significative en 2009. Le stock d'investissement chinois en Afrique atteindrait 9,3 milliards de dollars en fin 2009 représentant 3,8% du stock total d'IDE de la Chine<sup>81</sup>. Ce qui représente une amélioration comparée à

<sup>79</sup> G. Gweth (2011) les cinq piliers de la puissance chinoise en Afrique.

<sup>80</sup> A. Sanogo (2008), op cit p13

<sup>81</sup> S. Cheng et G. Liang, (2011) « la responsabilité sociale des investissements chinois en Afrique : Quelles conséquences pour la coopération Chine-UE en termes de politiques de développement pour l'Afrique ? » TNI vol 10, n°3, Mai.

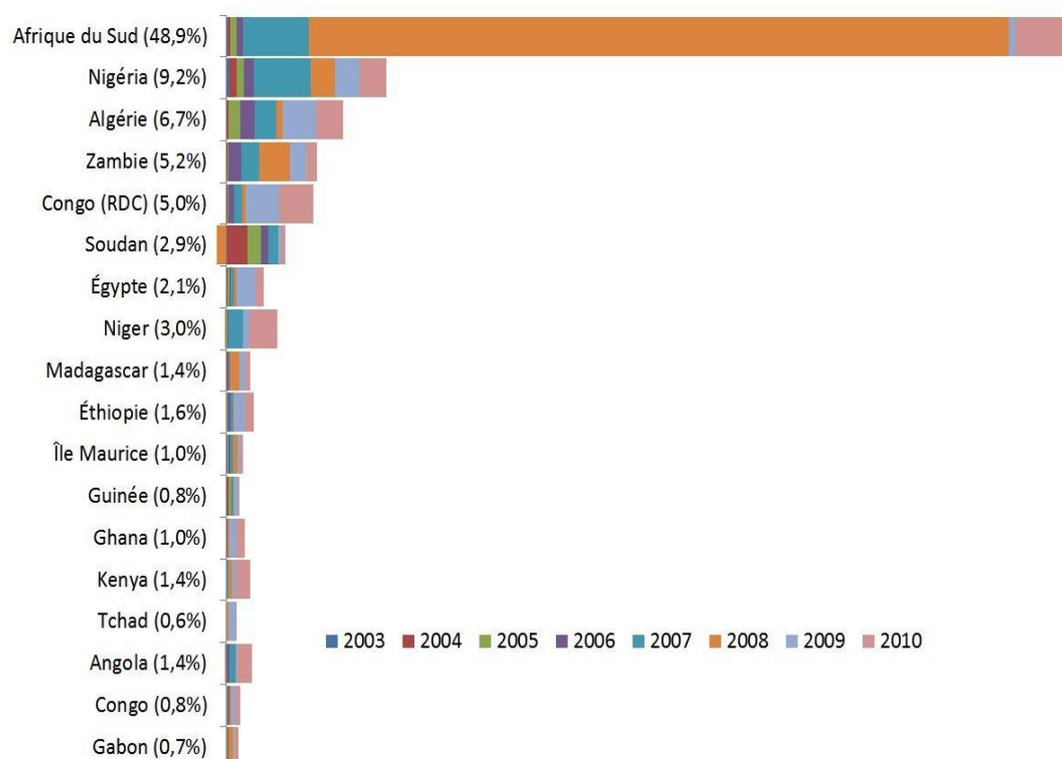
2006 où l'Afrique accueillait 3,4% du stock des IDE chinois<sup>82</sup>. Selon la prévision de la Standard Bank d'Afrique du Sud des investisseurs chinois sont susceptibles d'augmenter de 70% par rapport à 2009 pour atteindre 50 milliards de dollars US d'ici 2015.

En 2009 la Chine devient la cinquième source des IDE dans le monde avec un stock de 245.75 milliards de dollars US représentant 1,3% du stock mondial de l'IDE. L'Afrique reçoit à peu près 3,8 % des IDE chinois, ce qui montre que les investissements chinois sur le continent sont relativement faibles, malgré leur croissance vertigineuse, en plus d'être récents comparés aux sources traditionnelles des IDE en Afrique que sont les pays membres de l'OCDE. Le total des flux (2003-2010) d'investissement chinois est estimé 11,919 milliards de dollars, l'investissement direct chinois en Afrique bien que récent se singularise par son évolution et ses caractéristiques.

---

<sup>82</sup> F. Lafargue, « la Chine en Afrique : Une réalité à nuancer » 10/08/2009, Tweet.

### Graphique 1: Flux d'investissement direct chinois en Afrique (2003-2010)



Source : Ministère du commerce chinois (2011)

**Tableau 5: Flux annuels d'investissement chinois en Afrique (2003-2010)**

	2003 (flux)	2004 (flux)	2005 (flux)	2006 (flux)	2007 (flux)	2008 (flux)	2009 (flux)	2010 (flux)	Total des flux (2003-2010)	Total des flux en % (2003-2010)
millions US\$										
<b>Total</b>	<b>2 854,65</b>	<b>5 497,99</b>	<b>12 261,17</b>	<b>17 633,97</b>	<b>26 506,09</b>	<b>55 907,17</b>	<b>56 528,99</b>	<b>68 811,31</b>	<b>246 001,34</b>	<b>--</b>
<b>Afrique</b>	<b>74,81</b>	<b>317,43</b>	<b>391,68</b>	<b>519,86</b>	<b>1 574,31</b>	<b>5 490,55</b>	<b>1 438,87</b>	<b>2 111,99</b>	<b>11 919,50</b>	<b>100,0%</b>
Afrique du Sud	8,86	17,81	47,47	40,74	454,41	4 807,86	41,59	411,17	5 829,91	48,9%
Nigéria	24,40	45,52	53,30	67,79	390,35	162,56	171,86	184,89	1 100,67	9,2%
Algérie	2,47	11,21	84,87	98,93	145,92	42,25	228,76	186,00	800,41	6,7%
Zambie	5,53	2,23	10,09	87,44	119,34	213,97	111,80	75,05	625,45	5,2%
Congo (RDC)	0,06	11,91	5,07	36,73	57,27	23,99	227,16	236,19	598,38	5,0%
Soudan	0,00	146,70	91,13	50,79	65,40	-63,14	19,30	30,96	341,14	2,9%
Égypte	2,10	5,72	13,31	8,85	24,98	14,57	133,86	51,65	255,04	2,1%
Niger	0,00	1,53	5,76	7,94	100,83	-0,01	39,87	196,25	352,17	3,0%
Madagascar	0,68	13,64	0,14	1,17	13,24	61,16	42,56	33,58	166,17	1,4%
Éthiopie	0,98	0,43	4,93	23,95	13,28	9,71	74,29	58,53	186,10	1,6%
Île Maurice	10,27	0,44	2,04	16,59	15,58	34,44	14,12	22,01	115,49	1,0%
Guinée	1,20	14,44	16,34	0,75	13,20	8,32	26,98	9,74	90,97	0,8%
Ghana	2,89	0,34	2,57	0,50	1,85	10,99	49,35	55,98	124,47	1,0%
Kenya	0,74	2,68	2,05	0,18	8,90	23,23	28,12	101,22	167,12	1,4%
Tchad	0,00	0,00	2,71	1,61	0,75	9,47	51,21	2,13	67,88	0,6%
Angola	0,19	0,18	0,47	22,39	41,19	-9,57	8,31	101,11	164,27	1,4%
Congo	0,00	0,51	8,11	13,24	2,50	9,79	28,07	34,38	96,60	0,8%
Gabon	0,00	5,60	2,08	5,53	3,31	32,05	11,88	23,44	83,89	0,7%
Tanzanie	0,00	1,62	0,96	12,54	-3,82	18,22	21,58	25,72	76,82	0,6%
Guinée équatoriale	0,48	1,69	6,35	10,19	12,82	-4,86	20,88	22,08	69,63	0,6%
Botswana	0,80	0,27	3,69	2,76	1,87	14,06	18,44	43,85	85,74	0,7%
Bénin	2,09	13,77	1,31	0,00	6,32	14,56	0,09	1,76	39,90	0,3%
Mozambique	0,00	0,66	2,88	0,00	10,03	5,85	15,85	0,28	35,55	0,3%
Maroc	0,19	1,80	0,85	1,78	2,64	6,88	16,42	1,75	32,31	0,3%
Zimbabwe	0,03	0,71	1,47	3,42	12,57	-0,72	11,24	33,80	62,52	0,5%
Rwanda	0,00	0,00	1,42	2,99	-0,41	12,88	8,62	12,72	38,22	0,3%
Sierra Leone	0,00	5,92	0,49	3,71	2,85	11,42	0,90	0,00	25,29	0,2%
Togo	0,03	1,85	0,31	4,58	2,70	4,20	8,91	11,77	34,35	0,3%
Namibie	0,62	0,00	0,18	0,85	0,91	7,59	11,62	5,51	27,28	0,2%
Mali	5,41	0,00	0,00	2,60	6,72	-1,28	7,99	3,05	24,49	0,2%
Sénégal	0,65	0,00	0,00	0,00	0,24	3,60	11,04	18,96	34,49	0,3%
Côte d'Ivoire	0,62	6,75	8,74	-2,91	1,74	-7,02	1,51	-5,02	4,41	0,0%
Mauritanie	1,70	0,09	0,36	4,78	-4,98	-0,65	6,53	5,77	13,60	0,1%
Libéria	0,40	0,58	8,65	-7,03	0,00	2,56	1,12	29,89	36,17	0,3%
Libye	0,10	0,06	0,25	-8,51	42,26	10,54	-38,55	-10,50	-4,35	0,0%
Cameroun	0,28	0,37	0,19	0,73	2,05	1,69	0,82	14,88	21,01	0,2%
Malawi	0,00	0,00	0,00	0,00	0,20	5,44	0,00	9,86	15,50	0,1%
Djibouti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	3,40	4,23	8,63	0,1%
Lesotho	0,00	0,03	0,60	0,00	0,00	0,62	0,10	0,56	1,91	0,0%
Cap Vert	0,00	0,00	0,32	0,23	0,09	0,48	0,00	-0,46	0,66	0,0%
Burundi	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,69	0,00	0,69	0,0%
Seychelles	0,00	0,00	0,05	0,06	0,09	0,05	0,36	12,28	12,89	0,1%
Tunisie	0,00	0,22	0,00	1,73	-0,34	0,00	-1,30	-0,29	0,02	0,0%
Érythrée	0,00	0,00	0,00	0,01	0,45	-0,49	0,23	2,94	3,14	0,0%
Ouganda	1,00	0,15	0,17	0,23	4,01	-6,70	1,29	26,50	26,65	0,2%
Gambie	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,0%

Note : les données 2003-2006 ne comptent pas les IDE financiers,

Source : Ministère du commerce chinois (2011)

### **2.3 Répartition géographique et sectorielle :**

Aucune répartition régionale distincte des IDE chinois en Afrique n'est à ce jour perceptible à l'analyse de la destination des investissements chinois sur le continent noir mis à part le poids des investissements vers l'Afrique du sud. Néanmoins il ressort que les pays riches en ressources énergétiques, minérales ou autres ayant en plus adopté des politiques de privatisation et de libéralisation économique et mis en place des stratégies d'incitation à l'investissement reçoivent des proportions plus importantes des IDE chinois. Ce sont l'Afrique du Sud, le Nigeria, l'Angola, la Guinée Equatoriale, le Soudan, la RDC, l'Algérie, l'Egypte, l'Ethiopie, l'Ile Maurice, la Zambie etc. Le principal bénéficiaire d'IDE chinois en Afrique est l'Afrique du Sud avec le quart du flux d'investissement sur le continent suivi du Nigeria avec un total de 1,03 milliards de dollars<sup>83</sup>.

L'approche globale et intégrante des investissements chinois en Afrique dans les buts de sécuriser son approvisionnement en matières premières en général, et en pétrole et minerais en particulier, d'internationaliser ces entreprises, d'ouvrir des marchés pour ses exportations, sa technologie et son savoir-faire, de forger son image d'acteur international incontournable parmi tant d'autres amène la Chine à investir dans la plupart des pays africains. Ainsi la Chine est présente dans 49 pays africains dans différents domaines d'investissements allant de l'agro-alimentaire aux télécommunications même si le niveau d'engagement financier varie selon le pays.

### **2.4 Répartition Régionale d'IDE chinois en Afrique :**

La répartition régionale des IDE chinois en Afrique suit la logique de son orientation par pays : les investissements chinois n'étant pas répartis de façon homogène sur l'ensemble des pays mais plutôt concentré sur un ou deux pays phares dans chaque région. Les pays phares sont aussi de poids relatifs différents vue à l'échelle du continent. Ainsi l'Afrique australe arrive en tête avec à peu près 58% des flux d'IDE chinois sur le continent

---

<sup>83</sup> S. Cheng et G. Liang, op cit p2

jusqu'en 2010 avec l'Afrique du Sud comme pôle majeur de la destination des investissements. L'Afrique du Sud seule attire 48,9% du flux vers la région suivie de la Zambie et de Madagascar avec 5,2% et 1,4% respectivement. Ensuite vient l'Afrique Occidentale qui attire 14% des flux d'investissement direct en provenance de la Chine avec comme pays phare le Nigeria. Le Nigeria bénéficie à la hauteur de 9,2% des investissements chinois sur le continent et est suivi dans la région par le Niger et le Ghana qui en attire 3% et 1% respectivement.

**Tableau 6: Pourcentage par région de 95% du flux d'investissement direct chinois (fin 2010)**

<b>Zone géographique</b>	<b>Pourcentage</b>
<b>Afrique du Nord</b>	8,8
<b>Afrique de l'Ouest</b>	14
<b>Afrique Centrale</b>	7,1
<b>Afrique de l'Est</b>	5,9
<b>Afrique Australe</b>	57,9

**Source :** *Ministère du commerce chinois (2011)*

**Tableau 7: Pourcentage par pays du flux d'investissement direct chinois dans la zone UEMOA (fin 2010).**

<b>Pays de l'UEMOA</b>	<b>Total des flux 2003-2010</b>	<b>Total des flux en %</b>
<b>Benin</b>	39.9	0.3
<b>Burkina Faso</b>	-	-
<b>Côte d'Ivoire</b>	4.41	0.0
<b>Guinée Bissau</b>	-	-
<b>Mali</b>	24.49	0.2
<b>Niger</b>	352.17	3.0
<b>Sénégal</b>	34.49	0.3
<b>Togo</b>	34.35	0.3
<b>Total UEMOA</b>	<b>489.81</b>	<b>4.1</b>

**Source :** Ministère du commerce chinois (2011)

L'Afrique du Nord est la troisième destination des investissements chinois où l'Algérie arrive en tête avec à peu près trois fois plus de flux que vers l'Égypte, qui est la seconde : soit 6,7% pour l'Algérie et 2,1% vers l'Égypte. L'Afrique du Nord dans son ensemble ne reçoit qu'environ 8,8% du flux direct des investissements chinois en Afrique et est suivie de près par l'Afrique Centrale. L'Afrique Centrale attire approximativement 7,1% des investissements chinois dont la destination principale, dans cette partie du continent, est la RDC avec 5% suivie de loin par le Congo, le Gabon et le Tchad avec en moyenne 0,7% pour chacune.

L'Afrique de l'Est arrive en dernière position en tant que destination des IDE chinois sur le continent avec 5,9% de part. La logique des pays phares reste de mise ici encore avec le Soudan, qui en relative faiblesse par rapport à ses homologues des autres régions, attire 2,9% des investissements. L'Éthiopie et le Kenya viennent ensuite avec respectivement 1,6% et 1,4%.

Les investissements directs chinois en Afrique demeurent encore faibles, même s'ils ont connu une croissance fulgurante ces dernières années, passant de 0,7% entre 1979 et 2002 à 4,8% dans l'intervalle de 2003 à 2010. Les pays européens et les Etats-Unis restent les principaux investisseurs sur le continent, quand bien même les pays émergents dont certains africains contribuent de plus en plus une part non négligeable des IDE sur le continent.

Malgré la congruité de sa présence, la Chine ne cesse d'essayer des critiques surtout sur ses méthodes<sup>84</sup> qui facilitent sa percée en Afrique. La méthode de financement des investissements communément désignée par les termes « Package Deal » ou « Modèle Angolais » est l'outil principal des investissements étatiques chinois en Afrique.

## **2.5 L'invention du modèle Angolais : « le package deal »**

Le financement des investissements relatifs aux secteurs industriels et aux infrastructures économiques est conjointement fourni par les institutions financières publiques et les groupes réalisant des IDE avec un système de paiement en compensation qui comporte souvent des contrats de type « buy-back »<sup>85</sup>. Le Package Deal dont la contrepartie est liée aux ressources provenant de l'exploitation de l'investissement aboutit très souvent à l'établissement de joint-ventures entre les entreprises étatiques chinoises et les entreprises nationales locales. Ceci a l'avantage de garantir la viabilité des projets, d'assurer la présence chinoise à moyen, voire long terme et de contribuer au renforcement des capacités humaines avec la possibilité d'autres externalités positives.

Le Package Deal, fruit de l'expérience chinoise, décentre l'aide dans la problématique du développement économique à la faveur de l'investissement et des infrastructures mettant du coup en mal l'orthodoxie des partenaires traditionnels du continent. L'approche chinoise va dans le sens de la demande largement insatisfaite en matière d'infrastructures sur

---

<sup>84</sup> F. Lafarge, 2009,, op cit, p3

<sup>85</sup>T. Dzaka (2009), op cit, p131

le continent. Une étude menée conjointement par le Forum Economique Mondial, la Banque Mondiale et la Banque Africaine de Développement révèle que les entreprises africaines accusent des pertes allant jusqu'à 8% à cause des coupures d'électricité, et les retards dus au transport sont responsables d'à peu près 3% des pertes en termes de vente<sup>86</sup>.

La Chine a contribué de manière sensible à établir des infrastructures nécessaires à l'investissement dans de nombreux pays africains. En plus les autorités chinoises exhortent les entreprises privées chinoises à investir en Afrique. Ainsi, les entreprises privées de plus en plus prennent le relais du secteur public sur le continent.

## **2.6 Le relais des entreprises privées chinoises**

A l'image de sa contribution à l'activité économique domestique, le secteur privé chinois est à l'avant de l'expansion du commerce extérieur et de l'investissement de la Chine à travers le monde. Mais sa contribution au développement des relations économiques sino-africaines est difficilement quantifiable faute de données fiables<sup>87</sup>. Le secteur privé chinois tend à couvrir tous les secteurs d'activités économiques avec des commerçants, des sociétés privées couvrant le secteur des services et des compagnies du Bâtiment et des Travaux Publics et des infrastructures économiques ou industrielles.

Avec la levée en 1985 des restrictions concernant le commerce extérieur, les échanges commerciaux avec l'extérieur ont connu une toute nouvelle tournure<sup>88</sup>. Les entreprises privées commerciales et les joint-ventures aujourd'hui dominant le secteur sans compter les nombreux « petits commerçants » chinois qui exercent dans pratiquement toutes les grandes villes d'Afrique. Les entreprises privées chinoises investissent des sommes énormes à l'échelle du continent dans tous les domaines, de l'agriculture à la production industrielle. A titre d'exemple, la ZTE Corporation International a conclu un accord avec l'opérateur de téléphone fixe

---

<sup>86</sup> Jian-Ye Wang « what drives China's Growing Role in Africa ?IMF Working paper wp/07/211, p20

<sup>87</sup> Ibid, p17

<sup>88</sup> Jian-Ye wang ; IMF working, op, cit p17

Angolais MundoStartel pour une livraison d'équipement de télécommunication. La ZTE investira 400 millions de dollar US pour la construction du réseau de télécommunication de l'Angola, la remise à jour du système de communication militaire et la construction d'une usine de fabrication de téléphone mobile. En Zambie les hommes d'affaires chinois ont investi 24 millions de dollar US dans une usine de textile en 1997 et ont récemment investi 300 millions de dollar US dans les mines, les projets de production, les compagnies de construction et l'agriculture<sup>89</sup>.

La restructuration des sociétés d'Etat avec l'entrée des fonds privés dans leur capital rend la distinction entre les IDE d'origine étatique et privé de plus en plus difficile et dépourvue de tout sens. Ces compagnies sont largement autonomes et leurs investissements sont guidés par les critères de profit. Le soutien des autorités centrales ne cesse de s'amoinrir.

Dans le bâtiment et les infrastructures, le nombre d'entreprises privées chinoises sur le continent ne cesse de grandir parallèlement à leur taille et à leur capacité. Ces compagnies entrent en compétition pour les marchés et il semble selon une étude du Centre for Chines Studies<sup>90</sup> que les sociétés privées sont plus efficaces dans l'exécution des projets.

## **2.7 Les critiques des IDE chinois en Afrique**

Les critiques qu'essuie la Chine concernant l'opacité quant à ces données sur les IDE en Afrique sont tout aussi dirigeables contre les autres pourvoyeurs d'investissements au continent. En effet, d'après S. Van der Lugt et al. (2011), le Royaume-Uni et même l'Afrique du sud restent vagues aux demandes d'informations sur leurs IDE en Afrique. Les statistiques fournies par les agences nationales doivent donc être traitées avec une certaine distance car les gouvernements en fonction de leur objectif politique minimisent ou, au contraire, gonflent les chiffres de leurs IDE. A titre d'illustration, le total des IDE en provenance de la Chine vers l'Afrique du sud publié par l'Académie Chinoise du Commerce

---

<sup>89</sup>Jian-Ye wang ; IMF working, op, cit p19

<sup>90</sup> Centre for chines studies, CFCS, 2006, p77

International et la Coopération Economique (2010) s'avère différent de l'estimation faite par les autorités sud africaines<sup>91</sup>.

Il est souvent reproché à la Chine de concentrer la majeure partie de ses IDE sur les pays riches en matières premières<sup>92</sup>. Pourtant une analyse des tendances des IDE en Afrique par région, secteur et pays révèle que la Chine ne fait qu'emboîter le pas aux investisseurs traditionnels. Le flux global des IDE vers l'Afrique montre que l'Afrique du Nord, en 2009, est une destination importante des IDE globaux avec une diversification des secteurs cibles. Par contre l'Afrique de l'Ouest bénéficie d'une croissance plus rapide en sa destination à hauteur de 63% par rapport à 2007. Mais à peu près 80% des IDE en Afrique occidentale sont la conséquence de la demande croissante des industries pétrolières. En comparaison en Afrique centrale, la RDC très riche en ressources minières a attiré 43% des IDE de la région pendant que l'Afrique de l'Est reçoit le moins d'IDE sur le continent. L'Afrique australe, avec l'Afrique du sud et l'Angola, connaît une augmentation de 691,74% des IDE en sa destination entre 2000 et 2009<sup>93</sup>. La Chine suit donc la logique structurelle des économies africaines basée sur le commerce des matières premières et a le mérite d'élargir le concept de matières au-delà de ce qui est couramment admis comme telle. Pour la Chine, l'Ethiopie est un pays riche en matières premières à cause des ressources abondantes en gomme naturelle et encense que présente ce pays.

Les IDE chinois en Afrique malgré leur caractère récent et leur relative faiblesse des débuts, connaissent une évolution rapide et une croissance vertigineuse. L'approche chinoise nouvelle, verticale et horizontale, du développement économique décentre l'APD au profit des IDE et bouscule les fondements même de l'orthodoxie économique occidentale régnante.

Initialement le fait des entreprises chinoises d'Etat, les IDE en provenance de Pékin vers l'Afrique sont de plus en plus apportés par les entreprises privées et couvrent tous les secteurs de l'économie sur le continent même

---

<sup>91</sup> Van der Lugt (2011), op, cit, p20

<sup>92</sup> Ibid, p26

<sup>93</sup> Van der Lugt (2011), op, cit, p23

si les ressources énergétiques et minières continuent d'attirer la plus grande partie des fonds investis. Ceci explique en très grande partie la répartition géographique et sectorielle des IDE chinois en Afrique alors que les autres enjeux globaux de la coopération sino-africaine permettent de saisir les raisons qui poussent la Chine à investir dans pratiquement tous les pays d'Afrique. L'innovation apportée par la Chine dans le financement des investissements à travers le « Package deal » ou modèle angolais s'est avéré profitable aux parties et a surtout remis le continent en selle dans la course de l'économie mondiale au moment même où ses partenaires traditionnels ne croyaient plus en elle.

### **Section 3 La Coopération sino-africaine : Du possible au maximum avantageux**

La coopération sino-africaine a connu un développement rapide, voire spectaculaire cette dernière décennie. Quelque soit le domaine d'application, des avancées notoires reflètent la bonne santé de cette relation entre l'Afrique et la Chine. Le rythme auquel s'intensifie cette coopération démontre que les parties engagées y trouvent largement leur intérêt et cela bien au-delà de ce qui est normalement escompté vu les résultats peu satisfaisants, du moins du côté de l'Afrique au regard de son niveau de développement actuel, des relations de coopération privilégiées qu'elle a jusque là entretenues avec ses anciens colonisateurs et autres nations européennes, américaines ou asiatiques.

Il est donc clair que cet axe de coopération nouvelle déploie des méthodes et approches des relations divergentes de celles qui ont toujours prévalu. Pourtant l'équation de base reste quasiment la même depuis l'insertion des états africains dans le concert des nations subséquente à la décolonisation du continent. D'un côté l'Afrique, vaste continent sous-développé immensément pourvu en matières premières énergétiques, minérales, agricoles et autres ressources naturelles avec un marché potentiel avoisinant le milliard de personnes aux besoins largement insatisfaits. De l'autre : la Chine, vaste pays de l'Asie, qui en l'espace de 30 ans s'est transformée en puissance économique incontournable à l'échelle mondiale avec un besoin sans cesse croissant en matières premières de toutes natures.

De plus la Chine se trouve dans le besoin pressant, conformément au paradigme régnant de nation puissante, de se construire une sphère d'influence politique, économique et diplomatique afin de peser de sa voix sur les affaires du monde. Son statut présent l'exige. De plus, la prouesse du développement économique de la Chine en un temps si court en fait un modèle qui exerce une forte attraction sur les pays africains à la recherche de la solution idoine qui leur permettra de vaincre le sous-développement endémique dans lequel ils se trouvent. Il apparaît après cette présentation

brève des parties en relation comme nous le disions plus haut que l'équation fondamentale des relations sino-africaines est essentiellement identique à celle qui lie l'Afrique aux autres pays développés. Et pourtant force est de constater que depuis sa récente relance la coopération sino-africaine a dépassé tous les pronostics et sa croissance vertigineuse soutenue laisse pantois même ceux qui lui accordaient un avenir prometteur.

C'est ici le lieu de rappeler la levée de bouclier que cette relation a entraînée au sein des chancelleries des partenaires traditionnels de l'Afrique avec la production de rapports qui sans exception expriment la profonde inquiétude des pays occidentaux face au développement inédit de la coopération entre la Chine et le continent africain.

On ne peut réduire la coopération sino-africaine à la recherche de matières premières, d'ailleurs la Chine ne fait aucune ombre sur cet aspect de la coopération avec le continent, et au besoin urgent de capitaux des pays africains pour relancer leur processus de développement en panne d'investissement. Cela ne serait pas suffisant pour cerner tous les aspects de cette coopération de type nouveau qui lie les deux parties.

Mais alors qu'est ce qui explique ce formidable développement de la coopération sino-africaine. Nous aborderons la question de coopération chinoise avec l'Afrique telle qu'elle s'est déployée dans ce temps pour faire ressortir les clés de sa forte dynamique.

### **3.1 Les bonnes intentions du début**

Les fondements de la coopération sino-africaine ont été établis. Mais il reste à souligner que la croissance vertigineuse des chiffres qui caractérisent cette relation, sont largement le reflet des échanges entre la Chine et un groupe restreint de pays africains avec lesquels elle entretient des liens privilégiés, fruits de ses bonnes intentions à l'entame de sa coopération avec ces dits pays.

La Chine, mieux que n'importe quelle nation, semble avoir depuis longtemps compris que les relations internationales sont d'abord des

relations humaines donc culturelles quelque soit le domaine ou le niveau auquel elles s'appliquent. S'inscrire positivement dans l'imaginaire de son partenaire devient alors crucial dans le développement de la future relation. Ainsi, la Chine a développé cet atout soit en aidant les pays africains à se décoloniser soit en coopérant avec d'autres au moment même où ils étaient au banc de la communauté internationale, ou en envoyant aux premières heures de l'indépendance de certains pays africains amis des équipes médicales et experts agricoles pour aider ses nations à faire face à certaines de leurs difficultés et tout ceci sans apparemment attendre des dividendes alors qu'elle-même était la plus grande nation en développement. La Chine alors était exportatrice de matières premières énergétiques et autres.

**Tableau 8 : les 10 premiers partenaires commerciaux de la Chine en Afrique<sup>94</sup>**

Rang	Pays
1	Angola
2	Afrique du sud
3	Soudan
4	Nigéria
5	Egypte
6	République du Congo
7	Libye
8	Algérie
9	Maroc
10	Guinée équatoriale

**Source :** Centre d'Etudes chinoises, université de Stellenbosch, Afrique du sud (2009).

**Note\_:** les cinq premiers pays représentent 61% des échanges de l'Afrique avec la Chine, les dix premiers 79%.

Il apparait au regard de la liste des 10 premiers partenaires commerciaux de la Chine en Afrique qu'on ne peut confortablement exclure l'effet de la reconnaissance du soutien apporté par Pékin à nombre de ces pays à un moment où ils traversaient des difficultés dans l'explication de la croissance rapide des échanges entre la Chine et le continent avec comme effet collatéral, celui d'entraînement que causeraient les perspectives meilleures que dessinent de la coopération de certains pays avec la Chine, surtout en ces moments de désenchantement par rapport à l'axe de coopération occidentale.

La portée humaine de la coopération chinoise est soutenue par un programme visiblement systématique de visites diplomatiques de haut niveau dans les deux sens à un rythme qui donne l'impression que la Chine est au chevet de l'Afrique.

Il faut ajouter d'autres aspects de sa coopération qui lui confèrent une image positive.

---

<sup>94</sup> Roy Laishley « Des marchés prometteurs pour l'Afrique » Afrique renouveau, vol 23/2, juillet 2009, p16

### **3.2 La construction d'une image positive**

La relation sino-africaine prend une nouvelle tournure quand Pékin lance sa politique de construction d'infrastructures économiques et sociales sur le continent. Les infrastructures sont gracieusement offertes ou émanent de prêts à taux préférentiels. La rapidité avec laquelle le financement nécessaire est obtenu et les travaux exécutés<sup>95</sup> va rehausser l'image de la Chine aux yeux des africains. La Chine devient un substitut, à plusieurs égards plus intéressant, aux partenaires et bailleurs de fonds habituels du continent dont le soutien au développement non seulement diminue mais se fait de plus en plus exigeant.

La Chine contrairement aux occidentaux inscrit sa coopération dans une perspective égalitaire où le respect des aspirations du partenaire africain tient une place centrale. De ce fait, elle n'attache aucun préalable à sa coopération dans la droite ligne des principes qui ont toujours guidé sa relation avec le continent. La Chine plutôt, s'attèle à fournir à aux pays africains les moyens de base, que sont les infrastructures qu'il faut pour remettre l'économie sur les rails. Les chemins de fer, les routes, les ponts, les hôpitaux et autres infrastructures vont permettre la relance du processus de développement.

La Chine s'illustre aussi dans sa capacité à honorer les engagements qu'elle prend. En deux ans la Chine a réduit la dette des pays africains classés PMA et PPTTE conformément à l'annonce fait lors du Forum sur la Coopération Sino-africaine en 2000. Dans le même élan la dette de ces mêmes pays liés aux prêts sans intérêts arrivant à échéance en fin 2005 a été annulée comme promis en 2006 lors du Forum de Pékin.

Il convient de souligner le faible coût des projets financés par la Chine qui peuvent être de l'ordre de moins 30 à 50% dans la construction des infrastructures et ensuite le fait que la Chine contrairement aux pays occidentaux, n'opère pas par « effet boomerang » quant à la destination effective des fonds qu'elle accorde aux pays africains. La Banque Mondiale révèle que 70% des fonds en provenance de pays occidentaux sont utilisés

---

<sup>95</sup> A. Wade, Président du Sénégal (2007) ; « lorsque je veux construire .... » Chine-Afrique, p3

en leur faveur ou celle de leurs institutions<sup>96</sup>. Quand bien même qu'une telle estimation n'ait pas été formellement établie pour les fonds chinois, il est de notoriété publique que le personnel d'assistance technique chinois vit sur les chantiers dans des baraques à l'opposé des coopérants occidentaux qui eux résident dans des hôtels de luxe et villas très souvent éloignés des sites de travaux requérant ainsi des coûts de transport.

Le comportement réservé et non ostentatoire des chinois résidant en Afrique à travers leur mode de vie jouent aussi en faveur de la Chine dans le cœur des populations africaines. Cette image positive d'elle-même que la Chine ainsi réussit à construire en Afrique va lui permettre de s'établir sur le continent pour ensuite dévoiler les ambitions de sa coopération.

### **3.3 Les ambitions de la coopération chinoise avec l'Afrique**

Les ambitions qu'affiche la Chine dans sa relation avec le continent africain évoluent selon la logique historique interne de l'Empire du Milieu. Les fondements et les principes qui ont mu cette coopération jusqu'au début des années 2000 ont fait l'objet de nombreuses études qui dans certains cas ont été caractérisées par le biais ou le parti pris de leur auteurs et la difficulté à cerner la réalité de cette approche nouvelle de la coopération entre les nations. L'opacité des chiffres relatifs à cette coopération dans ses différents volets due à la pluralité des acteurs simultanément engagés dans cette forme innovante de relation a entraîné fantasmes et supputations ; les estimations des différentes études révélaient des écarts assez importants. L'approche bilatérale de l'aide et l'option à la faveur de l'aide projet n'ont pas moins contribué à cette situation.

Il faut noter que contrairement à une certaine vue longuement répandue, l'Afrique n'est pas un pays mais un continent constitué de 53 pays chacun avec ses réalités et son histoire même s'il existe des points de recoupements. Ce paradigme d'une Afrique unique a guidé de nombreux

---

<sup>96</sup> Lu. Shaye (2008); « l'Afrique et l'Europe dans la nouvelle géopolitique mondiale : La Chine une opportunité et non une menace pour l'Afrique » Ambassadeur de la République de Chine au Sénégal lors du colloque organisé par la Fondation Gabriel Péri à Dakar.

travaux sur la coopération entre l'Afrique et la Chine. Les résultats de tels travaux ne peuvent que mettre au jour des vérités partielles à l'échelle du continent, qui risquent de ne pas faire l'unanimité lorsque ramenés au niveau de chaque pays. La recherche des matières premières et la sécurisation des sources d'approvisionnement, le soutien dans les instances internationales de tout genre, l'affirmation de son statut de puissance économique, militaire et autres objectifs globaux de toute coopération internationale, surtout en cas de dissymétrie économique, s'applique aux relations que la Chine entretient avec l'Afrique. Le choix combiné de l'orientation de sa coopération dans l'érection et la construction d'infrastructures économiques industrielles et sociales et l'option affichée pour l'aide-projet confirment les ambitions d'ordre global au niveau continental. La Chine par ce choix démontre sa connaissance des réalités africaines dont elle profite pour asseoir ses ambitions.

Le « Package Deal » ou « modèle angolais » par lequel la Chine procède dans le déploiement de son aide assure non seulement son accès aux ressources naturelles convoitées mais étoffe aussi le réseau d'infrastructures tel que nécessaire pour un décollage de l'activité économique en Afrique. Les biens sociaux que prévoit le « deal » répondant au besoin des populations accentuent la bonne réputation de la Chine, preuve que l'exploitation des ressources d'un pays peut servir ses intérêts immédiats de manière tangible. Cette méthode permet aussi d'éviter les détournements de fonds à l'origine de l'avortement de nombreux projets de construction d'infrastructures d'accélérer l'exploitation des ressources, la Chine contrôlant le processus d'un bout à l'autre.

Cette approche initiée dans les pays particulièrement riches en ressources naturelles et très souvent confrontées à des conflits internes, d'où sa désignation de modèle angolais, est une garantie pour Pékin d'atteindre ses objectifs à moindre risque en rapport avec l'instabilité politique et le déficit sécuritaire qui règnent dans la plupart de ces pays. Ceux-ci par prolongement expliquent aussi en grande partie l'option chinoise de recours à la main d'œuvre importée de Chine. L'instabilité de ces pays et le

très faible niveau de développement du capital humain qui en découle ne sont pas faits pour produire la main d'œuvre en qualité et quantité nécessaire pour l'exécution de tels ouvrages en des temps aussi courts. Le problème crucial de la communication qui entraverait la marche normale de l'exécution des travaux est aussi résolue du même coup.

La reprise en force de la coopération sino- africaine pourrait être vue sous l'angle de l'urgence et de la contrainte. La Chine avait-elle vraiment une autre option pour le déploiement de sa coopération avec le continent?

Selon les statistiques fournies par Yating (2009), entre 1980 et 2002 la consommation énergétique chinoise a été multipliée par 2.5 soit une croissance annuelle de 4.2% qui au niveau mondial s'établit à 1.7%. 2002 est l'année où la demande en énergie explose en Chine pour atteindre 23% avant de baisser à 15% l'année suivante. Entre 2005 et 2008 elle tourne autour de 8%. La Chine n'échappe pas à la dépendance des économies modernes du pétrole. Sa consommation en or noir augmente au rythme de 6.5% l'an depuis 1990. En 1993 la production chinoise de pétrole ne suffit pas à couvrir ses besoins et Pékin doit recourir à un apport extérieur de 3 millions de barils par jour pour combler ce déficit. Tout juste une décennie après la Chine occupe le rang de deuxième importateur d'hydrocarbures après les Etats-Unis et voit sa dépendance extérieure passer à 6,5 millions de barils par jour soit 48% de sa consommation.

L'économie mondiale, aujourd'hui, repose en grande partie sur le pétrole de telle sorte que toutes les nations tentent d'avoir un contrôle sur son commerce. Pour la Chine, cette préoccupation se révèle du premier ordre surtout que les Etats-Unis, qui se présentent comme une nation rivale, exercent une main mise sur près de 60% des réserves prouvées de pétrole. La Chine se retrouve face à une situation d'urgence où elle doit impérativement combler son déficit pétrolier par l'importation sans pour autant dépendre entièrement du marché. L'option immédiate qui s'offre à Pékin est d'obtenir le contrôle des sources de production dans tous les pays où se présente l'opportunité et de se lancer, en même temps dans l'exploration partout où il existe des signes prometteurs de présence de

pétrole. En 1999, la Chine décide d'intensifier sa présence sur le continent africain<sup>97</sup> dans sa quête de pétrole pour des raisons que les circonstances prévalentes confortent.

L'Afrique dispose de 8,9% des réserves mondiales de pétrole et sa part dans la production mondiale est estimée à 11%. La Chine décide de renforcer sa présence sur le continent au moment où la plupart des pays producteurs africains font l'objet de sanctions de la communauté internationale qui entraînent la suspension de la coopération avec les pays occidentaux et le retrait des compagnies pétrolières du continent. Cette conjoncture est une aubaine dont profitera Pékin pour obtenir le contrôle d'une part significative du pétrole africain.

Le pétrole africain présente l'avantage de contenir très peu de sulfures<sup>98</sup>, ce qui fait de ce brut un produit idéal pour les raffineries chinoises. L'importance de ce facteur doit être appréhendée dans la perspective de l'urgence dans laquelle se trouve la Chine où tout autre pétrole brut ne répondant pas aux spécificités des raffineries chinoises nécessiterait un délai technologique.

Dans le même temps, deux raisons poussent les pays africains à s'ouvrir à la coopération chinoise : la distance que Pékin observe par rapport aux affaires intérieures des pays et l'aptitude de la coopération chinoise à répondre avec promptitude aux besoins des pays.

La Chine, fidèle aux fondements qui régissent sa coopération avec l'Afrique, refuse de se mêler dans les affaires intérieures de ses partenaires. La coopération sino-africaine est, partant de là assujettie à aucune condition. Pékin s'abstient d'imposer une quelconque orientation de nature politique ou économique dans le cadre de sa coopération. Les pays africains qui pendant les cinquante dernières années ont évolué selon les recommandations politiques et économiques souhaitées par les pays occidentaux sans résultat probant en termes de progrès ne pouvaient

---

<sup>97</sup> P. A Braud (2005), *Chine en Afrique : Autonomie d'une nouvelle stratégie chinoise*. Analysis, octobre

<sup>98</sup> Ibid p2

qu'accueillir avec enthousiasme cette offre nouvelle de coopération que fait Pékin. En effet, l'offre chinoise épouse largement les attentes des pays africains en matière de coopération.

La possibilité qu'offre la coopération chinoise à tout pays africain de définir sa voie de développement, vu que Pékin n'attache aucun préalable à sa coopération, reçoit l'approbation des dirigeants africains. L'alternative chinoise brise l'étroitesse monolithique de l'option néolibérale en matière de stratégie de développement. Elle élargit l'espace de la coopération internationale en brisant le statut quo qui a toujours dominé ce champ des relations entre le tiers-monde et les pays industrialisés. Le statut de la Chine, puissance économique, militaire et diplomatique incontestée<sup>99</sup> depuis la fin des années 1990, permet à Pékin d'ouvrir des brèches voire de redéfinir certains cotés décriés des relations internationales en sollicitant par une diplomatie proactive, le soutien des pays africains.

L'ouverture du champ de la coopération internationale qu'initie la Chine ouvre la voie à de nombreux pays tels que le Brésil, l'Inde, la Russie et bien d'autres y compris l'Afrique du sud d'entamer une coopération inédite avec le continent.

L'action de la Chine n'aura pas seulement eu le mérite d'entraîner un décuplement de l'offre de la coopération envers le continent mais surtout de susciter une différenciation dans la coopération en fonction du partenaire. Le continent redevient attractif même pour les pays occidentaux.

A partir de 2006, la Chine imprime un nouvel élan à la coopération avec l'Afrique qu'elle voudrait profitable, pour les deux parties. Ce qui laisse entendre que Pékin souhaite se démarquer des pays occidentaux dont la coopération pendant un demi-siècle s'est faite au détriment du continent.

---

<sup>99</sup> Magali Robert (2010), « Puissance Chine, la stratégie d'affirmation internationale chinoise »  
Fiche de l'IRSEM, Mars ; p1

### **3.4 Qui gagne quoi ?**

La relation sino-africaine se transforme en un partenariat que les parties voudraient mutuellement bénéfique. Le partenariat se focalise sur les relations économiques où les investissements et les échanges commerciaux sont portés à l'avant pour servir les intérêts de chaque partie. Pékin met à la disposition des entreprises chinoises des fonds spécifiques pour les inciter à investir dans tous les secteurs de l'économie du continent tout en accordant la priorité aux infrastructures afin de relever les capacités productives des pays et leur permettre d'attirer des IDE. Il convient de préciser que les investissements s'opèrent sous forme de coentreprise entre les firmes chinoises et les entreprises locales. Les échanges commerciaux qui sont le deuxième levier du partenariat bénéficient d'un soutien similaire pour accroître son ampleur. Ainsi, deux milliards sont prévus pour les prêts commerciaux alors qu'un nombre important de produits africains obtiennent un accès libre au marché chinois.

Le grand nombre d'entreprises chinoises agissant dans chaque secteur du partenariat profite au continent et défie l'image d'une Chine rapace. En effet, la concurrence entre les entreprises chinoises d'une part, et celle qui les oppose aux firmes occidentales d'autre part profitent au continent. Il ne faut pas perdre de vue que la courbe pour se positionner sur le marché chinois trouve son relais en Afrique, quitte pour certaines d'entre elles de s'associer ou de sous-traiter avec les firmes occidentales comme cela se produit dans le secteur pétrolier. Les récentes remises en cause de certains contrats jugés viciés par les états africains avec pour conséquence la révision de ces derniers, voire leur annulation, prouvent que pour Pékin l'intérêt du partenaire africain est important.

Ce partenariat permet à la Chine d'obtenir jusqu'à 30% du pétrole dont elle a besoin en plus des minerais et bien d'autres ressources de premières importance pour son industrie. L'Afrique, par contre connaît une amélioration de son profit économique avec une croissance appréciable d'un peu plus de 5% par an.

Les échanges commerciaux en l'espace de moins de cinq ans franchissent le chiffre de 100 milliards de dollar<sup>100</sup>. La coopération sino-africaine a viré d'un cap à partir de 2006 pour se muer en un partenariat qui sert mieux les intérêts des parties. La formule nouvelle de cette relation assure à la Chine une quantité satisfaisante de ressources naturelles alors que le continent noir compte y trouver les clés de son développement.

## **Conclusion du chapitre**

La coopération, l'aide publique au développement et les IDE ont soutenu de manière significative la pénétration des entreprises privées chinoises en Afrique. L'agencement chronologique de ces trois aspects de la relation sino-africaine pour expliquer la percée des entreprises chinoises sur le continent est certes pertinent mais pas suffisant pour cerner les stratégies de pénétration des entreprises chinoises en Afrique. En effet, il apparaît que chaque nouvelle orientation de la politique africaine de la Chine maintient et renforce les acquis pour introduire une nouvelle dynamique qui serviront au mieux les partenaires et qu'une part significative des investissements chinois sur le continent sont le fait entrepreneurs privés qui opèrent selon des logiques individuelles.

---

<sup>100</sup> Roy Laishley (2009), op cit, p1, Octobre.

## **CHAPITRE III: CAS DU MALI**

Dans les chapitres précédents nous avons abordé les relations qu'entretiennent l'Afrique et la Chine dans leur globalité. Le Mali étant notre cas d'étude, il est pertinent de ramener notre champ d'investigation à ce pays pour découvrir les particularités que couvre la longue amitié sino-malienne. Nous serons ainsi mieux préparés pour entamer le travail de recherche empirique dans la deuxième partie de notre thèse.

Nous allons d'abord porter notre attention sur la coopération sino-malienne pour voir en quoi elle se singularise ? Nous allons ensuite dans la deuxième section de ce chapitre montrer que cette relation contribue largement à accélérer le développement agricole du Mali. La troisième section tentera de répondre à la question de la place que tiennent les richesses du sous-sol malien dans la consolidation de cette relation vieille de cinquante ans.

### **Section 1 La coopération sino-malienne**

La force des liens entre Pékin et Bamako bénéficie de plusieurs sources qui convergent pour ajouter à son intensité. La vitalité de cette relation ne repose pas uniquement sur les ressources naturelles comme ailleurs, même si leur contribution n'est pas à exclure. Nous tenterons à travers une lecture des temps qui marquent ce rapprochement de révéler les propulseurs de cette évolution positive.

#### **1.1 Premier temps : La consolidation de relations**

Jusqu'au milieu des années 1990, le déploiement de la Chine au Mali suit la logique de l'APD et de la coopération internationale selon l'approche chinoise renforcée par la longue amitié qui lie les deux pays. Le Mali est le troisième pays subsaharien à reconnaître la Chine nouvelle, le 25 octobre 1960<sup>101</sup>. Le Mali depuis ce temps reçoit le soutien chinois dans ses efforts de développement à travers de nombreuses réalisations d'infrastructures

---

<sup>101</sup> LE Guido ; journal malien ; n° spécial 22 septembre 2011, p19

physiques et de biens sociaux. La coopération et l'assistance technique se manifestent par l'envoi d'équipes médicales et d'experts en Agriculture pour renforcer les capacités maliennes dans son processus de développement. Le volet culturel de cette amitié voit l'octroi de bourses d'études et la formation des techniciens et cadres in situ et en Chine prendre de l'essor.

Le Mali, réciproquement apporte son soutien constant à la Chine continentale d'alors sur les questions qui touchent à ses intérêts essentiels. La reconnaissance d'une Chine unique était la préoccupation politique principale de la Chine continentale et conditionnait les relations internationales des autorités de Pékin. L'approche englobante de la stratégie chinoise de déploiement international a toujours rendu difficile la séparation de ses apports financiers entre investissements et aide même si dans cette première phase des relations sino-maliennes, l'APD prédomine. Le but est l'isolement diplomatique de Taïwan mais déjà se profile à l'horizon l'image d'une Chine, puissance économique mondiale qui va de plus en plus se conformer aux exigences de la logique prédominante de son nouveau statut. Le pragmatisme gouverne à partir de là les relations sino africaines avec l'internationalisation des entreprises chinoises soutenue par l'esprit équitable qui maintenant anime la politique économique extérieure de la Chine. La promotion des investissements devient l'outil principal de la percée de la Chine sur le continent africain. Le Mali, grâce à ses liens étroits avec Pékin, bénéficiera de la nouvelle orientation économique globale que s'impose la Chine dans ses relations avec l'Afrique. Le deuxième temps de l'amitié sino-malienne s'ouvre avec plus d'investissements directs d'origine chinoise dont nous tenterons de cerner la portée.

## **1.2 Deuxième temps : Une nouvelle orientation**

La Chine à partir du milieu des années 1990 encourage ses entreprises à s'internationaliser en passant d'abord par l'Afrique, ce d'autant plus que les firmes chinoises y rencontreront moins de compétition, dû au fait que la plupart des entreprises occidentales avaient abandonné le continent

pour cause d'insolvabilité, et pourront ainsi se faire des armes avant d'affronter la concurrence globale. Les grandes entreprises d'Etat de Travaux Publics et du Bâtiment sont en première ligne de front sur le continent. Au Mali la CHECEC, CWE, COVEC, QLCG apparaissent en tête de liste et contribuent énormément à doter le Mali d'infrastructures physiques, économiques et sociales dont il a besoin pour réellement amorcer son développement.

Les IDE chinois à ce stade contribuent à lever certains des plus grands obstacles à l'investissement extérieur que sont le manque d'infrastructures de communication et le coût de l'énergie. Le Mali étant un Etat politiquement stable, la voie est donc percée pour attirer les investisseurs privés ou étatiques autant chinois qu'autres surtout que le Mali est un lieu privilégié pour explorer le marché régional car tout investissement dans le pays bénéficie doublement du marché de l'UEMOA d'environ 95 millions de consommateurs et de celui de la CEDEAO estimé à plus de 300 millions de personnes.

**Tableau 9 : Evolution du flux des IDE (Annuel moyen) au Mali en millions de dollars US**

Années	1989-1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1995-2000 moyenne annuelle
Mali	2,0	123,02	47,0	74,0	36,0	51,0	56,0	64,5

Source: CNUCED, Word Investissement report 2001, p 291-298

Il découle du tableau que le Mali depuis 1995 attire de plus en plus d'IDE<sup>102</sup>. Même si on ne peut pas déduire du tableau la part des IDE chinois dans cette tendance, la confiance renouvelée des investisseurs étrangers au Mali s'expliquerait difficilement sans prendre en compte la conséquence des investissements chinois sur l'amélioration de la destination au Mali pour les IDE. Il est nécessaire à ce point, de rappeler que généralement le Mali ne comptabilise les réalisations effectuées

---

<sup>102</sup> A. Sanogo (2008), op cit p11

comme IDE que suite à l'agrément des projets au code des investissements dans les secteurs des industries minières, manufacturières et touristiques<sup>103</sup>. En somme le risque d'un décalage entre le chiffre réel des IDE et son estimation officielle est permanent. Disons aussi que la Chine a contribué au processus de privatisation dans le cadre du programme d'ajustement structurel en acquérant 80% du capital de la SOMIEX à travers la COVEC mais bien avant elle était impliquée dans la cogestion de nombreuses compagnies maliennes.

A partir des années 2000, les investissements chinois en Afrique connaissent un accroissement fort. En 2002 déjà le Mali reçoit 58 millions de dollars d'investissement en provenance de la Chine, soit 11% des stocks d'IDE entrants. Depuis, la part chinoise dans les investissements au Mali n'a cessé de croître et de se diversifier. Les investissements chinois se dirigent vers l'agro-industrie, l'industrie pharmaceutique et, en amont, vers les travaux publics. La Chine s'engage aussi dans la prospection pétrolière et minière. Parallèlement les échanges commerciaux entre les deux pays gagnent en importance pour atteindre 166 millions de dollars en 2004 pour ensuite subir une légère baisse en 2007 où 161 millions de dollars de marchandises ont été échangées. Par contre en 2008 le commerce entre la Chine et le Mali augmente jusqu'à 202 millions de dollars.

Le Mali, contrairement aux pays à richesse pétrolière et minière avérée où la politique chinoise en matière d'investissement est plus impulsive, se trouve plutôt privilégié vu ses potentialités géologiques (car le sous-sol abrite d'importantes quantités d'or, de phosphate, de calcaire, de bauxite, d'uranium et mêmes du pétrole)<sup>104</sup> et les caractéristiques de son marché intérieur. La visée des IDE dans ce pays apparaît d'ordre politique et économique et révèle aussi une dimension de stratégie sur le long terme.

Au plan politique, la Chine entretient par ses IDE la relation politique historique qui la lie au Mali depuis 1960 où elle avait plus que besoin de soutien international pour défendre ses intérêts sur l'échiquier mondial.

---

<sup>103</sup> idem

<sup>104</sup> Direction Nationale de la Géologie et des Mines (DGNP), [www.dngm.com.ml](http://www.dngm.com.ml)

Les questions globales qui en général finissent par se muer en affrontement politique entre les pays développés occidentaux et le reste du monde depuis la dépoliarisation des relations internationales, font que la Chine qui se pose en « Leader » des pays en développement a constamment besoin du soutien sans faille de ceux-ci dans les instances où se joue l'avenir de la planète. La Chine a tout aussi besoin du soutien du Mali pour défendre ses causes et intérêts nationaux comme dans le conflit qui l'oppose au Japon en Mer de Chine par exemple. La nature et la structure exécutive du pouvoir en Chine et ses immenses réserves de change lui permettent de concevoir et d'exécuter des investissements qui défient toute logique économique occidentale comme pour se protéger de l'incertitude du futur tout en créant toutes les conditions nécessaires, à la limite imaginables, pour faire de cette incertitude un avantage. Les énormes dépenses en R&D et les nombreux programmes ambitieux de recherches fondamentales et en hautes technologies du Ministère de la Recherche Scientifique (MOST) tout aussi bien que le plan TORCH<sup>105</sup> pour la mise en œuvre industrielle des résultats des R&D ainsi que la participation de la Chine à de nombreux grands projets internationaux sont ces conditions nécessaires.

Ainsi la Chine opte sur le futur pour pouvoir par exemple exploiter à profit ses investissements présents dans les champs pétroliers jugés non économiques au regard des technologies d'exploitation disponibles. Ainsi, le pari sur le futur que prend la Chine non seulement permet à Pékin de prendre une longueur d'avance sur les autres nations dans la course pour les matières premières mais aussi sur ses ambitions géopolitiques et géostratégiques en même temps car il assure son rayonnement international et l'impose comme une dimension nouvelle dans la marche du monde. Les IDE chinois à destination du Mali contribuent à la réalisation de ses enjeux.

---

<sup>105</sup> Le plan TORCH, est le plan de guide pour le développement des nouvelles technologies et des industries de pointe. Ce plan a été approuvé et adopté par le gouvernement chinois en 1988 et mis en œuvre par le Ministère chinois des sciences et de la technologie. [www.jnbi.cn](http://www.jnbi.cn)

Au plan économique, les IDE chinois au Mali semblent avoir pour objectif une solide implantation dans le pays pour ensuite utiliser sa position géographique centrale et l'atavisme commercial de sa population pour conquérir le marché de l'UEMOA, la Côte d'Ivoire et le Sénégal étant perçus comme des chasses gardées de la France.

La position centrale du Mali, permet à la Chine de faire la jointure au niveau de sa politique de couverture du Marché Ouest africain, car sa forte présence au Nigeria lui permet de ratisser une bonne partie la ligne côtière jusqu'au Ghana. En plus la longue et sincère amitié, tel que la décrivent les officiels sino-maliens, fait du pays le point d'entrée à coût minimal pour la Chine. Notons également que même si l'Afrique de l'Ouest n'occupe pas une place centrale dans la politique de sécurisation des sources d'énergie de la Chine, la bande sahélo sahélienne, de la Mauritanie au Tchad, exerce depuis un certains temps un certain attrait de la Chine depuis les récentes mises en exploitation des puits de pétrole en Mauritanie et au Tchad<sup>106</sup>. La position géographique du Mali dans ladite bande surtout avec la très récente mise en exploitation de puits de pétrole au Niger par la SINOPEC, justifie les investissements dans les recherches pétrolières dans le pays.

Pour réduire sa dépendance vis-à-vis du coton américain, la Chine s'intéresse de plus en plus à l'Afrique de l'Ouest. Ainsi, en 2004 près de la moitié du coton de la région était exploitée en Chine avec des impacts macroéconomiques visibles au Benin, au Burkina Faso, au Togo et au Mali. Mieux, la Chine a promis « d'appuyer la filière coton-textile ouest africaine grâce à des transferts de technologies afin d'aider ces pays à augmenter le volume de leur production de coton et à développer leur industrie du coton. Dans ce cadre, la Chine ouvrira des usines de confection et des centres de traitements de textile dans plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest<sup>107</sup>». Cette promesse est depuis une réalité du Mali avec l'unité de production de matériels agricoles DATONG et les deux unités de production d'huile alimentaire HUSIMA à Koumantou et à Bougouni, fruits des IDE chinois en 2006. Visiblement, le coton ouest africain, avec le

---

<sup>106</sup> Atlas de l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest (2008), op, cit, p13

<sup>107</sup> Ibid p14

Mali en tête de la production, sert triplement les enjeux économiques, politiques et stratégiques des IDE chinois au Mali. La Chine qui d'ailleurs n'hésite pas à se joindre au club des quatre pays ouest africains producteurs de coton à l'OMC pour défendre leur position quant aux subventions que les Etats-Unis accordent à ses cotonculteurs dont l'offre sur le marché fait chuter le prix de cette ressource agricole.

La Chine, au Mali, investit aussi dans la cimenterie qui peut servir de paravent pour la prospection minière<sup>108</sup>, surtout que dans ce domaine l'Afrique du Sud et l'Inde ont déjà plus d'une longueur d'avance sur elle. La cimenterie profitera aux entreprises chinoises de travaux publics et du bâtiment qui domine ce secteur au Mali.

Les investissements chinois au Mali concourent aussi, un temps soit peu, à faire baisser la pression démographique interne en Chine avec la migration qui s'y attache.

Le rôle des IDE chinois au Mali ne sauraient s'écarter des visées globales chinoises en Afrique même si le reste spécifiquement en portail d'entrée par la Chine dans l'Ouest Africain francophone surtout.

## **Section 2 La Chine accélère le développement Agricole du Mali**

L'objectif de cette section est de faire apparaître la ou les directions que prennent la coopération sino-malienne dans ces dernières années. Nous allons procéder par une analyse détaillée des chiffres qui illustrent les tendances de cette relation. Ici est lieu d'insister sur le fait que les données officielles quand à la coopération sino-malienne sont peu disponibles, mais notre avis est que les bribes de statistiques et autres informations glanées serviront notre dessein.

---

<sup>108</sup> V. Niquet (2006) op cit, p367

**Tableau 10: Investissements Directs chinois en 2006 (en milliers de dollars)**

Désignation	Investissements	Branche d'activités
Fabriques de chaussures plastiques	1652.75	Chimie
Unité de production de matériels agricoles DATONG	1745.65	Industrie manufacturière
Unité de production d'huile alimentaire HUSIMA de Koumantou	617.95	Agroalimentaire
Unité de Production d'huile alimentaire HUSIMA de Bougouni	535.34	Agroalimentaire
Unité de production d'ampoules électriques MULTIAMPOULE	327.0	Industrie manufacturière
<b>Total</b>	<b>478.69</b>	

**Source :** Extrait de A. Sanogo (2008)

Le tableau ci-dessus nous informe qu'en 2006 le secteur agricole malien a reçu 2898.94 mille dollars soit 59.4% des investissements chinois. En plus, le plus gros apport concerne l'unité de production de matériels agricoles et agroindustriels DATONG qui mettra à la disposition des producteurs et autres acteurs du secteur un matériel moderne et approprié, des outils améliorés et autres intrants nécessaires pour moderniser l'agriculture malienne. Il nous incombe de souligner le caractère essentiel de cette unité pour sortir l'agriculture malienne du paradoxe dans lequel elle se trouve. La production agricole qui occupe près de 75% de la population active ne contribue qu'à un niveau de 44% du PNB et ne représente qu'environ 15% du total des exportations en valeur<sup>109</sup>. Parmi les raisons avancées pour expliquer cet état de fait figurent le sous-équipement des producteurs et la

<sup>109</sup> Présidence de la République du Mali. Economie du Mali, <http://www.koulouba.pr.ml>

faible utilisation des intrants, menant à une faible et stagnante productivité, auxquels s'ajoutent l'étroitesse des surfaces exploitées et le manque de transformation des récoltes. Pourtant le pays dispose de 46 millions d'hectares de terre pour l'agriculture et l'élevage avec 12 millions d'hectares cultivables dont deux millions sont irrigables.

La Chine est aussi impliquée dans de grands travaux d'aménagement des terres cultivables et de la mise en place des périmètres irrigués pour le truchement des entreprises de constructions d'infrastructures qui étendent leurs activités à ce domaine dans la coopération dans le secteur agricole pour la production du riz.

**Tableau 11: Exportations du Mali vers la Chine (en dollars)**

<b>Produits</b>	<b>2003</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Coton égrené	13 925 273	35 971 652	-
Graines de karité	1 086	-	-
Graines de sesame	-	-	587 765
Fruits	-	-	38 260
Oléagineux	-	-	198 765
Divers	90 622	5 776 066	306 828
<b>Total</b>	<b>14 016 983</b>	<b>41 747 718</b>	<b>1 131 618</b>

Source : extrait de Sanogo (2008)

Le tableau n°12 dans son entrée de 2006, plus détaillée, nous indique qu'en plus du coton, le sésame, les fruits et les oléagineux sont exploités vers la Chine et que les échanges commerciaux en direction de Pékin sont nourris principalement par les produits agricoles.

L'intérêt que trouve la Chine à sortir l'agriculture malienne de sa léthargie pour en faire une force réelle de ce pays trouve sa justification première dans la disponibilité d'une immense surface de terre cultivable jusqu'à présent intouchée. Deuxièmement la Chine bénéficiera directement d'une agriculture malienne performante qui fournira sa demande en produits agricoles alors qu'en même temps elle relèvera le niveau économique de la

grande majorité de la population, ce qui sera fructueux pour le commerce des produits chinois qui dominent le marché local. Troisièmement, la croissance économique résultante d'une production agricole accrue et diversifiée entrainera une coopération économique plus dynamique entre les deux pays. Mais le secteur agricole n'est pas le seul qui reçoit l'attention de la Chine au Mali. Car les mines aussi aiguissent l'appétit des investisseurs chinois.

### **Section 3 Après le sol, le sous-sol ?**

Nous avons montré dans la section précédente qu'il était à l'avantage des deux parties que l'agriculture malienne progresse rapidement vers une production abondante de multiples denrées d'où l'attention particulière qu'elle reçoit de l'acteur chinois. Il nous reste maintenant à prouver si oui ou non le schéma typique de la présence chinoise sur le continent se réplique au Mali par une recherche de matières du sous-sol.

**Tableau 12 : liste et réserves estimées des différents minéraux disponibles dans le sous sol malien<sup>110</sup>**

Minéraux	Quantité
<b>Or</b>	800 tonnes
<b>Phosphates</b>	20 millions de tonnes
<b>Calcaire</b>	40 millions de tonnes
<b>Sel gemme</b>	53 millions de tonnes
<b>Bauxite</b>	1.2 milliards de tonnes
<b>Fer</b>	2 milliards de tonnes
<b>Manganèse</b>	10 millions de tonnes
<b>Schistes bitumeux</b>	10 milliards de tonnes
<b>Marbre</b>	60 millions de tonnes
<b>Lignite</b>	Inventoriée dans la région de Gao
<b>Gypse</b>	405000 tonnes
<b>Uranium</b>	5000 tonnes d'U306 et 2000 tonnes d'U302 à 0.085%
<b>Plomb-zinc</b>	1.7 millions de tonnes

Selon cette même source, la présence d'importantes réserves d'hydrocarbures dans le nord du pays ne fait aucun doute.

Malgré cette pléthore de substances minérales en quantités attractives, la Chine pour le moment ne semble pas pressée à lancer l'assaut sur le secteur minier malien. Mais qu'on ne se trompe pas car l'exploitation de ses ressources exigent un niveau d'infrastructures qui est loin d'être disponible au Mali. Le pays est vaste et les gites et sites miniers se répartissent sur l'ensemble du territoire. On comprend donc la mobilisation chinoise pour doter le pays de routes, de ponts ou de barrages hydroélectriques. L'absence d'un accès direct à la mer aussi rend l'exploitation du sous sol malien moins attrayant si Pékin arrive à satisfaire ses besoins à partir d'autres pays côtiers. La tendance actuelle de la ruée

<sup>110</sup> Direction Nationale de la Géologie et des Mines (DNGM), [www.dngm.com.ml](http://www.dngm.com.ml)

vers l'or malien qu'on observe avec plusieurs investissements prouve que pour le moment seule la mine de métal jaune est économiquement alléchante et ce malgré les efforts des autorités maliennes pour promouvoir ce secteur. La même attitude nonchalante chinoise envers les minerais maliens s'observe plus ou moins dans la moindre ardeur que met la Chine à s'approprier le pétrole et l'uranium présent dans le pays malgré la présence de la société d'Etat chinois SINOPEC dans l'exploration de l'or noir, surtout dans le nord du Mali.

### **Conclusion du chapitre**

L'étude du cas de la relation sino-malienne nous a révélé son caractère spécifique liée à la longue et fidèle amitié qui existe entre les deux pays. En outre, il est apparu que cette coopération cible le commerce et particulièrement l'agriculture où la Chine apporte son savoir-faire pour transformer ce secteur en une force réelle capable d'impulser le développement économique et social du Mali. L'exploitation du sous-sol malien n'est pas pour le moment centrale car elle nécessite d'abord la mise en place d'infrastructures que Pékin s'active à réaliser.

## **DEUXIEME PARTIE**

---

### **CHOIX MÉTHODOLOGIQUE-APPROCHE EMPIRIQUE ET RÉSULTATS DE LA RECHERCHE**

---

Une méthodologie consiste en l'explicitation des choix de méthodes effectuées aux différentes étapes d'une recherche afin de mener celle-ci à bien, en particulier fonder la fiabilité et la validité des résultats proposés. Elle combine les postulats épistémologiques, des raisonnements, des connaissances sur les outils permettant d'accorder au réel, leur disponibilité voire leur conception. Dans le cadre de notre recherche, nous avons adopté une méthodologie basée sur le retour fréquent entre notre revue de la littérature et l'analyse du contenu.

Ainsi, dans le **chapitre IV** nous présenterons la posture épistémologique envisagée et les choix méthodologiques déployés tout au long de notre démarche empirique.

Le **chapitre V** s'appuie sur l'analyse des données, au cas par cas extraites des entretiens que nous avons eus avec les responsables d'entreprises.

Enfin, le **chapitre VI** sera consacré à l'analyse transversale et discussion. Dans ce chapitre, nous réalisons ces analyses sur la base d'un codage thématique que nous avons réalisé à partir de notre revue de l'état de l'art et de nos entretiens.

## **CHAPITRE IV: POSTURE EPISTEMOLOGIQUE ET METHODOLOGIQUE DE RECHERCHE**

L'adoption d'un positionnement méthodologique soutenue par une posture épistémologique établie est une étape cruciale dans le processus de toute recherche à caractère scientifique. Il conditionne la validité de la connaissance produite.

Le sujet de notre étude, qui couvre le phénomène assez récent des investissements chinois en Afrique à travers une analyse du point de vue du partenaire chinois, de par son libellé même, a priori, suggère l'approche qualitative comme la méthode appropriée à notre investigation. Néanmoins cela ne saurait point suffire à son adoption sans une justification épistémologique préalable. Le présent chapitre servira ce propos avant de l'étendre aux techniques d'accès aux données et pour finir, présentera les difficultés que nous avons rencontrées lors de notre travail de collecte des données. Plus simplement, ce chapitre comportera trois sections. Dans la première section, nous mettrons en lumière la posture épistémologique qui a caractérisé notre recherche. La deuxième section portera sur la justification du choix de la méthode qualitative que nous avons opérée dans le cadre de notre étude pendant que la dernière section traitera de l'option pour l'étude de cas et de la méthode de recueil des données que nous utiliserons dans notre recherche.

## **Section 1 Posture épistémologique**

Les études relatives à la coopération économique sino-africaine se sont multipliées depuis le retour de Pékin sur le continent noir au début des années 2000. L'implantation des entreprises chinoises sur le sol africain dans cette ligne a reçu énormément l'attention des analystes et chercheurs. Mais très peu d'effort a été consenti pour saisir et comprendre les perceptions des acteurs chinois impliqués dans ce processus d'exportation des investissements chinois en Afrique. Le processus d'investissement à l'étranger, que ce soit par une firme qui cherche à s'internationaliser ou un investisseur privé qui veut créer une entreprise, est complexe et requiert la prise en compte de nombreux facteurs d'origines diverses dont certains sont liés aux perceptions des acteurs. Notre approche doit donc être large et ouverte.

Il ressort que notre démarche de recherche emprunte la perspective constructiviste pour aborder l'objet de notre étude qui fortement suggère une méthode inductive. Notre objectif est de construire une représentation de la réalité des investissements chinois au Mali.

### **1.1 Le statut de la connaissance scientifique**

La science dit-elle la vérité ? Non répond Karl Popper<sup>111</sup>. Le propre des théories scientifiques n'est pas de dire la vérité, mais au contraire de se tromper pour pouvoir approcher la vérité. Il s'interroge sur les critères qui font qu'une théorie est scientifique ou non. Il soutient qu'une proposition scientifique ne peut jamais être prouvée définitivement. Alors qu'un discours métaphysique peut être « irréfutable », les vérités scientifiques acceptent de se soumettre à la réfutation. Les vérités scientifiques ne sont que des erreurs en sursis. Tel est le fameux principe de « falsifiabilité ». Toute théorie scientifique n'est qu'une hypothèse jetée sur le monde. Elle reste valide tant qu'elle résiste aux tests empiriques. Elle s'écroule quand une contradiction interne apparaît ou quand elle entre en conflit avec les faits.

---

<sup>111</sup> Karl Popper, philosophe Autrichien des sciences du 20<sup>ème</sup> siècle (1902-1994)

Afin que nous puissions nous rapprocher de la vérité, il est donc absolument nécessaire que les théories soient *testables*, c'est-à-dire qu'elles puissent être mises à l'épreuve de réfutations par des observations ou des arguments. Le fait que l'épistémologie de Popper soit largement née d'une comparaison entre les théories de Marx et Freud d'une part, et celle d'Einstein d'autre part, permet d'éclairer ce point.

Pour Popper, on ne peut jamais affirmer qu'une théorie est vraie. Elle résiste seulement plus ou moins bien aux tests qui lui sont soumis. La science ne prouve pas, elle éprouve<sup>112</sup>.

Les philosophes des sciences eux-mêmes ne s'accordent pas sur ce qu'on entend par science. Il n'y a pas de critère consensuel pour distinguer ce qui est une science de ce qui est non science. Selon K. Popper « seule la science remplace l'élimination de l'erreur ». Le but de la science est de trouver des explications satisfaisantes à nos problèmes. Pour parler de science la discipline doit construire des modèles de théories c'est-à-dire favoriser des explications causales aux phénomènes qu'elle étudie. Les modèles doivent pouvoir être soumis à une discussion critique, autrement dit doivent être testables. La science permet de décrire l'état des choses et de les critiquer, une discussion critique des théories :

- a) en montrant qu'une théorie est contradictoire en elle-même ;
- b) en montrant qu'elle est incompatible avec les faits ;
- c) en montrant qu'elle est incompatible avec d'autres connaissances.

La critique permet la recherche de la vérité. Popper dégage un seul critère de démarcation entre sciences et non-science. Ce critère c'est la *testabilité* ou la *falsifiabilité* ou la *réfutabilité*. Il s'agit de confronter au réel une théorie et la possibilité de rendre compte. « Dieu existe » n'appartient pas à la science car il n'est pas empiriquement testable. L'acceptation de la falsifiabilité ou de la réfutabilité est une condition sine qua non pour suivre le programme de recherche de Popper. La science ne peut accepter que des énoncés falsifiables (que l'on peut tester et éventuellement rejeter). Pour Popper tout ce qui ne peut pas être confronté à la réalité n'est pas

---

<sup>112</sup> Sciences Humaines, HS n°31, Janvier, Février 2001, Histoire et philosophie des sciences, p 59-60

scientifique. Un énoncé invérifiable est hors de champ de la science. Ce qui est inaccessible à la falsification est non-scientifique. Plus une théorie est falsifiable plus elle est la meilleure. Dans ce domaine son précurseur serait Kant<sup>113</sup> qui dans « la critique de la raison pure » fait des tentatives de séparer science de la croyance de la métaphysique. Kant retient comme critère principal l'intuition sensible à défaut que l'homme ne possède pas d'intuition intellectuelle. Le problème de démarcation a pris le nom de « problème de Kant ». Dans l'épistémologie la position de Kant ne paraît pas concluante pour Popper. Le critère de scientificité ou le statut scientifique d'une théorie réside dans sa falsifiabilité ou sa réfutabilité ou sa testabilité. C'est la capacité d'une théorie d'être testée, alors que pour d'autres courants, c'est la vérifiabilité que Popper considère comme un critère subjectif. Notre débat ici n'est pas de départager Popper des autres ou de se positionner mais de présenter ces théories. Une théorie serait préférable à une autre à partir de certains critères :

- a) son pouvoir explicatif ;
- b) sa précision des énoncés ;
- c) ses suggestions des tests et des expériences
- d) la mise en relation des problèmes jusque-là indépendants ;
- e) son degré de corroboration (confirmation).

Mais ces critères de choix d'une science ne sont pas suffisants selon K. Popper. Une théorie vraie doit provenir de l'observation puisque le savoir découle de l'observation. Pour écarter la source du savoir Popper dégage trois arguments :

1. « il n'y a pas de source de la connaissance. Toute source, toute suggestion est le bienvenu et chaque source, chaque suggestion ultime peut être soumise à un examen critique ;
2. le questionnement épistémologique correct ne concerne pas les sources, nous nous demanderons plutôt si l'affirmation est vraie c'est-à-dire si elle concorde avec les faits. Et nous essayons de le

---

<sup>113</sup> Emmanuel Kant, philosophe allemand, 1724-1804

découvrir aussi bien que nous le pouvons en examinant et en testant ses conséquences ;

3. pour cet examen tous les types d'arguments peuvent être pertinents ».

Pour Popper il est vain de chercher la fondation au savoir. Tout est contestable et doit être soumis à la critique. Il n'y a pas de principe, pas plus que de source ultime de la connaissance. Contrairement à cette position de K. Popper, les positivistes trouvent souvent la métaphysique en tant que savoir ou connaissance révélée comme un simple bavardage.

## **1.2 Approches épistémologiques en sciences de gestion**

C'est un débat qui n'a cessé de préoccuper ou d'agiter les scientifiques, un débat à diverses dimensions. Les chercheurs pratiquent différentes méthodes :

- pour les uns il faut établir les lois à partir des faits observés, c'est-à-dire du singulier au général (induction);
- pour les autres partir des lois vers la spécificité de phénomènes. Ici nous centrerons le débat sur le point de vue de K. Popper. Les grands systèmes se partagent la méthode en science. Chacun est lié à la démarche globale d'un philosophe donné. Popper a des précurseurs dans son rejet de l'induction, dont le plus en vue est Hume<sup>114</sup>. Dans cette mêlée Popper se positionne sur la démarche déductive contre l'induction.

### **La critique de l'induction**

La méthode de Hume se base sur la critique radicale de l'induction, tout comme B. Russel<sup>115</sup> et K. Popper. Il rejette l'idée que nous apprenons par induction : tirer des lois générales à partir des observations des faits singuliers. De multiples observations de certains phénomènes nous incitent à formuler la prévision que cette conjonction se reproduira lors

---

<sup>114</sup> Hume David, Ecossais, philosophe, historien, économiste (1711-1776)

<sup>115</sup> Russel Bertrand Arthur William, mathématicien, logicien, philosophe, épistémologue, homme politique et moraliste britannique (1872-1970).

d'éventuelles observations subséquentes. Par un raisonnement récurrent on en déduit une loi générale ou théorie. D'autres observations peuvent corriger ou préciser la théorie précédente pour aboutir à une théorie plus fine. C'est ainsi que la connaissance s'accroît selon les défenseurs de l'inductivisme.

Popper rejette ce point de vue sur la connaissance. Avec cette critique il adhère à la position de Hume. Hume s'était attaqué le premier au raisonnement par induction « même après avoir observé la conjonction fréquente ou constante d'objets nous n'avons aucune raison d'en tirer une quelconque inférence sur quelques objets au-delà de ceux nous avons fait l'expérience ». Popper admire la qualité de la critique de Hume. Autrement dit l'observation de certaines conjonctions ne nous autorise pas au point de vue logique à tirer des conclusions et que ces mêmes conjonctions s'appliquent à d'autres objets en particulier à des objets du futur. De fréquentes conjonctions dans le passé n'indiquent pas qu'elles se produiront pour d'autres objets dans le futur. Il est donc impossible d'en tirer une théorie universelle selon laquelle cette conjonction aura toujours lieu.

Pour les défenseurs de l'inductivisme une théorie tire sa force du fait que des observations la corroborent dans un nombre éventuellement important. Plus une théorie reçoit d'observations qui la confirment, plus elle est jugée fiable. Pour Hume tout comme Popper une théorie ne peut plus s'appuyer sur l'observation pour se justifier puisque l'induction n'est pas défendable rationnellement. Comment expliquer le fait que nous croyons à des lois que nous considérons comme valide ? Hume répond que c'est par l'habitude que nous croyons à des lois. Hume réintroduit non plus du point de vue logique mais psychologique l'induction. « Notre habitude à croire à des lois est le produit de fréquentes répétitions <sup>116</sup> ». Popper divorce ici avec Hume en rejetant sa théorie psychologique de l'induction avec le raisonnement suivant :

---

<sup>116</sup> David Hume « enquête sur l'entendement humain » traduit par A. Leroy ; Paris édition Aubier ; 1947

- Des répétitions ne peuvent jamais être parfaitement identiques. Il s'agit plutôt de similitudes.
- Cela signifie qu'il doit y avoir un point de vue (des attentes, des intérêts, des suppositions etc....) avant toute répétition qui permet de saisir la similitude dans les répétitions.
- Le point de vue ne peut donc être simplement la conséquence de la répétition.

L'explication psychologique de la connaissance est alors abandonnée. Comment acquérons-nous réellement notre connaissance en tant que fait psychologique si l'induction est une procédure invalide et injustifiable rationnellement ?

Pour Hume nous apprenons malgré tout par répétition et induction. Maintenant Popper va se targuer d'avoir résolu le problème de Hume en poussant jusqu'au bout la critique de l'inductivisme. Ne pouvant se permettre de qualifier la science et toutes nos connaissances d'irrationnelles, une autre réponse à la question posée s'impose d'où la contribution de Popper à la critique de l'inductivisme. Comment comprendre qu'un énoncé, une affirmation correspond à la vérité ? La vérité est comprise comme une correspondance entre un énoncé, une théorie, une réalité et un fait. La correspondance au fait se remplace par « est vrai », la vérité serait la propriété d'une théorie et non une croyance ou une expérience subjective. C'est pourquoi la vérité est objective. De plus elle est absolue et non relative.

Popper soutient qu'on ne peut pas se contenter de l'observation. Il faut un point de vue pour l'observation. Kant l'avait soutenu en d'autres termes. K. Popper propose une théorie essai- erreur de conjecture et réfutation. Nous apprenons en formulant des hypothèses des conjectures sur le monde en cherchant à savoir si ces hypothèses ne sont pas fausses. Nous gardons celles qui n'ont pas été réfutées. La connaissance se fait alors par conjecture et réfutation. Popper affirme que nous ne pourrions jamais atteindre la vérité mais que nous en approchons en réfutant les théories les moins bonnes.

Nous ne pouvons pas prouver qu'une théorie sera toujours vraie même si tout porte à le croire car l'observation unique peut suffire à ruiner une théorie. Son épistémologie s'appuie sur cette puissance de réfutation. Puisqu'il est impossible de prouver qu'une théorie est vraie, toute théorie n'est qu'une hypothèse ? Il s'agit de se rapprocher de la vérité et d'éliminer les erreurs. L'observation peut décider du destin d'une théorie comme le pensaient les empiristes, bien qu'une théorie procède avant tout de l'observation. Ce ne serait donc pas de l'observation que nous partirions pour élaborer une théorie. L'observation présuppose déjà l'existence d'un système d'attente, un arrière plan, un fond de connaissance que Kant appelle principe qui est au départ inné ou a priori. Pour l'observation il faut déjà une question déterminée. L'observation sert à éliminer et jamais à justifier des théories ou énoncés universels. Pour lui l'observation ne peut jouer que pour son rôle négatif. « Dans le développement de la science l'observation et l'expérience ne jouent qu'un rôle d'argument critique » dit Popper si les observations ne suffisent pas à former une théorie, comment former alors les théories ? Selon K. Popper la connaissance commence avec un problème, une surprise, une attente déçue, une situation.

Dès le départ il ya des attentes théoriques. « On observe pas dans le vide ». L'observation est toujours guidée par une théorie : « la raison se présente à la nature tenant, d'une main, ses principes qui seuls peuvent donner aux phénomènes concordant entre eux l'autorité de lois et de l'autre, l'expérimentation qu'elle a imaginé d'après ces principes»<sup>117</sup>. Face à ces problèmes il faut proposer des solutions ou conjectures dont l'examen permettra d'éliminer certaines en réfutant celles qui ne conviennent pas. Une théorie ne peut pas se contredire elle-même. Et puis une théorie qui ne parvient pas à résoudre son problème est abandonnée au profit d'une autre qui y parvient. La critique joue un rôle fondamental dans l'élimination d'une théorie erronée. Elle nous pousse à la corriger, à l'améliorer ou l'abandonner. C'est faire honneur à une théorie en la soumettant à la tentative de réfutation par observation ou des arguments.

---

<sup>117</sup> Citation de Kant Emmanuel

### 1.3 Notre posture épistémologique

L'induction n'étant pas logiquement fondée, le seul procédé logiquement fondé est la déduction qui est une alternative. Popper explique la manière dont devrait raisonner le scientifique en utilisant un procédé déductif de mise en œuvre des théories :

- a) il se pose tout d'abord une question, un problème à résoudre ;
- b) il invente une théorie pour tenter de répondre à la question posée d'où les systèmes d'hypothèses provisoires des théories non vérifiées (définition, postulat, axiome) à partir desquelles il obtient des conclusions par déduction logique ;
- c) il cherche ensuite à réfuter sa théorie en la soumettant à un test empirique. Si le test se révèle négatif la théorie est réfutée. On formule une nouvelle théorie qui serait soumise à des tests.

En revanche si le test est positif la théorie est corroborée c'est-à-dire que la théorie a provisoirement réussi son test, elle est acceptée jusqu'à ce qu'un test négatif l'élimine. La déduction s'imposerait donc comme la seule alternative méthodologique car la déduction transmet invariablement la vérité des prémices à la conclusion appelée « loi de la transmission de la vérité ». Une implication déductive n'est valable que si et seulement si il n'existe pas de contre-exemple. L'implication déductive est la vérité, mieux la vérité absolue. L'objectivité ne signifie pas qu'on puisse toujours s'assurer de la vérité ou de la fausseté d'un énoncé. Notre position épistémologique soutiendrait qu'il n'y a pas de critère général de vérité. Si nous possédons un tel critère nous en serions conscients du moins potentiellement. Ce qui n'est pas le cas. Nous rejoignons Godel<sup>118</sup> et Tarski<sup>119</sup> il n'y a pas de critère général de vérité, même pour les énoncés mathématiques. Par conséquent il n'ya pas de critère général de vérité en fonction duquel on pourrait décider si un énoncé arithmétique découle ou non des axiomes de l'arithmétique, il n'est pas exact de dire que

---

<sup>118</sup> Godel Kurt, mathématicien et logicien (empire Austro-Hongrois, actuellement République Tchèque) (1906-1978).

<sup>119</sup> Tarski Alfred, Alfred Tarski, Philosophe et logicien polonais (1902-1983)

l'implication déductive est fondée sur l'intuition comme Kant le suggère. Pour finir, nous proposons qu'il serait nécessaire de se laisser guider par des conjectures, on ne peut pas se passer d'elles bien qu'elles nous égarent le plus souvent.

Nous retenons la méthode des essais-erreurs autrement dit notre connaissance doit procéder par conjectures et réfutations. L'esprit formule des hypothèses sur le réel et tout l'effort scientifique consistera à tenter de réfuter ces hypothèses par observation empirique car l'observation est toujours guidée par une théorie comme le dirait Kant. «... La raison se présente à la nature tenant d'une main ses principes qui seuls peuvent donner aux phénomènes concordant entre eux l'autorité de lois et de l'autre l'expérimentation qu'elle a imaginé d'après ces principes, pour être instruite par elle, il est vrai, mais non pas comme un écolier qui se laisse dire tout ce qu'il plait au maître, mais au contraire, comme un juge en fonction qui force les témoins à répondre aux questions qu'il leur pose<sup>120</sup> » .

Pour terminer nous dirons que la vraie connaissance est la connaissance du troisième monde et que le deuxième correspond à la connaissance subjective. C'est la raison pour laquelle K. Popper reconnaît et sépare les trois mondes :

- 1- le monde des objets physiques
- 2- le monde des états de conscience des états mentaux : pensée subjective
- 3- le monde des contenus objectifs de pensée : pensée scientifique.

La vraie connaissance ; connaissance objective fait référence aux relations logiques des idées.

---

<sup>120</sup> E. Kant « la critique de la raison pure » PUF, Paris (1980)

## **Section 2 Choix de la méthode qualitative**

La revue des investissements chinois en Afrique révèle leurs caractères multiformes et la variété des acteurs engagés dans ce processus assez récent qui se caractérise aussi par une évolution constante. Bien que de nombreuses études et analyses aient été consacrées à ce phénomène, très peu d'entre elles ont cherché à saisir cette réalité à partir des perceptions des acteurs chinois impliqués dans ces investissements. Notre étude a pour intention de remédier à cette situation.

### **2.1 La méthode qualitative**

Notre sujet de recherche, comme il transparait dans sa formulation, a pour objectif de recueillir et d'analyser les représentations des acteurs chinois effectuant des investissements au Mali, d'où la pertinence d'une approche qualitative<sup>121</sup> pour aborder notre problématique. La connaissance assez sommaire du point de vue des investisseurs chinois sur leurs activités relatives au continent, due au peu d'intérêt que les chercheurs ont jusqu'ici accordé à cet aspect de la coopération sino-africaine, milite aussi fortement en faveur de ce choix.

L'approche qualitative vise la compréhension du comportement humain à partir du cadre de référence de l'acteur (Ducan, 1979). Elle présente l'avantage d'étudier concrètement des pratiques sans se référer à des schémas de pensées préétablis.

Le regain d'intérêt pour les méthodes qualitatives est assez récent et a été déclenché par les travaux de Glaser et Strauss en 1967<sup>122</sup> sur la théorie enracinée. Selon Deslauriers (1999), la méthode qualitative a connu son réel développement dans les années 80 avant de passer à une phase de consolidation la décennie suivante. Toujours pour Deslauriers, cette méthode permet de confronter le chercheur à la vie réelle. L'approche qualitative renvoie à une méthode de recherche intéressée d'abord par le

---

<sup>121</sup> J. Jaussaud (2009-2010) ; cours d'Introduction aux méthodologies qualitatives- CREG- UPPA

<sup>122</sup> J. Jaussaud (2009), p4

sens et par l'observation d'un phénomène social en milieu naturel<sup>123</sup>. Ce que Miles et Huberman (2005) appuient quand il soulignent qu'un premier critère de la méthodologie qualitative est qu'elle se concentre sur des évènements qui surviennent naturellement et des évènements ordinaires qui surviennent dans des contextes naturels.

Mucchieli (2009) définit cinq caractéristiques de la méthode qualitative que nous opposerons chacune par rapport à notre sujet de recherche. La première caractéristique indique que la recherche est conçue en grande partie dans une optique compréhensive. Justement, notre sujet qui consiste en l'analyse du point de vue du partenaire chinois effectuant des investissements en Afrique dans le cas particulier du Mali cherche à comprendre pourquoi et comment les entreprises ou les investisseurs chinois s'expatrient en Afrique, notamment au Mali.

La deuxième caractéristique requiert que l'objet d'étude soit abordée de manière ouverte et assez large. Notre démarche est en phase avec cette exigence car nous abordons notre objet sans aucune forme de schémas de pensées préétablies dans un but typiquement exploratoire.

La troisième caractéristique de la méthode qualitative stipule un recueil de données au moyen de méthodes qualitatives n'impliquant aucune forme de quantification, notamment l'interview, l'observation libre et la collecte de documents. Or, nous avons choisi comme méthode de collecte des données l'entretien semi-directif, la forme la plus adaptée de l'interview qui s'impose à nous de par l'objet même de notre sujet. En outre, les sites internet des entreprises chinoises présentes sur le continent et d'autres sites internet connexes, ainsi que les articles de presse et interviews ayant un rapport avec notre objet, parus dans les journaux, seront utilisés comme source d'information d'appoint. L'avant dernière caractéristique de la recherche qualitative conduit à une analyse qualitative des données où les mots sont analysés uniquement par l'entremise d'autres mots.

---

<sup>123</sup>Deslauriers (1991) tel que cité par Comeau Yuan (1994), l'analyse des données quantitatives, Université Laval, Cahier du CRISES, n° ET 9204 , p5

Selon Usunier et al (1993)<sup>124</sup> quatre logiques méthodologiques guident la recherche :

- la logique quantitative déductive qui définit un modèle théorique qui est ensuite soumis aux données pour vérifier son applicabilité ;
- la logique quantitative inductive qui détermine le modèle à partir des observations ;
- la logique qualitative déductive qui prédéfinit un modèle théorique qui ensuite est soumis aux données d'un échantillon choisi par rapport aux variables et lois étudiées ; et
- la logique qualitative inductive dont le but est de construire une théorie à partir du vécu des acteurs.

Notre objet ayant pour but d'appréhender les perspectives et les actions des investisseurs chinois en Afrique et au Mali particulièrement, implicitement nous impose une logique inductive que renforce la nature exploratoire de notre travail de recherche.

La dernière caractéristique de la recherche qualitative est qu'elle aboutit à un récit ou une théorie alors que la finalité de notre étude est de déboucher sur des explications qui clarifient les raisons selon les investisseurs chinois qui les poussent à s'implanter en Afrique et singulièrement au Mali.

Ainsi l'objet de notre étude répond à tous les critères à remplir pour un sujet de recherche qui justifie l'adoption d'une approche qualitative comme méthode d'effectuer notre investigation. Cette approche sera de surcroît inductive.

## **2.2 Une approche inductive**

Comme nous le signalons plus haut, l'angle nouveau de l'étude du phénomène des investissements chinois en Afrique que notre travail de recherche se propose d'aborder nous conduit à privilégier une approche

---

<sup>124</sup>Usunier J.C, Smith M.E, Thorper R. (1993), Introduction à la recherche en gestion, *Economica*, 290 p

inductive dans la ligne de M. Blais et S. Martineau<sup>125</sup> « pour faire apparaître des dimensions encore inexplorées sur la problématique précise » de l'implantation des entreprises chinoises au Mali. Notre étude d'un fort caractère exploratoire ne peut échapper à cette logique.

Evrard et al. (2009) préconisent l'approche inductive pour les travaux de recherche couvrant un phénomène récent et original alors que Giordano (2003) aussi recommande l'induction comme l'une des démarches dans la recherche qualitative. Wacheux (1996) décrit la démarche inductive de la manière qui suit et circonscrit ses contours. Pour lui « les recherches inductives présument que l'on découvre sur le terrain des régularités, à partir des cas particuliers. Le chercheur induit de ses observations une formalisation théorique pour construire une classification des objets raisonnés par l'expérience. Néanmoins, il doit démontrer la possibilité d'une généralisation à des contextes plus larges, la plupart du temps par des tests statistiques, et pour une mesure du risque d'erreur ».

Cette recherche s'inscrit bien dans le cadre requérant une approche inductive. Nous cherchons à observer sur le terrain des tendances à partir des données qualitatives recueillies d'un nombre restreint de dirigeants d'entreprises chinoises installées au Mali. La difficulté de synthèse inhérente aux données qualitatives nous mène à travailler sur un petit nombre de cas mais que l'on étudie de manière approfondie et nuancée<sup>126</sup>. J. Jaussaud cite les exemples de travaux de Lawrence et Lorsch (1967) où six cas ont été étudiés, de Bartlett et Goshal (1987 ; 1990) où neuf cas de multinationales ont été soigneusement passés au crible et de Perlmutter (1969) où encore que neuf entretiens approfondis auprès de directeurs de ressources humaines de multinationales ont fait l'objet d'analyse scrupuleuse<sup>127</sup>.

Notre démarche suppose donc un aller et retour systématique entre le cadre conceptuel et la validation empirique. Ceci correspond bien au

---

<sup>125</sup> Mireille Blais et Stéphane Martineau (2006) : *L'Analyse inductive générale : Description d'une demande visant à donner un sens à des données brutes*, *Recherches qualitatives* vol 26 (2) p14

<sup>126</sup> J. Jaussaud (2009) : *Introduction aux méthodologies qualitatives*, CREG-UPPA, p 2-3

<sup>127</sup> Idem

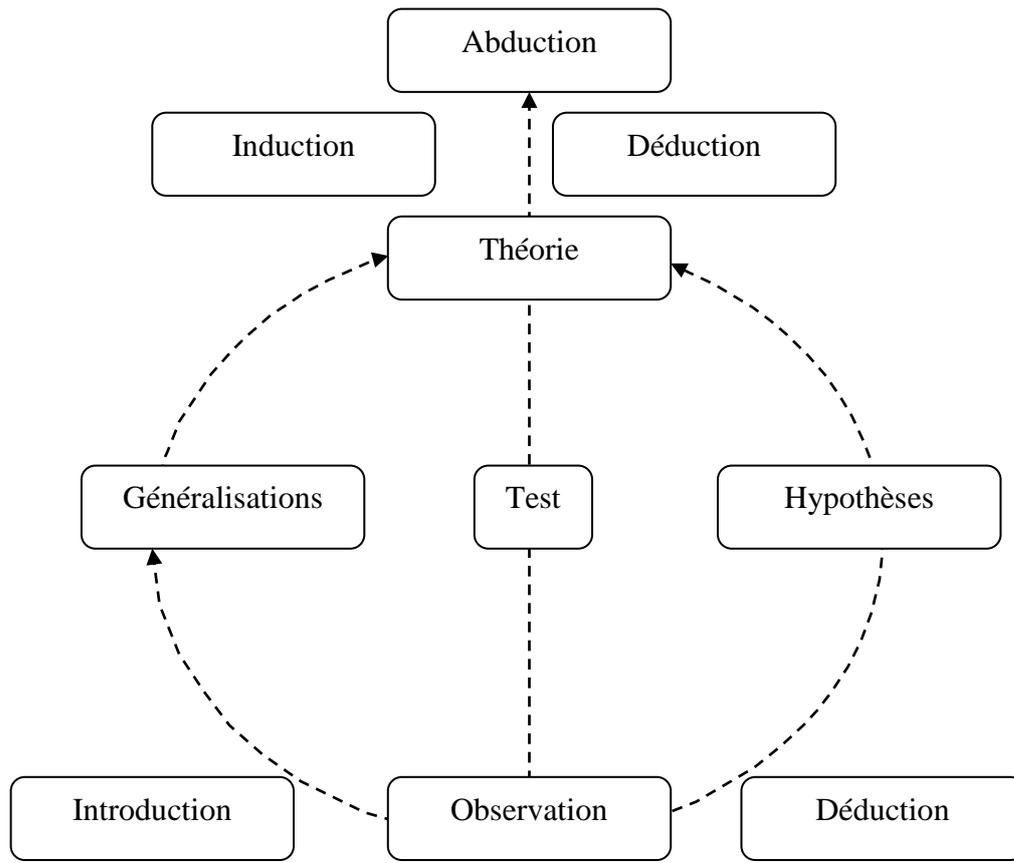
raisonnement inductif qui procède par le passage du particulier au général en faisant des inférences à partir des données réelles. Dans ce sens Laramée et Vallée (1991)<sup>128</sup> précisent que « C'est l'induction qui permet de généraliser vers l'universel. En effet, à partir d'un certain nombre de choses ou de faits particuliers, observés et associés entre eux, l'observateur énonce des hypothèses générales soulignant la probabilité que de telles associations se manifestent en d'autres occasions. Les généralisations deviennent alors sources de déductions et de prévisions. Autrement dit, le raisonnement inductif repose sur des probabilités et la généralisation des faits observés sert à valider des hypothèses et à élaborer des théories ».

En effet notre étude suppose qu'à partir des données que nous avons recueillies au Mali auprès des investisseurs chinois nous faisons des hypothèses vers une théorie des investissements chinois élargie à tout le continent africain. Cette méthode à l'origine de l'empirisme s'appuie sur l'expérience et peut aussi bien se baser sur les données quantitatives ou qualitatives.

---

<sup>128</sup>Laramée A., Vallée B (1991), La recherche en communication éléments de méthodologies. Presses de l'université du Québec p53

**Figure 3 : Induction, Dédution et Abduction**



(Evrard, etal. 2009, p45)

Le choix de la méthode qualitative inductive pour mener notre étude implique que nous ayons à l'esprit, tout au long de notre travail de recherche, ses limites et faiblesses afin de prendre les précautions nécessaires et d'adopter les attitudes et comportements requis pour le chercheur afin de garantir la validité des résultats de notre étude. Il nous incombe donc d'exposer les dispositions raisonnées que nous avons prises afin de réduire au maximum leur impact sur l'acceptabilité des fruits de notre effort.

Dans un ordre général, Campbell et Stanley (1966) qui seront repris par Drucker –Godard, Ehlinger et Grenier (1999) lient la validité interne d'un travail de recherche aux biais suivants (tableau 10).

**Tableau 13: Biais limitant la validité interne**

<b>Biais limitant la validité interne</b>	<b>signification</b>	<b>Comment éviter le biais</b>
Effet d'histoire	Se demander si les événements extérieurs à l'étude et survenus pendant la période d'étude n'ont pas faussé les résultats	Réduire la période d'étude. Avoir un regard critique sur la période retenue
Effet de maturation	Les objets d'analyse ont changé pendant le cours de l'étude	Réduire la période d'étude
Effet de test	Les individus subissent plusieurs fois le même test à intervalles rapprochés lors d'une étude longitudinale et leurs réponses au deuxième tour sont biaisées par le fait d'avoir déjà répondu à ce test	Travailler avec plusieurs échantillons ayant les mêmes caractéristiques
Effet d'instrumentation	Les questions posées pour recueillir les données sont mal formulées	Le chercheur doit être un expert  Le nombre d'enquêteurs doit être réduit  Le recueil de données doit être très formalisé
Effet de régression statistique	Les individus sélectionnés l'ont été sur la base de scores extrêmes	Revoir la constitution de l'échantillon
Effet de sélection	L'échantillon étudié doit être représentatif de la population pertinente pour l'étude	Accorder une très grande importance à la procédure d'échantillonnage
Effet de mortalité expérimentale	Des sujets ont disparu pendant l'étude	Remplacer si nécessaire les sujets sans changer les caractéristiques de l'échantillon
Effet de contamination	Un individu interrogé apprend par d'autres individus l'objet de l'étude, ce qui fausse les résultats	Mener l'étude le plus rapidement possible de s'assurer au mieux de la confidentialité de ces travaux

**Source :** Campell et Stanley, 1966

Aucun de ces effets n'a particulièrement été observé lors de notre étude même si nous avons été obligés de prévenir l'effet d'instrumentation et un éventuel effet de contamination.

Concernant l'effet de contamination disons tout de suite que nous avons clairement constaté dès le début de la phase de collecte des données que les dirigeants des entreprises chinoises communiquaient très peu entre eux, voire même qu'une suspicion forte les tenait à une confortable distance les uns des autres. Par contre nous avons dû pour nous prévenir contre tout effet d'instrumentation qui pourrait surgir autour de notre recueil de données du fait du niveau de langue française pas toujours

adéquat des entrepreneurs chinois, nous attacher des services d'un traducteur. Cette disposition s'est avérée efficace pour contrôler certains biais qui autrement se seraient glissés dans les résultats de notre étude. La présence du traducteur a permis de limiter la propension des interprètes/traducteurs des entreprises chinoises à embellir ou à interpréter les énoncés de leurs employeurs voire se substituer à ces derniers, vu que les chinois ne sont pas bavards quant à leurs activités.

Pour garantir la crédibilité des résultats de notre étude il était nécessaire de nous assurer que notre travail de recherche répondait aux critères de validité des méthodes qualitatives.

Jaussaud (2009/2010) résume les critères de validité en méthodes qualitatives en six points fondamentaux que nous passerons en revue en rapport avec notre étude :

- le premier critère est relatif à la représentation théorique de l'échantillon, qui doit offrir la même diversité de situations que celle de la population par rapport au problème étudié. Pour notre étude nous avons sélectionné au départ dix huit entreprises chinoises installées au Mali en fonction de l'origine étatique ou privée de l'entreprise, du secteur d'activité et de la taille de l'investissement pour refléter la diversité des opérateurs économiques chinois installés au Mali ;

- le deuxième critère a trait à la saturation de l'échantillon qui se manifeste au moment où l'étude de cas supplémentaire n'apporte plus d'informations nouvelles. Au cours de notre collecte de données et des analyses simultanées dont elles faisaient l'objet, nous nous sommes rendus compte qu'à partir du dixième entretien, plus d'informations nouvelles n'étaient recueillies mais plutôt des répétitions. Nous avons donc atteint la saturation de l'échantillon ;

- le troisième critère exige la rigueur dans l'application des méthodes appuyée par la critique de conditions de leur mise en œuvre et l'explication de la démarche et des choix méthodologiques. Nous avons au cours de notre étude suivi les règles d'application des méthodes qualitatives. Notre

démarche et nos choix méthodologiques ont été justifiés et les conditions de leur mise en œuvre critiquées afin d'élaborer des mesures raisonnées pour accroître la validité de nos résultats.

Enfin, nous avons veillé tout au long de notre travail à rendre explicites les règles des méthodes utilisées pour répondre aux trois derniers critères qui sont les acceptations externes et internes de notre recherche et l'applicabilité des résultats qu'elle produira.

Notons enfin que tout chercheur doit opérer selon certains principes et obéir aux codes déontologiques relatifs à ses choix méthodologiques. Dans notre étude nous tenons à respecter la confidentialité des informations recueillies et à rassurer nos interlocuteurs que les données fournies ne seraient utilisées qu'à des fins académiques sans être altérées d'une quelconque manière.

### **2.3 Méthode d'enquête**

Nous avons pour les raisons avancées plus haut opté pour une démarche qualitative inductive pour aborder notre problématique de l'implantation des entreprises chinoises au Mali en particulier et plus largement en Afrique du point de vue des investisseurs chinois. Alors que pour Hlady Rispal (2002), la plupart des chercheurs associent la méthode d'étude de cas à la recherche qualitative inductive, Wacheux (1996) soutient qu'elle est la méthode qualitative d'accès au réel la plus utilisée comparée aux autres stratégies d'accès au réel que sont la méthode comparative, la recherche expérimentale, le scénario et la simulation, la recherche action, la méthode biographique, la phénoménologie et l'innovation méthodique.

La méthode de recherche qualitative basée sur l'étude de cas est recommandée lorsque l'on se centre sur les événements contemporains dans leur contexte en temps réel, où les limites entre le phénomène étudié et le contexte ne sont pas évidentes (Yin 1989). Cette méthode conduit à une vue dynamique de la réalité sociale en explorant la manière dont la problématique est perçue par ceux qui l'éprouvent. Elle s'attache à son objet et l'observe sur un temps plus ou moins long pour suivre les

évolutions naturelles ou les changements provoqués (Wacheux 1996). Plusieurs études ont démontré la crédibilité des résultats des recherches qualitatives inductives (Eisenhardt 1989b, 1991 ; Eisenhardt et Graebner 2007, Yin 1981a, 1981b, 2009 etc.) alors que nombreux sont les chercheurs qui plaident pour une approche qualitative qui mette l'accent sur la perspective des acteurs et sur la compréhension d'environnements particuliers car elle aurait plus de chance d'éclairer les destinataires de résultats de ces recherches<sup>129</sup>.

### **Section 3 L'étude de cas et la méthode de collecte des données**

Le choix d'une stratégie d'accès au réel dépend fortement de la démarche adoptée pour une étude donnée qui elle-même est liée à la problématique sous investigation.

Nous avons dans les sections précédentes critiquement justifié l'adoption de l'étude de cas comme la technique la plus appropriée pour aborder notre sujet de recherche doctorale qui se décline sous le thème de l'analyse des perceptions des investisseurs chinois en Afrique à partir du contexte particulier du Mali. La section en cours présentera ce qu'est une étude de cas dans sa première partie pour ensuite exposer la méthode de collecte des données utilisées pour générer l'information qui servira à notre analyse.

#### **3.1 L'étude de cas :**

La méthode d'étude de cas se définit comme une analyse spatiale et temporelle d'un phénomène complexe par les conditions, les événements, les acteurs et les implications (Wacheux, 1996). L'étude de cas est appliquée à des réalités fort différentes. Elle désigne souvent une courte description d'une entreprise visant à illustrer de manière simplifiée une problématique dans le cadre d'une situation d'enseignement ou de recherche. Elle se justifie par la complexité du problème posé. Un cas peut être une personne ou un groupe de personnes, un projet déterminé, une organisation ou un groupe d'organisations, voire un secteur d'activité. En

---

<sup>129</sup> La modélisation de la recherche scientifique

science de gestion, les trois dernières catégories sont les plus utilisées (Hlady Rispal 2002).

Yin (2009) propose une définition compréhensive de l'étude de cas qu'il scinde entre le champ d'application de cette méthode et les techniques d'études qu'elle met en jeu. S'agissant de son champ d'application, Yin définit l'étude de cas comme une enquête qui explique en profondeur des phénomènes contemporains au sein desquelles elle établit le rapport entre le contexte et la situation réelle, en particulier lorsqu'il n'est pas aisé de séparer le phénomène du contexte social dans le quel il a cours. Etant donné que les situations réelles n'offrent pas une distinction suffisante entre un phénomène et son contexte, Yin requiert la prise en compte des techniques d'études dans la définition de l'étude de cas. Ainsi la collecte des données et les stratégies d'analyse qu'elles subissent sont incluses dans la définition. Il apparaît à ce point que la stratégie de l'étude des cas est une technique primordiale d'accès au réel pour comprendre un phénomène dans ses multiples dimensions et de l'inscrire dans son contexte actuel. Là nous rejoignons Collerette (2009) pour qui la méthode des études de cas est une technique qui consiste à collecter des informations auprès des questionnés, à les analyser et enfin à les positionner dans leurs contextes.

Selon Hlady Rispal (2002) trois objectifs guident l'emploi de la méthode d'étude de cas dans les travaux de recherche : la compréhension, l'analyse du processus et la recherche de causalités récursives. Notre travail de recherche s'inscrit parfaitement dans cette optique. Mieux encore l'étude de cas « permet de suivre ou de construire des événements dans le temps, d'évaluer les causalités locales et de formuler une explication » (Wacheux 1996). Ce que tente d'accomplir notre travail de recherche par l'étude de l'évolution des investissements chinois au Mali dans sa dimension chronologique, de l'évaluation des conditions locales qui l'affectent pour ensuite tenter explication de l'expatriation des entreprises chinoises dans ce pays qui sera par suite étendue à tout le continent.

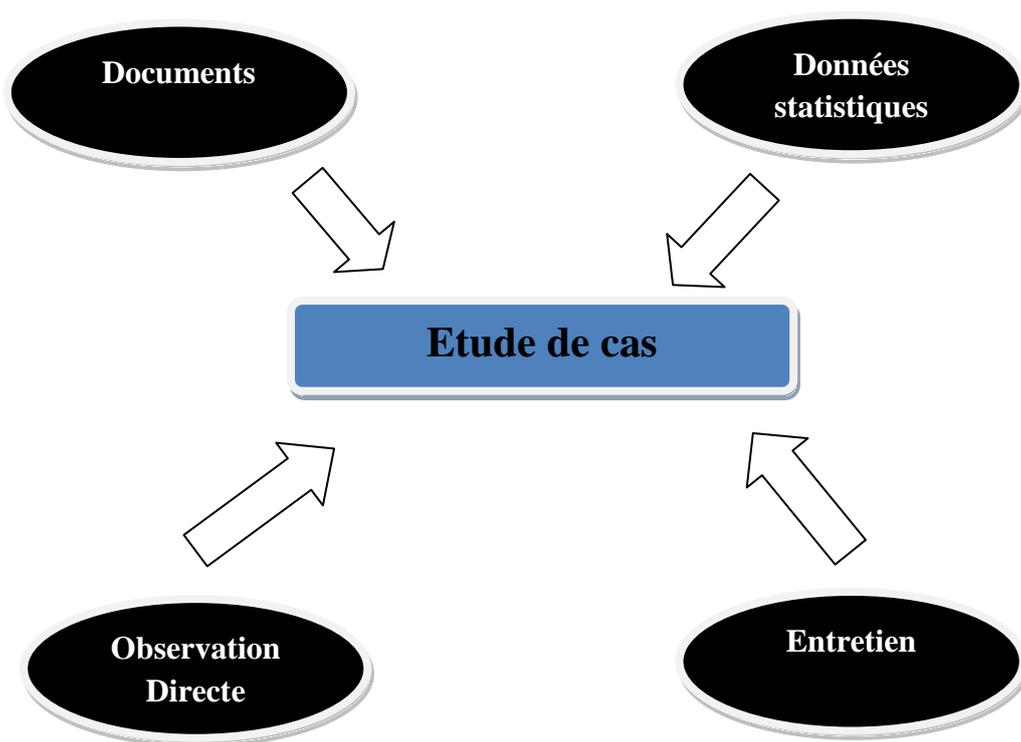
Selon Stake (2005) l'étude de cas se décline sous trois formes :

- l'étude de cas « intrinsèque », l'objectif est d'étudier et d'analyser le cas concerné ; de plus aucune généralisation n'est faite ;
- l'étude de cas « collective » qui étudie des phénomènes généraux ;
- l'étude cas « instrumentale » qui tente de fournir une réponse sur une théorie ou de redessiner une généralisation, c'est-à-dire un phénomène plus global.

L'approche de la méthode d'étude de cas qui correspond à la démarche que nous avons adoptée pour notre étude est la dernière c'est-à-dire l'étude de cas instrumentale.

L'étude de cas peut utiliser autant les techniques quantitatives que qualitatives pour générer des données qui peuvent de différentes sources comme l'indique le schéma qui suit :

**Figure 4 : les sources des données de l'étude de cas**



Les données peuvent être issues de l'examen des documents, extraites des sources statistiques, être produites par l'observation directe du phénomène à étudier et des entretiens auprès des acteurs ou bénéficiaires impliqués dans le phénomène. La problématique de notre recherche, qui

requiert un recueil du point de vue des investisseurs chinois, fait de l'entretien notre technique de choix de collecte de données.

### **3.2 Choix de la méthode de recueil des données :**

#### **3.2.1 L'entretien:**

Selon Grawitz M. (2001), l'entretien est un procédé d'investigation qui utilise un processus de communication verbale pour collecter des informations relatives à un thème. Blanchet (1997, p18) assigne trois fonctions à la parole :

- dire comment sont les choses : fonction référentielle ;
- dire ce qu'on pense des choses : fonction modale ;
- altérer l'état de l'auditeur : fonction d'acte

L'entretien est donc une démarche de découverte, la nature plus ou moins directive, selon le caractère plus ou moins inductif de la démarche (Demers 2003, p182). Néanmoins Usunier et al. (2000) rappelle la complexité parfois sous estimée de l'entretien comme technique de recherche qualitative. Wacheux (1996) perçoit un entretien de recherche comme un projet démonstratif ou compréhensif, il en distingue quatre types.

**Tableau 14: les quatre formes classiques de l'entretien (Wacheux 1996, p204)**

<b>Nature</b>	<b>Définition</b>
Directif	L'acteur répond à une suite de questions courtes et précises sur des faits, des opinions et des représentations. Le chercheur contrôle le déroulement
Semi directif	L'acteur s'exprime librement, mais sur des questions précises, sous le contrôle du chercheur. L'implication est partagée
Non directif	Conversation libre et ouverte sur des thèmes préalablement définis. Le chercheur intervient pour recentrer, reformuler et accepter le discours de l'acteur
Entretien de groupe	Forme spécifique d'entretien qui s'intéresse aux interactions entre les acteurs et la construction groupale d'explication et de représentations

Le choix de notre méthode de collecte de données s'est porté sur l'entretien semi directif pour les raisons que nous allons maintenant exposer.

### **3.2.2 Le choix de l'entretien semi directif :**

L'entretien semi-directif face à face s'avère l'outil adéquat pour le recueil d'information dans le cadre de l'approche individuel qu'exige notre travail pour plusieurs raisons. D'abord il offre le double avantage d'induire une expression libre des perceptions d'un individu par rapport aux pratiques sociales et en même temps de les ordonner par thèmes. Ensuite, il aboutit à une information qui adresse précisément les questions que souhaite élucider le chercheur. Par ailleurs, un bon nombre d'entrepreneurs chinois installés au Mali maîtrise peu la langue française et aussi les langues locales ce qui de facto, exige pour la collecte des données une méthode orale qui permet au chercheur de faire des relances ou des reformulations afin de s'assurer qu'effectivement l'interviewé comprend l'objet de la question posée.

Nous n'avons pas failli à la recommandation qui suggère la préparation d'un guide d'entretien afin de ne pas perdre de vue les points essentiels de l'enquête.

### **3.2.3 Autres sources de données**

D'autres sources d'information nous ont été d'un apport substantiel dans le processus de collectes de données relatives aux entreprises chinoises au Mali et ailleurs en Afrique. La documentation, sous forme d'articles de journaux, d'interviews parues dans les journaux ou obtenues sur les sites internet, les commentaires et les articles de journaux scientifiques ainsi que les rapports et autres publications de différentes institutions africaines et internationales nous ont permis d'étayer notre information sur les investissements chinois sur le continent. Ceci en accord avec Yin (2009) pour qui la documentation est un élément pertinent pour les études de cas. La documentation s'est aussi avéré d'un secours appréciable quand il a fallu suivre l'évolution dans le temps des raisons avancées et des moyens mis en jeu par les entreprises chinoises dans le processus de leur implantation en Afrique.

L'internet est devenu une source incontournable d'information. Cet outil a été fort utile pour obtenir des informations de divers types sur les entreprises chinoises opérant en Afrique et de les approcher du discours des acteurs sur le terrain au Mali.

Les entreprises chinoises communiquent peu sur leurs activités, elles n'ont pas de catalogue, leur site internet est peu renseigné, aucune information dans la presse, les agents sont suivis à chaque fois qu'ils se trouvent avec une personne étrangère au service.

Les quelques rares qui possèdent des sites internet ne présentent que les produits et les services parfois les mêmes que la société mère. A chaque entrevue, nous demandons la documentation et c'est toujours le silence. Nous n'avons obtenu aucune documentation auprès des entreprises visitées. L'internet a été un outil capital pour avoir plus de données à travers les informations des articles de presse.

Une série de rencontres de différents responsables des entreprises chinoises que nous avons choisi a permis de constituer notre base empirique.

Malgré ces difficultés caractérisées par la non communication des chinois et leur méfiance vis-à-vis de nous, nous avons pu réaliser 18 entretiens d'une durée comprise entre 50 minutes à une heure vingt minutes sur des périodes comprises entre 2008 et 2010 dont 10 sont plus représentatives dû au caractère sérieux de ses entreprises. Pour nous décourager dans notre démarche plusieurs interlocuteurs nous donnaient des faux rendez-vous ou nous faisaient accueillir par des agents qui ne pouvaient nous donner aucune information sur l'entreprise. D'autres prenaient le goût à ne discuter de rien que de s'intéresser à l'objet de notre visite.

**Tableau 15: Les entreprises de l'échantillon**

<b>Nom</b>	<b>Secteur</b>	<b>Fonction</b>	<b>Nature du Capital<sup>130</sup></b>
<b>SUKALA-SA</b>	Agriculture et Agro-industrie	Directeur technique	<b>Sino-malien</b>
<b>COMATEX-SA</b>	Industrie	Directeur Commercial	<b>Sino-malien</b>
<b>GUANG MING-SA</b>	Industrie et Commerce général	Gérant	<b>Chinois</b>
<b>SINO-PHARMA-SA</b>	Médical et pharmaceutiques	Adjoint Directeur Général	<b>Chinois</b>
<b>KOMOGUEL-SA</b>	Hôtellerie et restauration	Gestionnaire	<b>Chinois</b>
<b>GTC -SA</b>	BTP	Responsable Administratif	<b>Chinois</b>
<b>CWE-SA</b>	Forages	Directeur Général	<b>Chinois</b>
<b>XINGDA-SA</b>	Commerce général	Directrice	<b>Chinois</b>
<b>HANAN-SA</b>	BTP	Responsable Administratif	<b>Chinois</b>
<b>Grande Muraille Médicale</b>	Santé	Promoteur	<b>Chinois</b>

Les entreprises que nous avons visitées dans le cadre de cette étude ont pour la plupart leur siège à Bamako et dans la 4<sup>ème</sup> région du Mali,

<sup>130</sup> Selon la nationalité

Ségou<sup>131</sup>. Ce choix est motivé par l'abondance de diverses activités chinoises dans la capitale, mais aussi par les moyens d'accès dont nous disposons à partir de nos réseaux. Les entreprises chinoises sont rares en dehors de Bamako.

### **3.2.4 Le guide d'entretien**

Notre revue de la littérature a fait émerger les principaux axes saillants pour notre recherche. En effet, une analyse des thèmes abordés dans notre revue de la littérature nous a permis de les regrouper en deux thématiques principales, qu'il s'agisse d'une entreprise privée ou d'une entreprise publique (Etatique).

A partir de ces différents thèmes récurrents dans la littérature de recherche nous avons élaboré un guide d'entretien (Grawitz, 1998) abordant une série de thèmes préalablement définis. (Baumard, 1999 ; Romelaer, 1999).

Le guide d'entretien est ainsi constitué de seize questions réparties en deux groupes. La première partie, prenait les thématiques 1 à 8 et portait donc sur les stratégies d'implantation des entreprises chinoises en Afrique : activités, investissements, choix du pays, projets développement, etc. La seconde partie, était centrée plus spécifiquement sur la vision des rapports avec les partenaires locaux en Afrique. Elle prenait les thématiques 9 à 16 pour rassembler des informations quant au choix de la coentreprise, les difficultés dans les relations, les termes des contrats etc.

Tous les thèmes du guide d'entretien ont à chaque fois été abordés. Par ailleurs, le chercheur pouvait faire des relances sur un aspect qu'il souhaitait approfondir.

Ainsi, avant le début de l'entretien, nous nous présentions et nous présentions l'objectif de notre recherche. Ce préalable créait un climat de réciprocité dans la mesure où l'interviewé aura aussi à se présenter dans la majeure partie du cas.

---

<sup>131</sup> Situé au nord de la capitale à 240 km, deuxième ville et capitale régionale la plus proche de Bamako après Koulikoro.

### **3.2.5 Retranscription des données**

Chaque entretien a fait l'objet d'un enregistrement sur un dictaphone et d'une prise de notes. Toutefois la prise de notes ne s'avère pas suffisante comme source principale de données. En effet, faite durant le déroulement de l'entretien elle peut être source d'oublis, de mauvaises interprétations, etc. Par ailleurs, absorbé par une prise de notes trop exhaustive le chercheur ne peut administrer le guide d'entretien de manière satisfaisante, en ne s'adaptant pas suffisamment à la logique de son interlocuteur par exemple. C'est pourquoi, afin d'élucider ces problèmes, nous avons fait le choix de transcrire systématiquement les entretiens. Comme le recommande Bardin (1998), les entretiens ont été intégralement retranscrits y compris les répétitions, les hésitations, etc.

## **Conclusion du chapitre**

Ce chapitre nous a permis d'établir notre position épistémologique et de justifier l'approche qualitative inductive que nous avons adoptée pour cette étude. Il a d'abord été précisé ce que nous entendions par « connaissance ». Ce faisant nous avons aussi relevé les biais qui pourraient entacher les résultats de notre étude et en affecter la validité et l'acceptabilité afin d'exposer les mesures raisonnées que nous avons jugées appropriées de prendre pour en réduire les effets.

Parmi les différentes méthodes utilisées en recherche qualitative, la démarche de l'étude de cas s'est avérée adaptée à notre problématique alors que l'entretien semi-directif s'est posé comme la technique de collecte des données la plus pertinente pour recueillir les perceptions des investisseurs chinois au Mali malgré l'effet d'instrumentalisation dû au problème de la langue qui quelque fois s'est posé dans la première étape de notre étude et que nous avons réglé en nous attachant les services d'un traducteur, au fait de notre problématique et de notre technique de collecte de données.

La documentation et l'internet nous ont été d'un apport substantiel comme autres sources de données dans l'aspect relatif à la chronologie de l'évolution des investissements chinois en Afrique et aux informations liées aux entreprises chinoises opérant sur le continent. Le chapitre suivant sera consacré à l'analyse des données générées suite à l'application rigoureuse de notre méthodologique et de notre démarche technique de cueillette de l'information.

## **CHAPITRE V: L'ANALYSE DES DONNEES CAS PAR CAS**

### **Introduction**

Nous avons organisé notre travail de recherche autour de 18 entreprises chinoises<sup>132</sup> installées pour la grande partie depuis plus de 10 ans au Mali. D'un commun accord et comme notre demande d'entretien le stipulait, nous avons décidé de garder l'anonymat des personnes interviewées. Les noms de certaines sociétés seront changés pour la circonstance. Ainsi, les thèmes abordés au cours de nos entretiens sont organisés autour des idées de la problématique de notre recherche<sup>133</sup> en associant les réponses des interlocuteurs.

Avant la présentation de ces cas, nous souhaitons fournir au lecteur quelques informations clés.

Tout d'abord, rappelons que pour des raisons de confidentialité, les noms de certaines entreprises (sauf ceux qui ne voient pas d'inconvénient) sont des noms d'emprunt, de même que les territoires dans lesquels ils ont été mis en œuvre.

Aussi, il nous semble important de préciser que la présentation des entreprises privées et de leurs caractéristiques s'effectue à la date de notre présence sur le terrain. En d'autres termes, certains éléments peuvent avoir évolué à la date de lecture du présent document.

Pour mieux cerner notre travail de comparaison entre les différentes entreprises, nous avons opté pour une structure identique de notre analyse en quatre points<sup>134</sup>. Nous commençons par la présentation et les caractéristiques de l'entreprise, après les objectifs de l'entreprise. Ensuite pourquoi le choix du secteur ? Et enfin nous terminerons par leur degré de satisfaction en termes de résultat dans le secteur. Cependant, pour la structure des entreprises privées nous avons pris le soin de connaître le

---

<sup>132</sup> Ici le terme entreprise chinoise est sous entendu que les chinois détiennent la majorité du capital social.

<sup>133</sup> Yin, 1981

<sup>134</sup> Sauf pour les entreprises privées chinoises ou nous avons ajouté le profil du promoteur ou du créateur.

parcours de l'initiateur ou le créateur d'entreprise. Ce rajout est motivé dans le but de voir comment ils ont constitué leurs capitaux respectifs.

Nous avons classé les entreprises choisies en trois catégories selon leur constitution et leur fonctionnement à savoir les entreprises qui appartiennent à l'Etat chinois<sup>135</sup>, des entreprises privées qui sont pour la plupart des particuliers<sup>136</sup> et enfin les entreprises mixtes<sup>137</sup> dans le cadre de l'aide ou la coopération avec le Mali.

## **Section 1 Cas des entreprises étatiques chinoises**

Cette section est consacrée aux entreprises chinoises au Mali qui appartiennent ou qui sont à 100% sous le contrôle de l'Etat Chinois. Les négociations des marchés se passent au sommet de l'Etat. Trois entreprises à savoir CWE-SA, HANAN-SA et GTC-SA qui se partagent le marché des infrastructures feront l'objet de cette section.

### **1.1. Cas entreprise CWE- SA**

#### **1.1.1. Présentation et caractéristique de l'entreprise**

China International Water Electric Corporel (CWE-Mali SA) est une entreprise chinoise opérant au Mali, logée dans un grand bâtiment autrefois occupé par les coopérants chinois tout juste après l'indépendance du Mali. CWE est une société de travaux publics dans le domaine du forage. La société existe un peu partout en Afrique, en Asie, en Amérique du Sud pour dire un peu partout dans le monde. L'entreprise a été créée en 1986 au Mali. Le siège de la société se trouve en Chine. Le personnel Chinois qui travaille dans la société est recruté par l'Etat chinois.

Nous avons été reçus par le Directeur général de l'entreprise, un ingénieur hydrogéologue de formation, qui est à sa troisième année au Mali. L'entretien avec le Directeur Général a été précédé d'une visite des locaux. L'entreprise utilise 42 employés permanents dont 6 chinois qui sont des ingénieurs hydrogéologues, des comptables et des ingénieurs mécaniciens.

---

<sup>135</sup> Où une communauté chinoise.

<sup>136</sup> Notamment les entreprises familiales.

<sup>137</sup> Le capital est mixte entre chinois et maliens

Il y a 34 maliens parmi lesquels des ouvriers qualifiés formés sur place par les chinois, un manager, une secrétaire et un gardien. L'entreprise emploie parfois selon les travaux plus de 500 intérimaires et utilise des équipements lourds mais aussi d'assemblages.

**Tableau 16: Caractéristiques de CWE**

Secteur d'activité	Travaux Publics, Electricité-Eau
Produits et services	Forages, installation de pompe, construction superstructure, dalles et murs, barrages et centrales électriques.
Chiffre d'affaires	Non communiqué
Effectif	45 à 50
Statut juridique	SA
Nombre d'associé	1
Destination de la production	Marché local et sous régional
Création	1986
Situation géographique	Bamako, Commune II

### **1.1.2. Objectifs**

Notre objectif principal est la réduction des coûts de puits en milieu rural africain et donc d'en multiplier le nombre, dicit notre interlocuteur. Nous voulons réduire au maximum la proportion des personnes sans accès durable à l'eau potable et à un assainissement amélioré en ne changeant que les caractéristiques des puits réalisés. En Afrique, le coût actuel peut être réduit de moitié. Il suffirait pour cela de réduire le diamètre des puits ce qui permettrait l'utilisation de matériels faciles à manier et par conséquent peu coûteux. Autre objectif de l'entreprise, dominer le marché sous régional à travers de nouvelles techniques de forage.

Promouvoir les nouvelles technologies appropriées de forage de puits qui induisent des réductions substantielles du coût d'un forage.

Au delà, CWE veut aider au développement du pays en participant aux campagnes d'alphabétisation.

### **1.1.3. Le secteur**

Selon Atlas mondial de l'eau, édition Autrement; au Mali, plus de 50% de la population n'a pas accès à l'eau potable. En Afrique sub-saharienne, ce taux est de 48%. Peu de professionnels dans le secteur des forages. Le forage manuel très sollicité en Afrique est très difficile et demande beaucoup de temps ; parfois il y a une absence d'études de faisabilité.

Environ 256 millions d'habitants du milieu rural africain n'ont pas accès aux systèmes d'approvisionnement en eau potable.

Le manque de professionnalisme dans le secteur des forages est un grand problème. Un système de suivi qualité et par la certification des entreprises de forages correctement formées a été mise en place. Un tel dispositif laissait espérer qu'un secteur du forage manuel renforcé et plus professionnel augmenterait la capacité de forer des points d'eau (quantitativement et qualitativement) et pourrait engendrer une importante réduction du coût des forages, rendant alors plus accessible l'obtention d'un point d'eau potable à une plus grande part de la population. Le secteur du forage manuel (à faible coût) est en fait subdivisé en deux sous-secteurs : un secteur totalement manuel et l'autre semi-mécanisé.

La nappe phréatique est généralement une source facilement accessible un peu partout dans le continent africain. Cependant, le taux d'accroissement de l'accès à l'eau reste faible en raison du coût élevé de construction de puits. Ce coût élevé est, en grande partie, dû à l'utilisation de matériels de forage à spécification bien plus grande que celles dont on a besoin en Afrique pour la grande majorité des puits. On dénombre peu de nouveaux puits en raison des outils et du matériel d'appui utilisé qui sont onéreux, rendant ainsi leur prix de revient élevé. Les derricks et autres matériels prévus pour la réalisation de ces puits sont si peu utilisés que les frais généraux augmentent considérablement ce qui entraîne une hausse spectaculaire des coûts.

#### **1.1.4. Degré de satisfaction ou résultat**

Après, plus de 20 années d'existence, les objectifs de CWE semblent de mieux en mieux atteints. « Nous sommes parvenus à honorer tous nos engagements conformément aux différents contrats avec l'Etat et les organismes d'aide au développement » déclarait l'actuel directeur de CWE. Notre objectif de départ était de permettre aux habitants du district et des localités environnantes d'accéder à l'eau potable. Force est de constater qu'aujourd'hui, CWE occupe presque la totalité du pays en termes de marché. Depuis une dizaine d'années nous sommes sur le marché sous régional. Pour le directeur, notre but est atteint sur le plan social et dans le développement, dans la mesure où nous participons à la formation des maliens dans le domaine des forages et de la mécanique. Nous avons diversifié nos activités aussi bien que nous avons créé des emplois. Nous sommes appréciés dans nos activités par nos partenaires grâce à notre professionnalisme.

### **1.2. Cas entreprise HANAN-SA**

#### **1.2.1. Présentation et caractéristique de l'entreprise**

L'Agence nationale de la société de Hanan<sup>138</sup> est une entreprise chinoise créée en 1965 pour aider le Mali dans le cadre du développement après les premières heures de l'indépendance. Une entreprise Etatique chinoise qui est à la base de la création et de la formation de toutes les entreprises du Mali, et de la formation de nombreux cadres de ces entreprises étatiques du Mali, notamment la SONATAM, la COMATEX, L'Usine Céramique, UMPP, SONAREM, SOMIEX etc.

C'est en 1980 que l'entreprise HANAN devient une société de droit Malien. Située dans la zone industrielle sur la route de Sotuba, elle jouit d'une autonomie par rapport à la société mère installée à HANAN. L'entreprise est aujourd'hui 100% détenue par une province chinoise du nom de Hanan

---

<sup>138</sup> Henan est un berceau de la civilisation chinoise grâce à son climat favorable et ses terres fertiles.

qui est purement étatique dirigé par Monsieur Laixi Wang. Elle aide les chinois à s'installer au Mali.

**Tableau 17: Caractéristiques de HANAN -SA**

Secteur d'activité	Construction, travaux et forages
Produits et services	réalisation d'infrastructures sanitaires
Chiffre d'affaires	15 milliards en 2009 <sup>139</sup>
Effectif	Non communiqué
Statut juridique	Société Anonyme
Nombre d'associés	ND
Destination de la production	Marché local
Création	1980
Situation géographique d'installation	Bamako Zone industrielle, Commune II

### 1.2.2. Objectifs

Le responsable technique, qui était assisté par un assistant administratif interprète de la société, nous a dit que leur présence est double au-delà de la recherche de profit ; l'entreprise chinoise est présente pour aider le Mali comme les autres pays de l'Afrique. « Nous assistons depuis la création de cette entreprise à un accompagnement de nos compatriotes chinois qui veulent s'installer au Mali pour leur propre compte. Notre mission est d'aider le Mali pour un développement meilleur ».

### 1.2.3. Le secteur

L'Afrique est le continent le plus pauvre en termes d'infrastructures. Les nations commencent à se développer. La population africaine est pauvre, il existe assez de zones inaccessibles faute de routes. L'énergie est un luxe pour la majorité des populations. Le Mali ne fait pas exception à la règle car pour se développer il faut des infrastructures à tous les niveaux. Les caractéristiques du Mali est une aubaine pour HANAN SA. Le Mali un pays très vaste à besoin d'hôpitaux, d'écoles, de routes, de barrages, de forages, de ponts, etc. Pour ces grands travaux il n'y a pas assez d'entreprises.

<sup>139</sup> Chiffre en FCFA obtenu auprès d'une structure de recette au Mali

Autrefois ces tâches étaient dévolues aux entreprises européennes qui aujourd'hui se font rares dans ce secteur.

#### **1.2.4. Degré de satisfaction ou résultat**

Pour le responsable technique, l'objectif principal de leur présence était « d'aider un peuple frère pour son développement ». A l'appréciation du résultat, il pense qu'ils ont joué leur partition depuis des années. Les objectifs initiaux ont été atteints qui étaient d'aider des compatriotes chinois à s'installer au Mali, transformer notre entreprise en une entreprise de droit malien jouissant de toutes les prérogatives comme les entreprises nationales maliennes. Aujourd'hui l'entreprise a diversifié ses activités et évolue dans plusieurs secteurs.

### **1.3. Cas entreprise Grands Travaux Chinois- SA**

#### **1.3.1. Présentation et caractéristique de l'entreprise**

Filiale de la société mère **Groupe de Chemin de Fer de Chine<sup>140</sup> (ou CREC)**, Grands Travaux Chinois (GTC) est une entreprise géante intégrant de multiples capacités et activités sous la responsabilité de la Commission de Supervision et d'Administration des Propriétés Nationales du Conseil National de la République Populaire de Chine (SASAC). Ses activités couvrent principalement le marché des projets internationaux, la prospection, de conception et de services de conseil d'ingénierie, l'exploitation immobilière, la construction et l'installation, la R& D, la supervision des projets, les projets d'aide étrangère financés par la Chine, le service des travailleurs en outre-mer, la production industrielle, l'exploitation des ressources minérales internationales, l'exploitation de la propriété et le crédit financier.

L'entreprise GTC est la première entreprise chinoise à entrer dans les domaines des marchés internationaux et de l'exportation de main-d'œuvre. GTC est actionnaire principal de la Compagnie Malienne de Textiles (COMATEX-SA) une société mixte sino-malienne. Le chiffre

---

<sup>140</sup> CREC, le groupe possède 46 filiales et compte un effectif de 280 000 personnes, elle est l'une des plus grands entrepreneurs de travaux de génie du monde.

d'affaires annuel de la société avoisine des dizaines de milliards de FCFA. La société est bâtie sur une surface de 2 hectares avec un style chinois, et emploie plus de 3000 résidents. La société est actionnaire dans plusieurs sociétés chinoises de la place.

Nous avons été reçus par un responsable administratif. Notre interlocuteur est un Pékinois ingénieur qui a fait ses études en Chine. Il dit qu'il a été recruté en Chine par la société mère pour un contrat à durée déterminée. Il était à sa première sortie en dehors de la Chine dans le cadre du travail. Sa femme et son enfant se trouvent en Chine et chaque deux ans il retourne faire un mois de congé. Nous avons passé l'entretien dans un bureau annexe à l'accueil. Malgré son accent il maîtrise parfaitement le français. Nous n'avons pas eu la chance de visiter à fonds l'entreprise, sauf la grande salle d'accueil où nous voyons que les photos des réalisations et de leur Président.

**Tableau 18: Caractéristiques de GTC-SA**

Secteur d'activité	BTP, forages et aménagement des terres agricoles
Produits et services	Prospection, conception, exploitation des ressources minérales, exploitation immobilière, construction et installation, R&D, supervision des projets etc.
Chiffre d'affaires	En termes de milliards de FCFA
Effectif	2800 à 3000
Statut juridique	SA
Nombre d'associé	100% Chinois
Destination de la production	Marché local et sous régional
Création	1994
Situation géographique	Bamako, Commune v

### **1.3.2. Objectifs**

Le but principal de la société est de faire du profit tout en étant en règle face à ses obligations à tous les niveaux. La société a pour objectif non seulement de créer des emplois, de faire des bénéfices et de payer les impôts au niveau national ou à l'étranger, mais aussi protéger les droits des intérêts des employés et la protection de l'environnement. Le maintien de sa part de marché est un souci permanent. Elle s'implique dans des actions caritatives afin d'améliorer le cadre et le niveau de vie des populations. « Nous devons apporter le confort et la commodité à la vie des peuples africains en particulier au Mali » dixit notre interlocuteur avant de poursuivre. « Nous voulons mener des actions qui seront une solution au problème de chômage, de formation du personnel, d'embellissement de l'environnement et une participation active à des activités publiques. GTC veut s'impliquer dans la société locale en promouvant l'image de l'entreprise, réussissant ainsi de stimuler son développement ».

### **1.3.3. Le secteur**

Le Mali est un pays très vaste et sous développé où il y a un manque criant d'infrastructures. Le secteur des BTP présente donc des opportunités pour les entreprises étrangères qui disposent assez de moyens techniques et financiers. Ces opportunités vont dans le cadre du développement du pays mais aussi dans l'expansion de l'entreprise bénéficiaire. Il n'y a pas assez d'entreprises dans le secteur qui peuvent faire des grands travaux d'infrastructures, notamment la construction des barrages, des routes, des ponts et des centrales électriques.

Au-delà de tout cela, selon la stratégie d'internationalisation de l'exploitation et la demande de l'Afrique pour le développement, GTC à travers ses études de marché souligne que le Mali est un grand producteur de coton, mais avec un marché trop étroit. Le Mali est très riche en ressources agricoles, avec des sols fertiles et des conditions favorables d'irrigation, mais l'exploitation reste très limitée, le développement de l'agriculture moderne devient un besoin urgent pour le pays.

### **1.3.4. Degré de satisfaction ou résultat**

La société GTC est l'une des premières sociétés chinoises de grands travaux après les entreprises chinoises étatiques qui étaient présentes dans le cadre des grands travaux à s'installer au Mali. L'objectif de départ était d'obtenir le monopole des grands travaux au Mali, ce qui fut fait. La société est très connue par sa capacité d'exécution, son professionnalisme et sa notoriété. « Nous avons beaucoup progressé en termes de chiffre d'affaires durant les dix dernières années. Cette croissance nous a permis de participer aux actions de développement notamment dans la lutte contre les maladies endémiques à travers le financement des campagnes de vaccination. Le développement de nos activités nous a permis de reprendre sinon de s'introduire dans le capital de la COMATEX une société qui était sur le point de disparaître. Grâce à notre société la COMATEX se porte bien en tout cas sur le plan financier et en termes de productivité ».

Aujourd'hui, GTC participe activement à la vie publique dans la communauté locale et exprime, via les médias locaux, son souhait de se

développer avec la société locale. La GTC Mali est impliquée dans les activités de la communauté locale, à travers la sponsorisation sportive locale, des soins médicaux et des activités culturelles. GTC était l'une des premières entreprises qui se joignent au projet de prévention du sida. D'ailleurs, elle a organisé des plantations volontaires d'arbres et construit des moulins de riz dans les communautés d'employés locales. GTC a également fourni des aides considérables aux Festivités de la Biennale artistique et culturelle du Mali.

## **Section 2 Cas des entreprises privées**

Le secteur des entreprises étatiques et celui des entreprises privées sont étroitement liés<sup>141</sup>. Une grande partie des entreprises ou entrepreneurs privés chinois au Mali sont généralement des anciens cadres du secteur public. Ces nouveaux entrepreneurs sont pour la plupart en fin de mission au Mali. Ils profitent pour créer des entreprises dans le bâtiment, la restauration, l'industrie ou le commerce en fonction de leur réseau social par lequel ils peuvent réunir des fonds tant en Chine qu'au Mali. Généralement, l'hôtellerie ou le petit commerce sont des phases transitoires ou de replis au cas où les affaires ne marchent pas bien. Certains cadres en activité investissent dans des entreprises privées dirigées et cofinancées par des membres de leur réseau social<sup>142</sup>. Aujourd'hui force est de reconnaître qu'avec la concurrence et les conflits qui en résultent, une nouvelle race d'entrepreneurs privés chinois apparaît. Il s'agit des entrepreneurs privés chinois qui pour la plupart ne passent pas par le canal des sociétés d'Etat mais en partie pauvres de capitaux, souvent des diplômés et aussi des investisseurs liés à des réseaux déjà actifs en Chine, en Afrique et en Asie<sup>143</sup>.

---

<sup>141</sup> Bourdarias François, *Revue Européenne des Migrations Internationales*, 2009 p.15

<sup>142</sup> Idem

<sup>143</sup> Idem

## **2.1 Cas société Guang Ming SA. MALI**

### **2.1.1 Présentation et caractéristiques de l'entreprise**

Guang Ming S.A est une entreprise basée à l'Hippodrome en commune II du District de Bamako et opère dans le secteur des services. L'entreprise est spécialisée dans la fabrication des supports et des matériaux publicitaires et la confection des lampes « néon ». La maison mère se trouve en Chine dans la province de HENAN<sup>144</sup>. D'autres filiales de cette entreprise existent dans la sous région de façon indépendante notamment en Côte d'Ivoire, au Sénégal et au Burkina Faso. Souvent en fonction des besoins il y a un système d'échange de produit entre les différentes filiales de Guang Ming. Le capital de l'entreprise est de 10 millions de francs CFA et détenu à 100% par les chinois qui ont pour la plupart travaillé auparavant au Mali dans une autre structure.

Le premier responsable de la société a travaillé au Mali pendant de nombreuses années au compte de l'Etat chinois dans le cadre de la coopération.

En effet, 98% de la production est commercialisée au Mali. Le chiffre d'affaires de l'entreprise varie entre 60 à 70 millions en nette progression. L'entreprise dispose d'un local comprenant une cour très étroite et des bureaux pour l'administrateur et l'exposition. Beaucoup de travaux de fabrication sont faits dehors par manque d'espace.

L'effectif en majeure partie constitué de maliens varie selon la commande en cours, mais l'effectif permanent est de 15.

---

<sup>144</sup> Province située à l'Est de la Chine, dont le nom signifie au sud du fleuve jaune.

**Tableau 19: Caractéristiques de Guang Ming**

Secteur d'activité	Industrie
Produits et services	Fabrication et commercialisation des panneaux publicitaires, confection de lampes néon.
Chiffre d'affaires	70 millions de FCFA
Effectif	15
Statut juridique	Société Anonyme
Nombre d'associés	Non communiqué
Destination de la production	Marché local
Création	2005
Situation géographique d'installation	Bamako, Commune II

### **2.1.2 L'initiateur du projet ou le créateur**

L'entreprise a été créée par un universitaire. Après ses études dans l'une des meilleures universités de Chine et obtenu un doctorat en Droit. Guang, le promoteur a emprunté le chemin de ses parents qui ont eu une expérience en Afrique dans le domaine du Commerce général. A son retour auprès de ses parents, il a observé leur parcours notamment au Cameroun et en Centrafrique. C'est après qu'il a décidé d'ouvrir des succursales dans deux voir trois pays dont le Mali. Fin connaisseur du droit international il a beaucoup travaillé pour dit-on diminuer les risques en matière de commerce dans les pays sous développés. Cependant il dit avoir bénéficié des aides familiales pour assoir son projet. Le promoteur admet qu'il a beaucoup étudié les pays où il peut y avoir moins de risques et dont les ressortissants Chinois ne sont pas trop persécutés. Il apprécie l'ouvrier malien même si il avoue qu'il leur manque beaucoup d'expériences. Il disait que « c'est une chance pour nous de l'avoir interviewé d'autant plus qu'il n'a pas assez de temps et que les rendez-vous d'affaires et la satisfaction d'une clientèle exigeante sont nombreux.

### **2.1.3 Objectifs**

Pour Monsieur Guang, la société Guang Ming SA a pour objectif de conquérir le marché de la sous région Ouest africaine dans la fabrication et la commercialisation des panneaux publicitaires, et la confection de la lampe néon. Nous voulons avoir la maîtrise du marché local malien qui est tenu par de nombreux concurrents. Former un grand nombre de malien dans le domaine pour leur facilité leur installation.

D'autant plus que la grande partie des matières premières utilisées par cette entreprise se trouve sur place il nous est facile de respecter nos délais. Donc pas de pénurie dans la production. Nous voulons diversifier nos activités à travers nos ressources et nos compétences en matière d'entreprise. Pour preuve depuis quelques années l'entreprise a introduit la confection de la lampe néon pour accroitre ses ressources.

### **2.1.4 Le secteur**

La fabrication des lampes néon et des panneaux publicitaires n'est pas beaucoup maîtrisée dans la sous région. Le marché est ouvert et n'est pas saturé. Le visage de la ville de Bamako est entrain de changer donc les panneaux lumineux et les design des sociétés et entreprises doivent être visibles pour attirer le maximum de personnes. De nouveaux quartiers de styles modernes sont créés. Il y a pas assez de spécialistes les panneaux les plus visibles étaient faits par des étrangers ou importés de l'étranger. Une seule structure étatique faisait ce travail l'AMAP (Agence Malienne de Publicité).

### **2.1.5 Degré de satisfaction ou résultat**

L'entreprise suit d'après le promoteur une ascension fulgurante malgré de nombreuses crises. Nous avons progressé en termes de chiffre d'affaires, de personnel et surtout de marché à l'intérieur du pays. Nos produits sont trop sollicités surtout avec les entreprises étrangères qui viennent s'installer au Mali, cela à travers les produits que nous proposons, le délai d'exécution et enfin en termes de prix nous sommes en avance sur nos concurrents. Pendant les trois dernières années nos chiffres d'affaires ont

beaucoup progressé donc un secteur porteur d'avenir. Sans détour notre interlocuteur avoue que la société a atteint ses objectifs au Mali. Mais pour l'avenir nous allons tâter d'autres terrains en termes d'activités.

## **2.2 Cas Hotel Komoguel-SA**

### **2.2.1 Présentation et caractéristique de l'entreprise**

Situé sur la rive droite et au cœur de la deuxième zone industrielle et commerciale du District de Bamako, l'hôtel Komoguel était un petit bar dancing dans une grande villa délabrée et inachevée très fréquenté par les show-biz de la capitale bamakoise. La clientèle en majeure partie est composée de personnalités très discrètes, des grands cadres de l'administration dont la moyenne d'âge est comprise en 35 à 70 ans. Style maquis ou salle, cet espace était le théâtre de beaucoup de rencontres notamment les soirées dansantes et les concerts des artistes pas trop professionnels.

En 2000, après une grave crise de trésorerie alors que la zone est très stratégique, Komoguel a été érigé en Hôtel par ses anciens clients. L'ensemble du capital était détenu à 100% par les partenaires locaux maliens qui fréquentaient pour la plupart le lieu.

Avec la mauvaise gestion de divers gérants, l'hôtel a été cédé en bail aux chinois en 2007 pour une durée de 10 ans renouvelable chaque 5 ans. L'hôtel Komoguel-SA a ouvert officiellement ses portes le 18 Août 2007 sous la Direction de Monsieur ZHU YI, PDG de NABAB IMPORT-EXPORT MALI<sup>145</sup> et Directeur Général de l'Hôtel Komoguel. Il comprend 23 chambres dont 20 biens équipées et climatisées et 3 chambres avec ventilateur y compris des suites. Le capital à 100% est détenu par les chinois.

Komoguel s'adresse essentiellement à une clientèle aisée ou étrangère. L'hôtel offre une restauration de haute gamme et prisée du Président de la République et des élites maliennes, servie dans des salons privés. Il y a en outre un bar dancing, un espace de loisir avec des billards, des chambres

---

<sup>145</sup> Une société qui exerce dans le Commerce General entre le Mali et la Chine.

confortables, et bien équipées. Une grande partie de l'effectif notamment les serveuses du restaurant sont des chinois très spécialistes en la matière.

**Tableau 20: Caractéristiques de Komoguel**

Secteur d'activité	Hôtellerie
Produits et services	Restauration et hébergement
Chiffre d'affaires	Non communiqué
Effectif	20 à 30
Statut juridique	SARL
Nombre d'associé	1 (officiellement)
Destination de la production	Marché local
Création	2007
Situation géographique	Bamako, zone commerciale Commune VI

### **2.2.2 L'initiateur du projet ou le créateur**

Le promoteur est un aventurier chinois qui a connu l'Afrique depuis plus de 40 ans. Il a fait beaucoup de pays en Afrique d'après lui-même une trentaine et a fait plusieurs métiers. Avec ses petites économies il a puis se frayer un chemin et se trouve à la tête de plusieurs sociétés chinoises en Afrique qui ont toute leur siège en Chine. Parallèlement à l'hôtellerie, il est dans les activités d'import –export. Il dit avoir passé de moments très difficiles dans ses périples pour parvenir à ce qu'il est aujourd'hui. Le créateur dit qu'il n'a pas fait des études longues, mais quelques formations accélérées dans le domaine des affaires. C'est pour cette raison que ses agents lui collent le titre d'« Expert commercial » tellement il a de l'expérience à travers son carnet d'adresses.

### **2.2.3 Objectif**

Pour le cogérant chinois de l'hôtel que nous avons rencontré leur premier objectif est de mettre en place 2 à 3 structures en matière de restauration et d'hébergement dans la capitale Bamako.

Au Mali dans le secteur de la restauration la satisfaction de la clientèle n'est pas totale. Nous nous inscrivons dans le cadre de la modernisation et

le développement de la restauration et de l'hébergement. Malgré une concurrence féroce, nous envisageons d'ici une dizaine d'années de faire des structures bis dans trois régions du Mali (Kayes, Ségou et Sikasso). Nous allons diversifié non seulement nos activités dans le cadre de la restauration mais aussi dans la réception des soirées festives. Notre souci premier est de satisfaire en grande partie notre clientèle, mais aussi de former de plus en plus de personnel local en matière de l'hôtellerie et de la restauration.

#### **2.2.4 Le secteur**

Au Mali le secteur de l'hôtellerie est mal exploité. La plupart des hôtels restaurants sont des « gargotes » ou des bars restaurants. Les nantis ne les fréquentent pas. Les restaurants chinois sont sollicités car généralement très propres et discrets à travers leur design ou leur style. Au Mali les restaurants sont spécialisés en cuisines européennes uniquement ou africaines. Or, les restaurants qui font presque toutes les cuisines sont rares. En revanche les restaurants chinois font la cuisine chinoise et européenne. Aujourd'hui il y a des milliers de chinois à Bamako qui ne savent pas où aller, or leur communauté progresse considérablement. Les lieux de distraction ne sont pas nombreux pour les étrangers qui ont plus de moyens. Les étrangers, en particulier les chinois, aiment des endroits calmes, discrets où on peut leur fournir leur plat préféré accompagné d'alcool chinois ou de Champagne. Les promoteurs des hôtels n'ont pas assez de moyens pour mieux entretenir leur entreprise. La concurrence est telle qu'il faut à chaque fois des innovations pour attirer et satisfaire une clientèle très exigeante notamment des maîtres cuisiniers, des filles d'accueil biens formées dans le secteur de l'hôtellerie.

#### **2.2.5 Degré de satisfaction ou résultat**

La reprise de Komoguel a été pour nous une grande réussite, une réussite par le fait que Komoguel est devenu l'un des hôtels restaurants le plus fréquenté dans la capitale malienne. Le choix de Komoguel a été une stratégie payante car se fut un bon départ pour toutes nos activités. La rénovation a permis de donner une bonne image de l'endroit avec ces

panneaux lumineux qui donnent un goût de quartier de fêtards. Notre présence a permis de sécuriser et de mettre en valeur toute la partie Est de la zone commerciale. L'hôtel a de très bonnes réputations dans la ville jusqu'à ce que les « gens » disent que c'est un endroit fréquenté par le Président de la République. Le renom et le style de Komoguel ont entraîné depuis un peu plus de deux ans la création de Komoguel II, sur le site d'une ex boîte de nuit située en plein cœur du centre ville de Bamako et de l'autre coté du fleuve sur la rive gauche. Plus d'une dizaine de nos compatriotes recrutés en Chine travaillent dans nos structures et tous des diplômés spécialistes.

## **2.3 Cas entreprise XINGDA**

### **2.3.1 Présentation et caractéristique de l'entreprise**

L'entreprise Xingda est située en plein cœur de Bamako non loin de l'Ambassade de la Chine. Elle a été créée en 1998, la société mère se trouve en Chine. XINGDA est une entreprise qui exerce dans le commerce Général un secteur où la concurrence est à la fois interne d'autant plus que tout le monde fait cette activité et externe avec d'autres importateurs asiatiques et européens. L'activité principale est le montage et la vente de motos de type triporteur et les pièces de rechange. L'entreprise est sur un site pas assez grand comportant quatre compartiments : une grande salle d'exposition avec le bureau du gérant et sa secrétaire ; deux grands magasins dont un pour les pièces détachées et l'autre pour les stocks de produits divers. L'entreprise dispose d'un effectif permanent de 10 à 15 personnes toutes qualifiées et est à la recherche d'autres mécaniciens spécialistes ou réparateurs. Parmi cet effectif quatre sont chinois et sont tous des ingénieurs recrutés en Chine pour un contrat à durée indéterminée. Le chiffre d'affaires de l'entreprise est en nette progression de la création environ une soixantaine de millions à nos jours il a progressé de plus de trois cent pour cent voir quatre cent pour cent. Après plusieurs

va et vient nous avons pu décrocher un rendez vous avec la Gérante de l'entreprise<sup>146</sup>.

Nous avons été reçus dans un bureau annexe de la salle d'exposition. La gérante avait exigé à ce que nous fassions accompagner de notre propre interprète. Cela pour éviter qu'il n'y ait pas un contact direct avec son interprète interne qui peut être aurait du nous souffler quelques « secrets ». L'entretien a été interrompu plusieurs fois par les questions et les mouvements de ses agents. En plus de cela c'est elle qui détient toutes les clés des magasins de pièces détachées et divers. Chaque fois qu'il y a un besoin notre débat est interrompu. Certains produits notamment les cyclomoteurs sont exposés à la devanture de la société.

**Tableau 21: Caractéristiques de XINGDA**

Secteur d'activité	Commerce général
Produits et services	Moto de type triporteur, climatiseurs, vente et installation de matériel de plafond, vente et installation de vitres spéciales et de matériel de verrage et d'embellissement.
Chiffre d'affaires	Non communiqué <sup>147</sup>
Effectif	10 à 20
Statut juridique	SARL
Nombre d'associé	2
Destination de la production	Marché local et sous régional
Création	1998
Situation géographique	Bamako, Commune II

### **2.3.2 L'initiateur du projet ou le créateur**

Les promoteurs de la société Xingda est un couple marié, ils sont arrivés en Afrique depuis une dizaine d'années. C'est à travers son mari qu'elle a connu le Mali. Le mari fait la navette entre la Chine et l'Afrique, et c'est lui qui coordonne les activités en faisant passer les commandes de la société xingda mais pour d'autres compatriotes installés en Afrique moyennant

---

<sup>146</sup> La gérante est aussi Co-promotrice de l'entreprise.

<sup>147</sup> Très très intéressante d'après la gérante

des intérêts. La gérante dit qu'elle et son mari aiment le Mali et que c'est une longue histoire et que le climat est comparable à celui de leur région d'origine. Elle dit qu'ils ont fait plusieurs pays en Afrique mais que c'est au Mali que la population est accueillante. Les étrangers surtout la communauté chinoise est très respectée par l'histoire des deux pays. La gérante dit avoir laissé très tôt les études pour se concentrer aux petits commerces avec son mari. Elle dit qu'au départ grâce à des emprunts auprès des amis et des associations ils ont pu faire progresser leurs affaires.

### **2.3.3 Objectifs**

La vente de motos et leurs réparations avec les pièces de rechanges importées de la Chine était l'objectif principal de Xingda et parallèlement si possible exercer une autre activité plus profitable. Pour la gérante la société veut avoir des succursales dans toutes les régions du Mali. Notre objectif est aussi d'aider les jeunes maliens de notre savoir faire en matière de réparation des motos pour leur permettre de s'installer plus tard à leur compte en tant que réparateur de motos. Par ailleurs, la Gérante veut investir dans d'autres secteurs d'activité où elle peut se développer et faire des économies d'échelle. « *Nous sommes là pour gagner de l'argent quelque soit l'activité dans le respect des lois maliennes* ». Mettre en confiance la clientèle malienne sur la qualité des produits vendus « *made in china* ».

### **2.3.4 Le secteur**

Pour Madame Zhang il y a beaucoup d'opportunités dans le secteur du commerce général. En effet, le Mali est un pays sous développé où les opportunités sont énormes en termes de développement. Le pays est vaste avec peu d'infrastructures, la population est pauvre or le besoin est là. A l'intérieur du pays, même dans les périphéries de Bamako, il y a des zones où les moyens de déplacement d'un endroit à l'autre est difficile, les motos de type triporteur peuvent aider à transporter les malades en cas d'urgence. Au Mali il y a aussi de nombreuses zones rocailleuses où les voitures ne peuvent pas accéder. Pour elle, le secteur n'est pas du tout

saturé pour faciliter les déplacements la preuve l'augmentation progressive de nos chiffres d'affaire.

### **2.3.5 Degré de satisfaction ou résultat**

Nous avons eu satisfaction de notre venue au Mali car nous gagnons de l'argent et nous commençons à exploiter d'autres secteurs. Xingda depuis sa création a permis à d'autres compatriotes chinois de s'installer à leur propre compte en les aidant. Nous avons fait venir de nombreux compatriotes diplômés en leur donnant des contrats à durée indéterminée. Plusieurs étudiants ont fait leur stage et ont obtenu des attestations. Nos chiffres ont beaucoup progressé et nous envisageons d'investir dans le pays profond tout en nous associant à d'autres partenaires.

Grâce à nos affaires nous avons pu envoyer notre enfant dans une université prestigieuse d'Europe. Ce dernier est aujourd'hui installé en Afrique centrale et ces affaires marchent bien. Nous sommes une société familiale, nous gérons nos problèmes ensemble.

## **2.4 Cas SINOPHARMA-SA**

### **2.4.1 Présentation et caractéristique de l'entreprise**

Spécialisée dans la commercialisation des produits pharmaceutiques et matériels médicaux, SINOPHARMA est l'une des entreprises leaders sur le marché africain. L'entreprise est située dans la commune I du District de Bamako dans une zone commerciale. Elle propose sous forme de générique des antibiotiques, des anti-inflammatoires et produit des médicaments contre les maladies tropicales : l'hypertension, la gastrite, le diabète et conçoit également des consommables médicaux (seringues, perfuseurs, sparadrap). L'entreprise travaille avec les grands hôpitaux et la Pharmacie Populaire du Mali. La société mère se trouve en Chine.

Créée en 2004, Sino-pharma est une entreprise familiale financée sur fonds propres d'investisseurs privés. Le capital de la société est de 23 millions de FCFA. Le personnel est composé de maliens, de nigérien et de chinois. Les chinois sont presque tous de la même famille.

Nous avons réalisé l'entretien avec le Directeur de l'entreprise en présence d'un traducteur<sup>148</sup> qui est Directeur Adjoint de la société. Le Directeur General est Docteur en Droit de l'une des meilleures universités de Chine (Université JINHUA à Pékin) quant au Directeur Adjoint, il a un Master en Technologie de la Chimie Fine appliquée à l'industrie *d'East Chine Univesity of Science & Tech*. Mais avant nous avons visité l'entreprise et c'est sur une tasse de thé que nous avons effectué notre entretien. Les différentes caractéristiques de l'entreprise sont résumées dans le tableau ci après.

**Tableau 22: Caractéristiques de Sino-pharma**

Secteur d'activité	Commerce général
Produits et services	Médicaments génériques, consommables médicaux
Chiffre d'affaires	Plus de 800 millions
Effectif	10 à 25
Statut juridique	SA
Nombre d'associé	2
Destination de la production	Marché local et sous régional
Création	2004
Situation géographique	Bamako, Commune I

### **2.4.2 L'initiateur du projet ou le créateur**

Comme précédemment annoncé, la société Sino pharma est une entreprise familiale créée par son Directeur. Son père était un ex fonctionnaire chinois qui à fait des séjours au Mali dans le cadre de la coopération. Il a même travaillé en tant que technicien pendant une dizaine d'années à l'UMPP<sup>149</sup> pendant la cogestion entre la Chine et le Mali. Il disait que c'est à partir de l'expérience et les conseils de son père qu'il est venu installer une entreprise au Mali. Nous avons plusieurs filiales dans de nombreux pays. Notre présence est la commercialisation et la fabrication des médicaments et des génériques.

---

<sup>148</sup> Le gérant est un camerounais recruté au Cameroun.

<sup>149</sup> Usine Malienne des Produits Pharmaceutiques

### **2.4.3 Objectifs**

Pour le directeur représentant de l'entreprise, nous sommes au Mali dans le cadre de la coopération et de l'aide aux frères africains, en particulier maliens. Notre priorité est de satisfaire l'approvisionnement des établissements sanitaires et des officines pharmaceutiques privées. Sino-pharma est engagée dans un processus d'échange d'expériences et d'informations sur le traitement des maladies avec des structures partenaires. L'entreprise envisage de se déployer pour vulgariser la technologie de pointe chinoise au Mali et assure les meilleurs soins aux malades. Un personnel mixte, composé de chinois et de maliens est nécessaire pour atteindre cet objectif. Pour le Directeur leur objectif à long terme est de fournir des génériques de bonne qualité et bon marché à tous les africains. Aussi construire une usine de fabrication de médicaments dans la sous-région pourquoi pas au Mali disait notre interlocuteur. Faire la promotion des cabinets médicaux. Sino pharma souhaite être leader dans la commercialisation des produits pharmaceutiques en prenant une grande part sur le marché de l'Afrique occidentale.

### **2.4.4 Le secteur**

Le Mali l'un des pays parmi les plus pauvres du monde où la population vit dans une précarité sanitaire forte malgré de grandes réalisations ces dernières années. L'approvisionnement des officines est très difficile. Les médicaments viennent en partie des laboratoires occidentaux et sont très chers pour le pouvoir d'achat de la population majoritairement pauvre. Les médicaments génériques sont la solution pour palier ce problème. En Afrique sub-saharienne il n'existe pas assez de laboratoires de fabrication de médicaments. Au Mali, le monopole était détenu par l'UMPP qui aujourd'hui traverse des difficultés dans son fonctionnement après le départ des chinois. Les laboratoires occidentaux ne font pas assez de recherche sur les maladies tropicales donc une opportunité pour venir s'installer et faire de bonnes affaires.

## **2.4.5 Degré de satisfaction ou résultat**

Sans modestie notre satisfaction est mitigée disait le premier responsable de la boîte. La concurrence est rude même si chacun trouve son compte. Au Mali les médicaments rentrent de partout et il existe des vendeurs parallèles qui ne remplissent pas les conditions requises pour la profession. Les laboratoires clandestins sont nombreux. La majeure partie des produits importés par ces vendeurs sont des produits piratés. Il existe beaucoup de laxisme de la part des autorités dans ce domaine. Notre chance est que nous, nous avons la chance de traiter en gros ou sous forme de contrat avec les grandes officines, les grands hôpitaux, l'Etat et l'UMPP.

## **2.5 Cas Clinique Grande Muraille**

*« La douleur est un conseil »*

### **2.5.1 Présentation et caractéristiques de l'entreprise**

La Grande Muraille Médicale est une clinique chinoise basée au centre ville de la capitale du Mali dans un quartier populaire Bamako-coura<sup>150</sup>. Elle est une clinique spécialisée dans la médecine générale mais aussi dans la vente des médicaments traditionnels. Le promoteur de la clinique est un vieillard de 82 ans et vit au Mali depuis plus de 40 ans. C'est un médecin qui a connu pour la première fois l'Afrique à travers le Mali lors de son passage dans le cadre de la coopération. Le promoteur a servi et formé plusieurs agents de la santé notamment à l'hôpital du point G et l'hôpital de Kati. C'est à la fin de sa mission qu'il a préféré s'installer au Mali en faisant faire venir sa femme et son enfant qui fera plus tard ses études de médecine en Europe. La clinique en dehors de l'acupuncture, fait l'homéopathie, la phytothérapie ou la l'auriculothérapie. Des médicaments chinois sont vendus sur place aux patients. La clinique utilise des médecins qui ont fait leurs études en Chine. Le gérant actuel de la clinique est l'enfant du promoteur. Toute la famille travaille dans la clinique, sa femme est l'administratrice de la société. Nous avons été reçus par le promoteur même de la clinique un homme âgé qui se porte très bien ou du moins qui

---

<sup>150</sup> L'un des quartiers les plus anciens de Bamako.

ne fait pas son âge. Pour avoir cet entretien il nous a fallu rapprocher des personnes (les maliens) qui ont beaucoup d'affinités avec lui. Le père maîtrise parfaitement le français et le bambara<sup>151</sup>. L'entretien s'est déroulé dans la cour de l'établissement à côté d'un jardin de style chinois. La clinique se trouve dans une villa de 300 m<sup>2</sup>. Les différentes caractéristiques de l'entreprise sont résumées dans le tableau ci après.

---

<sup>151</sup> Langue officielle et la plus parlée au Mali.

**Tableau 23: Caractéristiques de la Clinique Grande Muraille**

Secteur d'activité	Médicale
Produits et services	Consultation, traitements, ventes de médicaments
Chiffre d'affaires	Non communiqué
Effectif	10
Statut juridique	SARL
Nombre d'associés	3
Destination de la production	Capitale
Création	1978
Situation géographique d'installation	Bamako, Commune III

### **2.5.2 L'initiateur du projet ou le créateur**

Le promoteur est un retraité chinois. Il a fait ses études en Chine. Il dit qu'il est venu au Mali pour la première fois dans le cadre de la coopération et ne connaît que le Mali en Afrique. L'idée de venir s'installer au Mali a été murie depuis son séjour dans le cadre de la coopération. Il est très connu au niveau de Kati<sup>152</sup> où il exerçait dans l'hôpital. « J'ai beaucoup économisé pour pouvoir m'installer au Mali disait le vieux chinois. Mes amis m'ont aidé financièrement dans mon projet. J'ai bénéficié aussi d'une aide d'installation en dehors du pays. Toute ma famille est au Mali aujourd'hui. Mon fils qui a en charge la gestion de la clinique a aussi fait ses études de médecine en Chine. Il est spécialiste en médecine traditionnelle.

### **2.5.3 Objectifs**

Monsieur Cheng nous a montré d'entrée de jeu que son objectif était de s'installer au Mali seulement après de bons souvenirs à travers l'hospitalité

---

<sup>152</sup> Ville située à 15 km de Bamako la capitale du Mali

maliennne et le climat du pays<sup>153</sup>. Pour ne pas rester sans faire d'activité il a fait recours à sa profession ancienne en créant une clinique médicale. Avant il exerçait ses activités d'après lui-même sous un hangar, c'est après trois années qu'il a loué une villa. Nous avons voulu aider les maliens, tant dans le sens professionnel (formation des agents de santé), que pour aider les familles moins aisées à accéder aux traitements. L'installation de ma famille à Bamako était une de mes priorités. Nous voulons connaître la médecine chinoise très efficace aux maliens l'acupuncture et les moxas sont très appréciés parmi tous les traitements de la médecine traditionnelle chinoise.

#### **2.5.4 Le secteur**

La médecine chinoise s'établit au Mali à une date très récente que la médecine européenne occidentale c'est-à-dire après l'indépendance. Elle a été connue d'abord par l'acupuncture et après sur d'autres domaines médicaux. L'acupuncture est une technique de guérison très sollicitée par la population pour ses effets bénéfiques. Elle n'est pas utilisée dans nos hôpitaux publics, c'est une « spécialité chinoise ». Les maladies de nerfs qui demandent souvent la méthode de l'acupuncture font que les cliniques chinoises sont sollicitées.

Les cliniques sont pour la plupart pour palier aux insuffisances des hôpitaux publics, par des spécialistes mais aussi le suivi régulier du patient. Selon le promoteur, la clinique accueille environ plus d'une trentaine ou voire quarantaine de clients chaque jour. Parmi les habitants locaux, ceux qui viennent pour l'acupuncture et les moxas représentent 70% ou 80%. Les médicaments chinois sont appréciés en Afrique car ils sont très efficaces.

#### **2.5.5 Degré de satisfaction ou résultat**

La pratique de ce métier m'a donné une grande satisfaction, nous avons créé un climat de confiance entre les patients et notre entreprise. Aujourd'hui nos médicaments sont achetés et parfois prescrits par des médecins maliens qui ont fait leurs études en Chine. La communauté

---

<sup>153</sup> Un climat qui lui rappelle celui de sa ville natale.

chinoise au Mali vient faire des consultations chez nous. Nous envisageons de créer une autre clinique et aller à l'intérieur du pays. Aujourd'hui, nous utilisons plusieurs compatriotes médecins recrutés pour un contrat à durée déterminée de cinq ans renouvelable. Il gagne mieux ici qu'en Chine où ils ont un traitement très bas.

Nous sommes parvenus à guérir une population atteinte des maladies comme les douleurs neuromusculaires, les déficiences mentales, les enfants paralysés parallèlement à nos activités habituelles.

Nous sommes contents de notre présence à deux niveaux sur le plan aide de la population malienne afin de guérir leurs maladies mais aussi sur le plan financier, l'entreprise fait de bénéfices énormes. La clinique est très fréquentée comme un hôpital public le coût est abordable. Avec nos bénéfices nous comptons nous installer sur un site beaucoup plus espacé dont nous seront les propriétaires avec un standing de clinique internationale déclarait le vieux Baba<sup>154</sup> Cheng. Il dit être satisfait de son équipe particulièrement de son fils qui fait bien son travail.

---

<sup>154</sup> Nom donné par les patients qui signifie un grand père ou une vieille personne.

## **Section 3 Cas des entreprises mixtes Sino-maliennes**

Les entreprises mixtes sino-maliennes impliquant l'Etat malien et les partenaires chinois, ne sont pas nombreuses mais occupent une place très importantes dans l'économie du pays, ce qui leur confère une visibilité considérable. Nous avons donc inclus la COMATEX-SA et SUKALA-SA dans notre échantillon d'étude.

### **3.1 Cas entreprise COMATEX-SA**

#### **3.1.1 Présentation et caractéristiques de l'entreprise**

Après l'indépendance, le Mali a voulu se doter d'industries capables de transformer les produits agricoles locaux et de satisfaire les besoins fondamentaux de sa population. Pour un grand pays producteur de coton, la création d'usines textiles représentait une priorité pour les autorités du pays. Les orientations socialistes et tiers-mondistes du Mali l'inclinèrent à solliciter l'appui de la Chine. Une des premières usines textiles fut édifiée en 1966/67 à Ségou, la seconde ville administrative du pays.

La Chine fournit des équipements à haute intensité de main-d'œuvre. Cela permit de créer 3000 emplois très attendus dans la région. Au cours des années quatre-vingt, le Mali subit une grave crise économique. Les institutions financières internationales exigèrent, entre autres, la privatisation d'entreprises publiques. Création d'une société d'économie mixte sino-malienne, la COMATEX était au bord de la faillite. Les investisseurs étrangers boudèrent l'appel d'offres de rachat lancé par le gouvernement malien. Celui-ci reprit alors contact avec la Chine. En 1994, la China National Overseas Engineering Corporation (COVEC) souscrivit les 80% du capital de la COMATEX. Le gouvernement malien conserva une part de 20%, le maximum admis par le FMI. La COVEC fournit des capitaux, modernisa l'équipement et réorganisa la gestion.

L'usine redémarrera, augmenta son chiffre d'affaires et réembaucha du personnel. Entreprise prospère et qui faisait la fierté du peuple malien après les années des indépendances est devenue par la suite

méconnaissable à cause de la mauvaise gestion. Une restauration s'imposait d'où la COMATEX-SA.

Créée en octobre 1994, après la période de cogestion (de 1987 à 1993), la Compagnie Malienne des Textiles dénommée COMATEX SA est un complexe textile intégré, transformant la fibre de coton en divers produits finis (filés, le fil à tisser, les tissus imprimés, le tissu écru, le koba, popeline, compresse, coton hydrophile etc).

Fruit de la coopération sino-malienne, la COMATEX SA, avec un capital social de 1,5 milliards, emploie plus de 1400 travailleurs (20 expatriés) dont 75% de jeunes pour une masse salariale de 1,3 milliards de FCFA. Cet effectif représentait 10% des salariés du secteur industriel malien. L'usine a transformé 2000 tonnes de fibres, ce qui équivaut à moins de 1% de la récolte malienne de coton. Le quart de sa production a servi à fabriquer du fil à tisser pour les artisans. L'entreprise a d'autre part réalisé 7 millions de mètres de tissus. Sa part du marché national est actuellement d'environ 30%. Elle exporte aussi un peu dans les pays voisins. Nous avons effectué notre entretien avec un cadre chinois responsable technique de la société. Notre choix a été motivé par la structure et l'histoire de la société. En plus la restructuration de la société rentre dans le cadre de l'aide chinoise au Mali.

**Tableau 24 : Caractéristiques de COMATEX SA**

Secteur d'activité	Industrie Textile
Produits et services	Fabrication et commercialisation des tissus, transformation de fibres.
Chiffre d'affaires	9 milliards de FCFA en 2008
Effectif	1400 <sup>155</sup>
Statut juridique	Société Anonyme
Nombre d'associés	2 <sup>156</sup>
Destination de la production	Mali et la sous région Ouest africain
Création	1994 (COMATEX-SA 1996-1967)
Situation géographique d'installation	Ségou (2 <sup>ème</sup> ville du pays)

### 3.1.2 Objectif

L'aide de la Chine au Mali a été toujours une constante. Après les difficultés de la société mère, les partenaires chinois ont beaucoup contribué à travers les entreprises étatiques chinoises. La prise en main de la COMATEX, par la COVEC avait pour but d'aider une entreprise moribonde et qui a toujours eu le concours de la Chine. L'objectif était de faire renaître une société rentable en termes de développement. L'aide des investisseurs chinois à la COMATEX SA est de renflouer la caisse afin que l'entreprise parvienne à diversifier sa production pour être compétitive sur le marché en fabriquant du tissu Wax en plus du Fancy ; la création d'une nouvelle usine de confection des vêtements destinés à l'exportation et occuper une partie du marché national saturé par des produits importés.

### 3.1.3 Le secteur

La matière première, une main d'œuvre bon marché et de riches traditions culturelles dans le filage, la teinture, le tissage, les tissus et modèles de vêtements constituent une bonne raison pour occuper le secteur. Le coton est la première culture industrielle malienne. Il représente 15 % du PIB

<sup>155</sup> Cet effectif ne tient pas compte des saisonniers

<sup>156</sup> Etat malien et les « privées chinoises »

d'origine primaire, et 50% des recettes d'exportation du Mali. Plus d'opportunités dans le secteur en matière d'habillement sur le marché de la sous région à travers la qualité des produits. En effet, le marché de la filature offre des opportunités de développement au Mali et dans la sous région.

### **3.1.4 Degré de satisfaction ou résultat**

D'après notre interlocuteur, pour les promoteurs de la société la satisfaction est mitigée dans la mesure où la concurrence est rude avec les importations des produits étrangers confectionnés par la COMATEX-SA. Certains engagements de l'Etat malien tardent à se concrétiser notamment la lutte contre la fraude et le piratage.

La création d'une nouvelle usine de confection de vêtements destinés à l'exportation ICOMA-SA dont 85% du capital sont détenus par la COMATEX-SA et 15% par les privés maliens. L'augmentation du chiffre d'affaires fait que l'objectif d'occuper une partie importante du marché national saturé par des produits importés est en bonne voie. D'autres activités de diversification et de partenariat ont été faites au niveau de la société. Les deux parties sont satisfaites de leur collaboration d'autant plus que l'entreprise fait des bénéfices.

## **3.2 Cas entreprise SUKALA-SA**

### **3.2.1 Présentation et caractéristiques de l'entreprise :**

Née sur les cendres de la Société d'Etat qui était un Projet d'aide et d'assistance économique de la République populaire de Chine au Mali, pendant les années 1960-1970, SUKALA SA est une société d'économie mixte créée en 1996 par les deux pays. Avec un capital de 5 milliards de FCFA dont 60% pour le partenaire Chinois (CLETC : Société Chinoise pour la Coopération Economique et Technique) et 40% pour l'Etat malien.

Elle comprend deux sucreries dans la région de Ségou<sup>157</sup> d'une capacité annuelle de 36 000 à 40 000 tonnes de sucre soit environ 40% de la

---

<sup>157</sup> Ségou, 4<sup>ème</sup> région administrative du Mali, situé à 240 km au nord de Bamako

consommation nationale. Elle produit aussi 10 000 tonnes de mélasse et 2 millions de litre d'alcool officinal. Son stock de sécurité estimé à près de 15 tonnes, suffisant pour couvrir les besoins de consommation du pays pendant le mois de Ramadan. Les usines sont basées à Dougabougou et à Siribala, deux villages situés à plus d'une dizaine de kilomètres de Markala, la vieille cité ouvrière en allant vers Niono.

La superficie totale cultivée est de 4764 hectares dont 3110 à Siribala et 1654 à Dougabougou.

Cristallisation de l'amitié et de la coopération économique sino-malienne, SUKALA SA est aujourd'hui, l'une des plus grandes sociétés agro-industrielles et commerciales du Mali. De nos jours, elle a créé environ 10 000 emplois dont 600 permanents en période d'usinage et a fixé les populations dans une zone excentrée par rapport aux grands centres urbains. Son chiffre d'affaires dépasse les 10 milliards de FCFA. La masse salariale est de 3,5 milliards par an.

Au cours des dix dernières années écoulées, SUKALA SA a versé au trésor public malien une bagatelle de 17 milliards<sup>158</sup> de FCFA au titre des impôts et taxes. Les investissements cumulés sont estimés à 8,9 milliards de CFA dans le cadre de la rénovation technique sur le financement de la République Populaire de Chine suite à des prêts préférentiels.

Le succès de la SUKALA SA donne des assurances aux chinois d'investir davantage au Mali à travers la construction d'une nouvelle sucrerie. Ce qui portera à trois le nombre des sucreries de SUKALA SA.

Cette nouvelle sucrerie créera plus de 10 000 nouveaux emplois avec une capacité de broyage plus élevée que les deux premières. Elle fera broyer 6000 tonnes de canne par jour pour une production de plus de 140 000 tonnes de sucre par an. Nous avons réalisé notre entretien avec le Directeur technique et Administratif de la société un expatrié chinois en présence d'un assistant qui servait parfois de traducteur un malien qui a

---

<sup>158</sup>Selon le Président du Conseil d'Administration, Hou zhenGuang, maliweb du 31 juillet 2008 lors de la visite du Ministre de l'industrie et du Commerce en Afrique.

fait ses études en Chine. Nous avons été reçus dans la salle de réunion de la société.

**Tableau 25 : Caractéristiques de SUKALA SA**

Secteur d'activité	Industrie sucrière
Produits et services	Fabrication et commercialisation de sucres, d'alcool, de mélasse et de produits d'électricité
Chiffre d'affaires	15 à 20 milliards de FCFA
Effectif	10 000
Statut juridique	SA
Nombre d'associés	2
Création	1996
Situation géographique	Dougabougou, siribala (Ségou)

### **3.2.2 Objectifs**

Les objectifs principaux de la société pour l'interviewé est d'atteindre l'autosuffisance en sucre pour le Mali, d'exporter l'excédent de la production sucrière vers des pays voisins et de contribuer à la réduction de la pauvreté des populations rurales à travers la valorisation des eaux de surface pour l'irrigation des cultures de cannes à sucre et l'industrialisation de la zone. Renforcer la compétitivité en jouant sur certains facteurs de productions afin de diminuer la concurrence déloyale. Augmenter la capacité de production en faisant des économies d'échelle, en minimisant la récolte, en modernisant les outils de travail pour produire les coûts de production en valorisant les sous produits comme la mélasse, la bagasse, les bouts blancs des cannes et de l'alcool.

### **3.2.3 Secteur**

La zone Office du Niger est une grande opportunité exploitable pour les cultures agricoles. Les conditions sont meilleures surtout avec l'irrigation gravitaire, la disponibilité et la fertilité des sols et de l'eau. Avec les moyens techniques et une bonne volonté il est possible d'atteindre une capacité

suffisante de production. L'accroissement de la population et la consommation du sucre pendant la période de ramadan font que le secteur n'est pas saturé et très exploitable. La force de travail (ouvriers permanents et la main d'œuvre saisonnière) sont de nature à faciliter la production. Les pays frontaliers sont aussi une opportunité pour vendre l'excédent de sucre notamment le Burkina Faso et le Niger.

### **3.2.4 Degré de satisfaction ou résultat**

Avec la création d'une nouvelle structure de production N-SUKALA, l'entreprise sucrière montre à juste titre que le secteur est porteur. Non seulement les actionnaires en tirent des bénéfices, la société a permis un développement considérable de la zone et ses environnants. La société fait vivre des centaines de milliers de familles et améliore leurs conditions de vie. La production de SUKALA S.A est une véritable aubaine pour le marché sucrier. Sa proximité amoindrit les coûts d'acheminement, d'entreposage et de transit. Il y a quelques années, la production nationale sucrière souffrait de mévente. Ce temps est révolu. Aujourd'hui, ce sucre est raflé sur le marché dicit notre interlocuteur. Notre marge bénéficiaire malgré d'innombrables problèmes est de plus en plus croissante depuis notre collaboration.

## **Conclusion du chapitre**

Dans ce chapitre nous avons présenté individuellement les entreprises que nous avons eu à étudier. Les entreprises ont été classées selon la structure de leur capital privé, étatique ou mixte.

Selon les cas, nous avons constaté qu'il existe une différence selon que les entreprises soient étatiques, mixtes ou privées. Les objectifs diffèrent ainsi que la manière de création de l'entreprise. Dans le cas des entreprises privées c'est la recherche de richesse personnelle (familiale) qui prime sur le développement du pays d'accueil. En revanche, les entreprises étatiques ou mixtes privilégient le développement et la coopération.

Les principaux problèmes rencontrés par ces entreprises sont entre autres la concurrence entre les entreprises locales et la communication.

## **CHAPITRE VI: ANALYSE TRANSVERSALE ET DISCUSSION**

Selon Eisenhardt et Graebner, l'étude de cas permet de faire le lien entre, d'une part, une démarche inductive permettant l'exploration d'un champ de recherche et, d'autre part, une approche déductive en vue de tester une théorie.

Yin (1994) précise que le choix d'un cas unique se fait en sélectionnant des cas inhabituellement révélateurs, particulièrement exemplaires ou, tout simplement, facilement accessibles.

Pour Eisenhardt (1989), une étude donnera des résultats différents suivant qu'il s'agisse d'un cas unique ou de cas multiples. Dans le premier cas de figure, l'étude permettra de décrire un phénomène alors que, dans le deuxième cas, l'étude offrira des comparaisons qui augmenteront la qualité de la théorie proposée.

Par ailleurs, dans le cas d'une étude multi-sites, les auteurs préconisent de choisir les cas pour des raisons théoriques et envisagent deux approches possibles. La première suit une logique de réplication selon laquelle les propositions obtenues à l'issue de l'étude d'un premier cas sont ensuite enrichies par l'étude des cas suivants. La seconde approche suit une logique de catégorisation théorique où les cas sont choisis en fonction de la typicité qu'ils représentent et de la possibilité qu'ils offrent d'étudier en profondeur un phénomène particulier.

L'étape de l'analyse proprement dite débute avec l'analyse intra-entreprise de chacune des entreprises étudiées. Dans un premier temps, le chercheur rédige un rapport individuel de nature descriptive. Cela lui permet de se familiariser avec les données tout en les synthétisant. Les caractéristiques de chaque entreprise ainsi mises en évidence, il en dégage les configurations d'intérêt avant que l'analyse comparative des sites ne débute.

Au stade de l'analyse inter-entreprise, le but du chercheur est de contraster la théorie qui émerge de chacun des entreprises. Une des stratégies qui

s'offre à lui pour ce faire consiste à regrouper les entreprises selon une certaine dimension, à identifier les similarités à l'intérieur des groupes et à chercher les différences entre les groupes de cas. Ensuite le chercheur compare les similarités identifiées.

L'idée de base derrière la comparaison inter-entreprise est de forcer le chercheur à aller au-delà de ses premières impressions en utilisant des perspectives variées dans son appréhension des données. Il augmente ainsi les chances que la théorie qui émerge de ces données soit valable et relativement précise, c'est à- dire qu'elle colle étroitement à la réalité observée.

Le chercheur compare ensuite ses conclusions théoriques à la littérature existante. Il augmente ainsi la validité interne de ses résultats et rend possible une plus grande généralisation de la théorie émergente. Cette étape est cruciale pour le chercheur qui tente de construire une théorie par la comparaison inter-entreprise puisque typiquement ses résultats ne reposent que sur l'étude d'un nombre restreint de cas. Toute corroboration provenant de la littérature constitue une amélioration appréciable de la validité de la théorie construite.

Cusin souligne (2009), les réalités du terrain font qu'il existe un opportunisme méthodique en ce qui concerne le choix des cas à retenir dont la première des caractéristiques est d'être accessibles. Dans notre situation où la recherche était sur le long terme la démarche retenue de Cusin nous a semblé intéressante: Une première phase exploratoire basée sur un large échantillon de convenance (18 entretiens), deuxième phase pilote sur un échantillon réduit (11 entretiens) pour vérifier la faisabilité du projet de recherche.

L'architecture de l'analyse transversale des cas se présentera de manière presque identique avec notre revue de la littérature à savoir l'origine et les motivations des entreprises chinoises à aller à l'international, dans divers secteurs d'activités, la privatisation dans la continuité de la politique d'internationalisation des entreprises chinoises et l'environnement des affaires et la contribution dans le développement du Mali. En effet, nous supposons par ce modèle que les motivations des entreprises chinoises

accompagnées par des raisons d'économies d'échelle et de la recherche des ressources.

Pendant notre analyse transversale des entreprises chinoises sélectionnées, nous avons constaté que :

- Toutes relèvent du droit malien
- Les entreprises chinoises étatiques ou mixtes opèrent dans le secteur des infrastructures ou des projets industriels.
- Les entreprises privées chinoises sont pour la plupart dans le secteur des services.

L'analyse révèle aussi que « l'environnement » malien, à plus d'un niveau, est favorable à l'investissement alors que les entreprises chinoises sans exception sont satisfaites de leur rendement et insistent sur leur apport au développement du pays.

## **Section 1 La privatisation dans la continuité de la politique d'internationalisation des entreprises chinoises**

Cette tendance s'observe à deux niveaux : la transformation des sociétés d'Etat chinois en société de droit malien et la reprise-consolidation des sociétés d'Etat maliens en difficultés au et premier niveau, la création d'entreprises par les cadres issus de la coopération, au deuxième.

En effet, on constate que toutes les entreprises où l'Etat chinois est majoritaire en termes de capitaux (CWE-SA, HANAN-SA, COVEC, COMATEX-SA, SUKALA) sont de droit malien et qu'au moins trois des entreprises privées (Sino-Pharma, Guang-Ming et la Grande Muraille) sont « issues » de la coopération sino-malienne.

En 1995, le Président Jiang Zemin lance aux grandes entreprises chinoises ce mot d'ordre : « Sortez, devenez des acteurs mondiaux ! ». Les entreprises chinoises vont d'abord s'intéresser à l'Afrique pour deux raisons : Un, l'Afrique est un marché potentiel de 900 millions de consommateurs où ils ne risquent pas de rencontrer la concurrence et, de deux, le continent regorge de matières premières, surtout énergétiques, minérales et agricoles dont la Chine a besoin pour soutenir sa croissance. La Chine aussi pour des raisons de stratégies à long terme ou de coopération historique dans le but de renforcer sa présence internationale et asseoir son nouveau statut de puissance montante, au delà des objectifs déjà cités, s'oriente vers l'Afrique. La Chine alors met en place une politique de l'APD et de coopération qui incite les entreprises à s'installer en Afrique avec un appui financier de taille accompagnée par une diplomatie appropriée. Les entreprises chinoises se signalent de manière agressive dans le secteur hautement stratégique de l'énergie et des industries extractives dans un premier temps. Pour ensuite, dans un deuxième temps, investir les secteurs majeurs du bâtiment et des travaux publics à travers la construction des infrastructures économiques et sociales en synergie avec l'exploitation des matières premières et

l'exploitation forestière<sup>159</sup>. Pour ce faire, en plus des cadres des entreprises, un nombre important du personnel de haut niveau dans tous les domaines pertinents sont emmenés en Afrique dans le cadre de la coopération et de l'assistance technique, sans omettre le grand nombre de techniciens spécialisés, de techniciens et d'ouvriers qualifiés et autres mains d'œuvres de soutien.

Ces entreprises ayant atteint leur objectif premier de conquête effective du marché selon le secteur d'activité, celui des infrastructures sociales et économiques ou industrielles dans le cas du Mali, jusqu'à devenir presque intournables se sont transformées en sociétés privées de droit malien pour être en conformité avec les exigences des IFI pour l'octroi des marchés publics. Ces entreprises en plus de l'exécution des travaux dans le cadre de la coopération et de l'aide de l'Etat chinois à la République du Mali, s'engagent dans la compétition pour l'acquisition de marchés publics émanant des pays donateurs traditionnels ou des institutions multilatérales d'aide publique au développement telles que la Banque Mondiale, la BAD etc. Les entreprises telles que la CWE, COVEC, HANAN en sont les cas types.

Les entreprises mixtes sino maliennes (Comatex et Sukala) sont aussi des anciens projets d'aide et d'assistance économique de la Chine au Mali dans les années 60 qui ont été repris par les capitaux publics chinois lors de leur privatisation dans les années 90 à raison de 80% pour la Comatex et 60% pour Sukala.

Au deuxième niveau on note que sur les cinq entreprises à capitaux entièrement privés, trois sont des « retombées » de la coopération sino-malienne en ce sens que leur création est inspirée de l'expérience de la coopération et qu'une partie au moins des capitaux initiaux y trouve sa source. Le capital de la société Guang Ming est détenu à 100% par des chinois qui ont pour la plupart travaillé au Mali dans le cadre de la coopération. Son premier responsable a exercé pendant de nombreuses années au compte de l'Etat chinois dans la le cadre de la coopération entre

---

<sup>159</sup> P. A. Brand (2005), *la Chine en Afrique : Anatomie d'une nouvelle stratégie chinoise*, analysis, P.3

le Mali et la Chine. Le même schéma se reproduit en très grande partie pour Sino-pharma et la Grande Muraille. Le directeur de sino pharma est le fils d'un ex fonctionnaire chinois de l'usine malienne des produits pharmaceutiques (UMPP) pendant la cogestion de la société par la Chine et le Mali alors que le promoteur de la grande Muraille est un retraité chinois qui a travaillé à l'hôpital de Kati au Mali. Ajoutons à cela le cas particulier de l'entreprise Hanan, une Agence de la Société Nationale des Travaux de Construction du Hanan de Chine au Mali « CHECEC ».

Cette entreprise étatique chinoise, à présent de droit malien, produit de la coopération sino-malienne des années 60, qui a contribué à la création de nombreuses entreprises au Mali et à la formation de plusieurs cadres de ces entreprises (SONATAM, UMPP, SONAREM, SOMIEX etc) et qui aide les chinois à s'installer au Mali. En plus, la COVEC comporte dans ses activités un service des travailleurs d'Outre-mer.

## **Section 2 L'origine des entreprises chinoises et le secteur d'activité**

*« Quand l'arbre se déplace il meurt. Quand l'homme se déplace, il peut trouver la fortune<sup>160</sup> »* Proverbe chinois

On observe qu'en fonction de leur origine, les entreprises chinoises occupent soit le secteur des infrastructures et projets industriels ou économiques, soit celui des services. Les entreprises d'origine entièrement étatiques (CWE, HANAN et COVEC) ou à capitaux majoritairement d'origine étatique chinoise (COMATEX et SUKALA) opèrent dans le secteur des infrastructures économiques ou sociales ou des projets industriels.

Par contre, les entreprises à capitaux privés chinois qu'elles soient inspirées de la coopération sino-malienne ou non opèrent exclusivement dans le secteur des services. Cette spécialisation pourrait s'expliquer par l'origine des entreprises qui a une incidence directe sur la dotation en capital : les entreprises privées d'origine étatiques ou mixtes bénéficient d'un large soutien financier du gouvernement, par rapport à sa politique d'internationalisation des grandes entreprises chinoises à travers l'Eximbank, la Banque Chinoise de Développement, La Banque Populaire de Chine et la Banque de Construction et de l'assurance offerte par la China Export and Credit Insurance ou SINOSURE ;

Surtout que depuis le début des années 2000, la Chine a développé une stratégie très agressive de prises d'intérêts et de marchés dans le domaine-clé de l'énergie mais aussi dans les minéraux, le bâtiment et les travaux publics : des sous secteurs de l'économie qui réclament d'énormes capitaux en termes d'investissement suivi de solides garanties.

Avant 1979, les grandes entreprises d'Etat chinois de construction étaient parmi les rares institutions autorisées à opérer hors du pays. L'expérience alors accumulée sera un avantage dans le contexte des années 2000. Il

---

<sup>160</sup> S. Michel et M. Beuret, « la Chinafrique », mai 2008, p 79

n'est donc pas surprenant que pourvues de capitaux substantiels ses entreprises soient à l'avant de l'engagement de la Chine en Afrique. Le gouvernement à travers des appels d'offres sélectionne des entreprises d'Etat pour les projets d'aide de construction d'infrastructures dans les pays africains. Les entreprises sélectionnées ont accès à des prêts à des taux très bas des banques citées plus haut pour faire face aux lourds investissements primaires que requièrent ce secteur. Ces entreprises très souvent sous-traitent depuis la Chine avec d'autres entreprises privées chinoises spécialisées dans des domaines de la plomberie, de l'électricité ou du froid. L'entreprise profite de sa présence sur le terrain pour obtenir des informations de source sûre pour identifier d'autres opportunités. L'entreprise n'hésite pas aussi à s'engager dans des travaux privés locaux tout en profitant au maximum des avantages qu'offrent les capitaux à bas coûts des banques d'Etat chinois. Les entreprises sous-traitantes et même certains employés profitent de l'occasion pour s'installer dans le pays bénéficiaire du projet avec l'aide de leur réseau d'amis ou membres de leur famille résidant en Chine. C'est ainsi que de nombreuses petites ou moyennes entreprises chinoises entièrement privées naissent dans le secteur des services ou de la production avec des petites unités de production<sup>161</sup>, comme constaté par C. Burke et L. Corkin, ailleurs. Les entreprises à capitaux privés chinois affirment avoir réuni leur capital à partir des épargnes, d'aides familiales, d'emprunts auprès d'amis et d'associations et/ou d'avoir bénéficié d'aide d'installation en dehors du pays. Ce qui confirme le résultat de l'enquête menée par A. Kernen et B. Vulliet (2008) et celui de C. Burke et L. Corkin (2006). La relative faiblesse des capitaux provenant de ses sources consigne ces entreprises à occuper les secteurs à capital non intensif : les secteurs du commerce-distribution et les services voire la petite industrie sous forme d'unité de production. Les cinq entreprises privées dans le cas de notre étude obéissent à cette règle.

---

<sup>161</sup> C. Burke et L. Corkin (2006), *China's Interest and activity in Africa's construction and infrastructure sectors*. Centre for Chinese studies, Stellenbosch University, South Africa. [www.ccs.org.za](http://www.ccs.org.za)

Cette spécialisation des entreprises à capitaux entièrement privés chinois dans le secteur des services mérite d'être nuancée tant au niveau du capital que du secteur qu'elles occupent en général. Il transparaît de notre enquête que ces entreprises reçoivent l'aide des grandes entreprises d'origine étatiques telles que la COVEC et HANAN ne serait ce qu'en début de l'installation des futurs promoteurs d'entreprises. Cette aide prend diverses formes allant de l'hébergement aux formalités administratives et l'information économique. En effet A. Kernén et B. Vulliet note que « plusieurs ont habité à leur arrivée dans les compounds construits par les grandes entreprises d'Etat présents au Mali, comme celui de la COVEC »<sup>162</sup> avant d'ajouter qu'aucun des commerçants interrogés n'est arrivé à Bamako sans y avoir une relation. Cette aide même si elle n'est pas officielle, sa collatéralité à la présence des grandes entreprises étatiques chinoises n'enlève rien à son importance vu la réduction en termes de coût pour l'installation qu'elle entraîne et elle se poursuit pour la facilitation des démarches administratives. La relation présente au Mali, surtout dans le cadre de la coopération a ses entrées au niveau de l'administration et des autorités locales qu'elle utilise pour faciliter les démarches administratives relatives à l'obtention des documents nécessaires autant pour le séjour du futur promoteur que pour la création de son entreprise ou commerce. Car même si « les créateurs d'entreprises sont éligibles pour un permis de résidence dès lors qu'ils investissent un certain capital au Mali »<sup>163</sup>, ils ont pour la plupart été aidés par un parent dans leur démarches.

De plus ces créateurs d'entreprises bénéficient largement de l'intelligence économique tout au moins informelle dont dispose leurs prédécesseurs dans les grandes entreprises chinoises d'Etat quand au sous-secteur, par exemple, porteur. Selon Guy Gweth<sup>164</sup>, l'intelligence économique est l'un des cinq piliers sur lequel repose le succès des entreprises chinoises en Afrique. Elle se déploie à deux niveaux : l'intelligence stratégique formelle relève du parti communiste chinois donc des autorités centrales de l'Etat et

---

<sup>162</sup> A. Kernén et B. Vulliet (2008), op cit, p. 8

<sup>163</sup> A. Kernén et B. Vulliet (2008), op cit, p. 16

<sup>164</sup> Guy Gweth CEDS, Consultant en intelligence économique chez Knowdys. «Les cinq piliers de la puissance chinoise en Afrique ».

vient en appui aux grandes entreprises. Quand aux entreprises privées, elles bénéficient « d'une intelligence économique informelle » très efficace constituée du réseau des opérateurs en fonction de leur secteur d'activités et peut même bénéficier du « concours des services diplomatiques chinois en matière de renseignement économique et d'influence »<sup>165</sup>. Cette aide « indirecte » selon sa forme, même si elle ne se manifeste pas par un apport direct de capitaux permet de réduire les coûts de prospection, d'installation et même d'opération des entreprises privées chinoises tout en facilitant la diversification du secteur d'activités et une adaptation plus rapide aux éventuelles évolutions du marché et de l'environnement des affaires. L'intelligence économique suscite des attitudes proactives de la part des entreprises chinoises privées ou d'origine étatique, ainsi, même si au niveau officiel il existe une différence entre les entreprises privées chinoises et les grandes entreprises d'Etat, une imbrication au niveau opérationnel rend toute distinction entre deux entités presque illusoire. Les entreprises privées bénéficient de manière insidieuse de l'apport de l'Etat, certes à un degré moindre comparé aux grands groupes étatiques, mais assez pour qu'elles soutiennent l'activité de ces dernières par la sous-traitance dans leur secteur d'activité comme c'est des entreprises XINGDA et Guang Ming qui sous-traitent dans le bâtiment, et de la Grande Muraille et Komoguel qui contribuent au bien être des chinois à Bamako. Cette perspective va dans le sens de HE Wenping<sup>166</sup> qui affirme que « le gouvernement chinois encourage en Afrique dans les secteurs aussi variés que le commerce, l'agriculture, la construction, les mines et le tourisme ». Dans leur typologie des profits sociologiques des petits commerçants et entrepreneurs chinois au Mali et au Sénégal, A. Kernén et B. Vulliet (2008) ont dégagé trois catégories distinctes :

- Les personnes en lien avec un projet de construction ou de développement ;
- Les personnes envoyées par une entreprise pour créer une filiale ;
- Les aventuriers.

---

<sup>165</sup> Idem

<sup>166</sup> He WENPING est le directeur des études africaines à l'académie chinoise des sciences sociales de Pékin cité par Guy Gweth, Op Cit, p2

Notre étude au Mali n'a relevé que des cas appartenant à la première et à la troisième catégorie. Ce qui correspond avec les résultats des enquêtes menées par A. KERNEN et B. Vulliet (2008) qui ont observé que « le cas des personnes mandatées par une entreprise chinoise pour développer des activités commerciales au Mali ou au Sénégal représente un type de parcours migratoire moins fréquent ». Il ne faut pas exclure la possibilité qu'à cette catégorie d'entrepreneur de redéfinir leur lien avec l'entreprise-mère après avoir pris ample connaissance des autres opportunités qui s'offrent à eux, en gardant toujours un lien privilégié avec celle-ci, de représentants exclusifs par exemple, tout en diversifiant leurs activités à leur propre compte. L'entreprise-mère n'étant point lésée avec ce nouvel arrangement. Le succès de l'entrepreneur se relativise et l'histoire de son engagement prend le dessus.

La troisième catégorie des entrepreneurs privés chinois, les aventuriers est très peu représentés au Mali. Ils sont passés par plusieurs pays africains avant d'arriver au Mali où ils n'ont aucun lien personnel, ni un mandat particulier pour s'établir. Un seul cas parmi les cinq entreprises couvertes par notre étude correspond à ce type de promoteur. Le promoteur affirme être en Afrique depuis 40 ans et a résidé à peu près dans 30 pays africains et pratiqué plusieurs métiers. Avec ces épargnes personnelles, il s'est frayé un chemin pour se retrouver à la tête de plusieurs sociétés chinoises en Afrique dont les sièges respectifs se trouvent en Chine. Au Mali, il est le promoteur de l'Hôtel Komoguel.

Ce fait met en évidence l'importance des réseaux transnationaux familiaux, communautaire et d'affaires dans les parcours migratoires vers l'Afrique contrairement à « l'erreur inhérente à une perception uniforme des entrepreneurs chinois comme instrument d'une politique gouvernementale »<sup>167</sup>. Nos observations au Mali relèvent aussi comme soutien A. Kernen que les réseaux d'entrepreneurs privés chinois ont leur propre objectif, stratégie et manière de faire à priori différent de l'Etat Chinois.

---

<sup>167</sup> A. Kernen « stratégie chinoise Afrique du pétrole aux bassines en plastique, Politique Africaine, N°105, mars 2007, p 163-180

## **Section 3 L'environnement des affaires et la contribution au développement du Mali**

*« Peu importe que le chat soit noir ou blanc, l'essentiel c'est qu'il attrape les souris » Deng Xiaoping*

*« Pour coloniser les Blancs envoyaient des missionnaires puis des militaires, puis des colons. Les chinois envoient des Banques puis des ouvriers<sup>168</sup> »*

Pour le professeur Helmut Asche (2007), il y a plus d'un million de chinois en Afrique. En 2007, les autorités maliennes répertoriaient « officiellement » à peu près entre 1000 et 2000 résidents permanents chinois au Mali contrairement aux pays côtiers où la population est beaucoup plus importante.

L'origine des entreprises chinoises, une fois de plus semble guider leur choix de s'installer au Mali, leurs objectifs, voire leurs stratégies de conquête de marchés même si toutes insistent sur leur contribution au développement du pays. Pendant que les grandes entreprises d'origine étatiques mettent en avant surtout leur contribution au développement du Mali comme raison principale de leur présence dans le pays, les entreprises privées chinoises lient leur présence à l'environnement propice aux affaires que constitue le Mali parmi d'autres raisons.

Les grandes entreprises d'origine étatiques chinoises et les entreprises à capitaux mixtes mettent toutes en avant leur rôle dans le développement du Mali comme la raison essentielle de leur présence au Mali, comme poursuivant l'objectif premier à elles assigné dans le cadre de la coopération Mali-Chine. Le Mali pour toutes ces entreprises est un pays pauvre, sous-développé, très vaste où il y a un manque criard d'infrastructures sociales, économiques et industrielles. Pour amorcer son développement, le Mali a un grand besoin de bâtiments publics, de

---

<sup>168</sup> Langues, caricature site Convergences Révolutionnaires

barrages hydroélectriques, d'écoles, d'hôpitaux, de routes, de ponts, de système d'adduction d'eau, de réseau d'électricité etc. Le secteur du Bâtiment et des travaux publics et infrastructures présentent des opportunités énormes pour les entreprises chinoises qui disposent d'assez de moyens techniques et financiers. Surtout que ce secteur qui était occupé par les entreprises européennes, françaises en particulier pour le Mali, s'est retrouvé sans preneur après le retrait de ceux-ci dans les années 1990 et que les entreprises chinoises possèdent un avantage certain en termes de coût de réalisation de ces infrastructures allant jusqu'à 50% au dessous des offres des entreprises occidentales<sup>169</sup>. Ces entreprises épousent toutes les vues des autorités chinoises selon lesquelles le développement passe avant toute autre considération. Elles réalisent les travaux d'aide de construction d'infrastructures dans le cadre de la coopération sino-malienne en plus des autres contrats de réalisation d'infrastructures qu'elles obtiennent d'autres partenaires au développement du Mali autant bilatéraux que multilatéraux ainsi que des institutions financières internationales. Elles n'hésitent pas à réaliser des contrats privés de constructions locales quand l'occasion se présente. Elles sous-traitent très souvent certains aspects de leur contrat avec les entreprises privées chinoises présentes dans le pays, contribuant ainsi indirectement à leur développement et à une imbrication quant à leur raison sociale et leurs objectifs. Signalons, que dans le cas des grands groupes chinois on ne peut parler, au sens strict, de choix du Mali comme pays d'installation vu la nature institutionnelle étatique initiale de leur origine. Leur présence actuelle au Mali étant donc de nature contingente. Par contre les entreprises privées chinoises, au delà d'une certaine limite, ont opté pour le Mali pour plusieurs raisons.

Les entreprises privées chinoises évoquent plusieurs raisons pour soutenir leur présence au Mali. L'existence depuis plusieurs années de liens diplomatiques et de coopération entre le Mali et la Chine a sûrement favorisé l'installation des chinois dans le pays. Plusieurs commerçants ou petits entrepreneurs chinois ont travaillé auparavant dans l'une des

---

<sup>169</sup> V. Niquet ; op. cit, p.6

entreprises chinoises étatiques au Mali alors que pour les autres « le Mali s'est imposé à eux simplement parce qu'ils connaissent quelqu'un qui y travaillait »<sup>170</sup>. L'importance des réseaux informels d'immigration est clairement mise en évidence relativisant du coup l'idée de choix quant à l'installation des entrepreneurs chinois, au sens strict du terme comme il apparaissait dans ce cas des entreprises privées d'Etat où c'était les contrats de construction dans le cadre de l'aide et de la coopération qui influent sur le choix du pays d'installation des grands groupes opérant dans le secteur des infrastructures. L'importance du réseau informelle d'immigration virtuellement supplante l'environnement juridique et légal propice à l'installation des étrangers au Mali. En effet, comme nous l'avons déjà signalé plus haut, les créateurs d'entreprises sont éligibles pour un permis de résidence au Mali. L'avantage du réseau réside dans « l'aide logistique à l'installation » qu'il offre aux futurs entrepreneurs.

La totalité des entrepreneurs privés que nous avons interrogés a insisté sur la nature ouverte du marché malien. Le pays selon eux se développe et le marché intérieur offre beaucoup d'opportunités alors que la concurrence est faible. Certains pans entiers de l'économie malienne sont sous exploités tels que l'hôtellerie- restauration-hébergement ou que l'offre des services ou des biens n'est pas en adéquation avec la demande comme dans le cas du transport dans certaines zones rurales ou l'inexistence de pistes rurales rend difficile la communication par les moyens habituels. Dans le cas des médicaments ou des soins médicaux le pouvoir d'achat très bas des populations rend ses produits et services inaccessibles à la majorité des maliens dont selon des estimations en 2001, 84% vivrait dans la pauvreté<sup>171</sup>.

Certains entrepreneurs évoquent aussi la sécurité qui règne à Bamako où toutes les entreprises privées chinoises que couvre notre étude sont présentes, comme l'une des raisons de leur choix au Mali pour installer les entreprises. Ils invoquent le moins de risques auxquels ils sont confrontés

---

<sup>170</sup> A. Kernén et B. Vulliet (2008), op cit p.11

<sup>171</sup> A. Sanogo (2008) « les relations économiques de la Chine et du Mali » ; rapport d'étude, CREA ; p. 6

dans leurs activités et vie de tous les jours au Mali. Ils bénéficient aussi de la protection des autorités et donc ne sont victimes d'aucune forme de persécution. Ainsi donc leur choix de s'installer à Bamako est justifié « en termes de stabilité et de sécurité de l'environnement »<sup>172</sup> en accord avec les réponses à notre enquête.

Le climat local est aussi un point récurrent dans les raisons que donnent les entrepreneurs chinois pour justifier leur choix de Bamako est comparable à celui de leur région d'origine, ce qui constitue pour eux une motivation de plus.

Les relations cordiales avec la population malienne reviennent aussi assez souvent dans les réponses à notre enquête. La plus part des entrepreneurs motivent leur choix pour le Mali par l'accueil qui leur est réservée par la population malienne et mettent cet état des faits au compte de la longue amitié sino-malienne. La présence chinoise au Mali depuis des années cinquante dans le cadre de la coopération et de l'assistance technique a forgé au sein de la population malienne une « image positive » des chinois surtout à travers le contact direct que ceux-ci entretenaient avec la population sur les chantiers de constructions surtout dans les hôpitaux et autres projets de développement où les chinois « se mêlaient » à la population locale contrairement aux occidentaux qui gardaient une certaine distance. Les chinois traduisent l'attitude des populations maliennes envers eux en termes d'hospitalité.

La contribution au développement du Mali est une préoccupation majeure de toutes les entreprises chinoises couvertes par cette étude quelles soient d'origine étatique, mixtes ou entièrement privées. Le cas des entreprises d'origine étatique ayant déjà été abordé, nous discuterons la contribution des entreprises à capitaux privés au développement du pays.

Les entreprises privées chinoises, au nombre de cinq, de notre étude ont créé entre 65 à 90 emplois directs. Pour un capital injecté dans l'économie malienne que nous n'avons pas pu estimer faute d'informations et du

---

<sup>172</sup> A. Kernén et B. Vuillet (2008), op cit p15

chiffre d'affaires sur lesquels les réponses à nos questions sont restées soit très élusives ou vagues.

Néanmoins, il ne fait aucun doute qu'à travers la création d'emplois et la contribution en termes de taxes et d'impôts au trésor malien, ces entreprises concourent à réduire le chômage, à combattre la pauvreté et donc stimulent le développement du pays.

En plus des emplois indirects que suscitent les activités de ces entreprises privées, elles contribuent à la formation du capital humain par le renforcement des capacités à travers les stages de formations qu'elles offrent à de nombreux maliens et maliennes qu'elles utilisent ou qui s'installent à leur propre compte.

Ces entreprises privées contribuent au développement des activités économiques et ouvrent des opportunités tout en créant des nouveaux champs d'activités par exemple dans les zones difficiles d'accès et même dans les villes dans le domaine du transport, c'est le cas de l'entreprise XINGDA avec ses triporteurs. Ces engins au Mali servent au transport des hommes et des marchandises dans les villes moyennes ou relient les grandes villes à des zones un peu reculées. Elles permettent de transporter les produits agricoles vers les centres de consommation réduisant ainsi les pertes poste-récoltes tout en contribuant à la disponibilité des produits agricoles sur le marché ce qui accroît le gain donc le pouvoir d'achat des zones rurales. Au besoin elles servent aussi à transporter les malades d'urgence vers les centres de santé. Elles ont l'avantage de réduire le coût du transport autant des hommes que des marchandises et d'offrir des emplois. Dans le cas de l'entreprise Guang Ming qui produit des ampoules néon économiques, elle permet de réduire la facture énergétique des foyers et donc d'augmenter leur pouvoir d'achat. Quant aux entreprises Sino-pharma et la Clinique Grande Muraille, elles contribuent au développement du capital humain en offrant soins de santé et médicaments à des prix abordables à la population. Elles contribuent aussi à la valorisation des ressources locales à travers la médecine traditionnelle chinoise.

Vu ce qui précède, même si par manque d'information nous n'avons pu estimer le montant des capitaux injectés dans l'économie malienne et la contribution aux impôts et diverses taxes que ces entreprises privées apportent au trésor du pays, il ne fait aucun doute que leur présence dans le tissu économique contribue au développement du Mali d'une manière appréciable à plus d'un titre. Elles contribuent au développement du capital humain et apportent leur soutien au renforcement des capacités dans divers domaines d'activités. Elles favorisent l'ouverture de nouveaux champs d'activités à travers les nouvelles opportunités qu'elles créent élargissant ainsi les avenues pour réduire le chômage et accroître le revenu des acteurs dans différents domaines d'activités. Elles élèvent le niveau de vie des populations autant urbaines que rurales par la provision, jusque dans les zones les plus reculées, d'outils et de produits de première nécessité à rapport prix-qualité positif adaptées à leurs besoins.

## **Conclusion du chapitre**

L'analyse inter-entreprise des sociétés chinoises sélectionnées pour notre étude nous a amené à des conclusions qui sur plus d'un aspect sont en phase avec les résultats de nombreuses études et recherches récentes (M.H Pozzar (2009), S. Perrot et D. Malaquais (2009), A. Sanogo (2008), A. Kernén et B. Vuilliet (2008), C. Burke et L. Corkin (2006), V. Niquet (2006), P. A. Braud (2005) etc..) sur la présence des entreprises chinoises en Afrique.

Les entreprises chinoises d'origine étatique occupent essentiellement le secteur de la construction des infrastructures socio-économiques ou industrielles en prolongation à leur premier mandat sous la bannière de l'APD chinoise même si leur source de contrats s'est élargie aux offres des pays occidentaux et à celles des institutions multilatérales de coopération surtout à cause de leur bas coût de réalisation, conséquence du soutien financier énorme que leur apporte les banques d'Etat chinois.

Les entreprises chinoises à capitaux privés opèrent surtout dans le secteur des services, du commerce distribution ou de la petite industrie à cause de la faiblesse de leurs capitaux. Elles sous-traitent aussi certains aspects des

contrats des entreprises d'origine étatiques dont elles sont, dans biens des cas, issues.

L'origine des entreprises chinoises a une incidence directe sur le secteur qu'elles occupent au Mali. Les grands groupes se confinent aux infrastructures alors que les petits entrepreneurs mènent leurs activités dans le secteur des services, même si comme il s'est avéré dans notre étude aussi plusieurs auteurs attirent l'attention sur l'imbrication des deux secteurs pour les acteurs chinois.

La localisation des entreprises chinoises au Mali, surtout à Bamako, n'est pas fortuit et ne répond pas à des exigences de logiques économiques a priori, mais est plus tôt la conséquence directe de l'APD et l'assistance technique de la Chine au Mali ou de l'existence du réseau informel d'immigration qui en résulte.

Toutes les entreprises chinoises au Mali affirment avoir pour un de leurs objectifs principaux la contribution au développement du pays, ceci certainement en écho aux objectifs de l'APD chinoise en Afrique en général et au Mali en particulier. La présence au Mali des entreprises chinoises a effectivement contribué à élevé le niveau d'infrastructures autant sociales qu'économiques ou industrielles, disponibles dans le pays. Elle a tout aussi contribué au développement du capital humain, à la réduction du chômage et à réduire la pauvreté dans le pays, comme certaines études citées plus haut l'ont démontré.

---

## **CONCLUSION GÉNÉRALE DE LA RECHERCHE**

---

Au cours de notre thèse, nous avons tenté d'explicitier les stratégies d'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique à travers le cas du Mali. Notre objectif était d'instruire le point de vue des investisseurs chinois malgré les particularités africaines.

En effet, le paysage africain, caractérisé par l'insuffisance des infrastructures, la faiblesse du développement humain, la permanence des conflits armés et autres handicaps avec en contraste l'abondance des ressources naturelles en particulier fossiles et minières, ses millions d'hectares de terres cultivables et de mètre cubes d'eau en attente, la grande diversité de sa population et bien d'autres atouts encore, fait du continent un véritable challenge pour les entreprises dont la concurrence est rude notamment les entreprises chinoises.

Ceci dit, nous n'avons pas cherché à démontrer la vision des entrepreneurs africains face à l'installation de plus en plus accrue des entreprises chinoises en Afrique et en particulier au Mali mais plutôt à comprendre la pensée chinoise sur leur ouverture à l'international vers l'Afrique.

Dans un premier temps, une analyse détaillée de la littérature de l'internationalisation nous a permis d'identifier certains facteurs influençant le choix de la stratégie de s'internationaliser.

Les recherches sur les stratégies de pénétration des entreprises chinoises en Afrique soulignent la diversité des modes d'action.

Certains facteurs vont être primordiaux tels que : la coopération, l'aide au développement et les opportunités d'investissement.

Nous avons souligné que la connaissance du processus d'installation des entreprises chinoises est un atout non négligeable car elle peut procéder, en amont à certaines corrections limitant les problèmes de flexibilité et de crédibilité en aval vis à vis de leur concurrent.

## **Les limites de la recherche**

La première limite de notre recherche concerne la validité externe. Nos résultats reposent sur l'étude de onze cas. Elle se situe entre l'analyse de

cas des entreprises privées à capitaux en totalité chinoises et l'analyse des entreprises à capitaux « inter-Etats ». Dès lors, la réplique littérale ou empirique s'avère difficile. Toute fois, notre objet de recherche étant exploratoire, le faible nombre de cas se justifie (Yin, 1994). Comme le soulignent Ayerbe et Missonier (2007), en rappelant les propos de Yin (2003), ce n'est pas tant le nombre de cas qui importe, mais bien plus leur inscription dans une logique de réplication. Par ailleurs, pour répondre à cet objectif de validité externe, la transférabilité de nos résultats est réalisable dans la mesure où nous avons fourni le plus de renseignements possibles permettant à d'autres chercheurs de l'évaluer.

La seconde limite est relative à l'étendue de notre domaine de recherche, dans la mesure où nous nous sommes appesantis sur la perception des entreprises chinoises en Afrique dans la phase de la littérature, mais l'empirique sur le Mali qui pouvait s'étendre faute de moyens au moins au niveau de la zone UEMOA.

Le volet qualitatif n'est sans doute pas assez développé. Des entretiens complémentaires étendus à l'ensemble des protagonistes des entreprises chinoises auraient encore amélioré nos connaissances sur les stratégies et leur développement à l'international.

Par ailleurs, des enquêtes plus systématiques, à l'aide de questionnaires plus importants auraient amélioré notre compréhension du rôle des entreprises chinoises dans le développement des pays d'accueils.

La troisième limite est d'ordre méthodologique. En effet, pour des raisons de disponibilité et faute de moyens, nous n'avons pas pu nous rendre autant de fois que désiré sur les lieux d'implantation des entreprises chinoises et auprès de la communauté chinoise. Mais si cette recherche s'attache aux entreprises chinoises dans leur stratégie de développement à l'international en Afrique il serait préférable de trouver un financement. En plus, la difficulté de suivre les entreprises privées et les entreprises inter-états en temps réel a été ressentie. Dans le cas de certaines entreprises privées très « puissantes » une partie des données n'a pu être directement obtenue mais rétrospectivement à partir d'entretiens et de collectes de données secondaires.

Enfin, rappelons que pour Michel Kalika<sup>173</sup>, la recherche constitue la formation

Continue de tout chercheur. Il observait même qu'en cette période de mondialisation de l'économie, qui exige une adaptation et un ajustement continu à l'environnement, la recherche représente le moyen le plus efficace pour parvenir à une meilleure compréhension des phénomènes en situation de complexité. Une telle observation suggère implicitement que la recherche nécessite la mobilisation de grands moyens en termes financiers, humains et matériels. Or, le manque de ces moyens financiers relevé par un certain nombre de chercheurs dans les pays industrialisés illustre parfaitement la difficulté de répondre favorablement à une telle exigence.

Par ailleurs, dans notre revue de littérature sur les investissements chinois en Afrique, nous avons observé que beaucoup de recherches réalisées sur les entreprises chinoises étaient l'œuvre de consultants; les travaux réalisés par des universitaires sont encore peu nombreux et méconnus. Par conséquent, la réalisation d'une recherche dans de telles conditions demande beaucoup de courage, de patience et une solide volonté. Notre recherche n'a pas échappé à cette réalité et nous avons rencontré de nombreuses difficultés, ce qui limite la portée des résultats obtenus.

## **Les voies de recherches futures**

Tout d'abord, une première perspective de recherche consisterait à étendre la démarche suivie à de nouveaux terrains d'investigation, du point de vue des partenaires africains. L'objectif serait alors de mettre à l'épreuve et d'enrichir les résultats obtenus grâce à la prise en compte de nouveaux contextes, ce qui contribuerait à améliorer la validité externe et la validité des résultats. Il serait intéressant d'observer l'évolution des entreprises chinoises et de comprendre la structuration de leur réseau à plus grande échelle.

---

<sup>173</sup>Kalika, 1995, op. cit.

D'autres pistes de recherche sont envisageables. Elles concernent la richesse des données collectées qui n'ont pu dans le cadre de cette thèse, être entièrement et complètement exploitées.

## **BIBLIOGRAPHIE**

**Afri**, S.R. (2006). « Faut-il avoir peur de la Chine? ». Jeune Afrique (Hebdomadaire International Indépendant), n° 2392, 47<sup>nième</sup> année.

**Alden C** (2007), China in Africa. Collection African Arguments. London/ New York: 2<sup>ème</sup> éd Books, p.157

**Alden C., Large D, SOARES DE OLIVEIRA R.** (2009), « Chine-Afrique, facteur et résultante de la dynamique mondiale », Afrique contemporaine, n°228

**Alexandre D.** (2005) « la géopolitique », collection Que sais-je ? Éditions PUF, p 128

**Amann B.**, (2000), « L'entreprise familiale à la lumière de l'entrepreneuriat », Working Paper, Université de Pau et des Pays de l'Adour, p.1-6, disponible sur : <http://asso.nordnet.fr/adreg/Amann.pdf>

**Andriamirado ,S.** (1987), « Sankara le rebelle », Jeune Afrique Livres.

**Andreff. W.**, (1996), « Les Multinationales Globales », La Découverte.

**Arestis P. and Demertriades P. O.** (1997), “Financial development and economic growth: assessing the evidence”, *Economic Journal*, 107, 783-799.

**Argyris C.**, (2003), « Savoir pour Agir, Surmonter les Obstacles à l'Apprentissage organisationnel », Dunod, Paris.

**Arnaud G.** (1996), « Quelle stratégie d'observation pour le chercheur en gestion ? Prolégomènes à toute recherche in situ », *Économies et Sociétés, Séries Sciences de Gestion*, n°. 22, p. 235-264.

**Atlas Mondial de l'eau** (2003), édition Autrement, p.32

**Azam J-P. and Laffont J-J.** (2003), “Contracting for Aid”, *Journal of Development Economics* 70 (1): 25-58.

**Baldé Y.** (2006), “Les trappes à pauvreté”, mémoire de Masters en Economie Appliquée, Université de Limoges.

**Bangui T.** (2009) « La Chine, un nouveau partenaire de développement de l'Afrique: vers la fin des privilèges européens sur le continent noir ? » Paris ; éd. L'Harmattan 291 p

**Banque Mondiale** (1981), “Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: An Agenda for Action”, Washington, DC, The World Bank.

**Banque mondiale** (1990), Rapport sur le développement dans le monde. Paris, Economica.

**Banque Mondiale** (1998), "Assessing Aid: What Works, What Doesn't, and Why?" Oxford University Press, New York.

**Banque Mondiale** (2002), "World Development Report", Washington DC, World Bank.

**Banque Mondiale** (2004), "World Development Indicators 2004", database.

**Banque Mondiale** (2004b), "World Development Report", Washington DC, World Bank.

**Banque Mondiale/FMI** (2004c), « Initiative en faveur des PPTE : rapport d'avancement », mars.

**Banque Mondiale et FMI** (2005), « Rapport de suivi mondial 2005. Objectifs de développement pour le Millénaire: du consensus à des progrès accélérés ». (Document de synthèse). Washington: Banque mondiale.

**Banque Mondiale** (2006), "World Development Indicators 2006", database.

**Banque Mondiale** (2006), "World Development Report", Washington DC, World Bank.

**Banque Mondiale et Nations Unies** (2006), "Measuring Progress in the LDCs: A Statistical Profile". UN-OHRLLS and World Bank.

**Bardhan, P.** (1997), « Corruption and Development: A Review of Issues », *JEL XXXV*, 1320-1346

**Barro R. & Sala-i-Martin . X.** (1996), « La croissance économique », Mc Graw-Hill.

**Bartlett C., Ghoshal, S.**, (1991), « Le Management sans Frontières », les éditions d'organisation.

**BCEAO** (Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest). (2007). Rapport annuel sur la balance des paiements et la position extérieure globale du Mali, 50 p.

**Beaud S., Weber F.**, (2003), « Guide de l'enquête de terrain », Paris, la découverte.

**Berg E.** (2003), “Augmenter l’efficacité de l’aide: une critique de quelques points de vue actuels”, *Revue d’Economie du Développement*, N°4, p. 11-42 (version révisée du document précédent).

**Blais M.** et **Martineau S.** (2006) « Analyse inductive générale : Description d’une demande visant à donner un sens à des données brutes », *recherches qualitatives* vol 26(2) p.14

**Blanchet A.**, (1997), « Dire et Faire, l’Entretien », Paris 2<sup>ème</sup> édition Arman Colin.

**Blanchet A** et **Gotman A.**, (1992), « L’Enquête et ses Méthodes : Entretien », Nathan Université, Paris, p42-50.7.

**Blanchet A.**, **Gotman A.**, (2007), « L’enquête et ses méthodes », Paris, Armand colin.

**Boisgallais A-S**, **Verschave F. X.** (1994), « L'aide au développement : ce qu'elle est, ce qu'elle pourrait devenir ». Syros.

**Bollinger D.**, **Hofstede G.**, (1992), « Les Différences culturelles dans le management », Les Editions d’Organisation, Paris

**Boone. P** (1994), “The impact of Foreign Aid on Savings and Growth”, “Center for Economic Performance Working Paper, n°677, London School of Economics.

**Borgin K.**, and **Kathleen C.** (1992), “The destruction of a continent: Africa and International Aid” (San Diego, CA: Harcourt Brace Jovanovich).

**Bosche M.**, (1993), « Le Management Interculturel », Nathan.

**Bouayard, A.**, **Legris, P.**, (1996), « Les Alliances Stratégiques », Dunod, Paris.

**Bourdarias, F.**, (2009), « Migrants chinois au Mali : une pluralité de mondes sociaux », *Revue Européenne des Migrations Internationales*, 25, pp.7-24.

**Boyer A.** (1994), « Introduction à la lecture de Karl Popper », Presses de l’École Normale Supérieure.

**Braud, P.-A.** (2005). « La Chine en Afrique, anatomie d'une nouvelle stratégie chinoise », *Analysis*, octobre, [www.iss-eu.org](http://www.iss-eu.org).

**Brautigam, D.** (2008) “China’s African Aid : Transatlantic Challenges” (Washington, DC : The German Marshall Fund of the United States).

**Brautigam, D.** (2009) « China's Challenge to the International Aid Architecture », *World Politics Review*, 1(4), pp. 1-10.

**Brautigam, D.** (2009) "The Dragon's Gift : The Real Story of China in Africa" (Oxford : Oxford University Press).

**Brautigam, D.** (2010) "China, Africa and the International Aid Architecture", Working Paper n° 107 (Tunis : African Development Bank).

**Bredeloup, S., Bertoncello, B.,** (2006), « La migration chinoise en Afrique : accélérateur du développement » ou « sanglot de l'homme noir », *Afrique contemporaine*, 218, pp.199-224.

**Browne. S** (2006), "Aid and Influence: Do Donors Help or Hinder" London: Earthscan.

**Brunel. S** (1993), « Le gaspillage de l'aide publique ». Seuil.

**Bruyat C.,** (1994), « Contributions épistémologiques au domaine de l'entrepreneuriat », *Revue Française de Gestion*, n° 101, p. 113-125, Novembre- Décembre

**Burnside. C and David. D.**(1997), "Aid, Policies, and Growth", Policy Research Working paper N° 1777, The World Bank, Washington DC.

**Cama M.,** novembre (2006). « Perspectives de coopération entre la Chine et les pays de l'UEMOA », Confédération Nationale des Employeurs du Sénégal (CNES), 20 pages.

**Camilleri C., Cohen-Emerrique. M.,** (1989), « Chocs de Cultures : Concepts et Enjeux de l'Interculturel », l'Harmattan, Paris.

**Campbell D.T & Stanley J. C** (1966), "Experimental and Quasi-Experimental Designs for Research",

**Cassel, C. et Symon, G.** (1998), « Qualitative Methods and Analysis in Organisationnal Research », Sage publications.

**Catherine. M.S, Céline B.R,** (2007), « l'essentiel des stratégies d'internationalisation de l'entreprise »,

**Catin M. et Van Huffel .C** (2009) « clusters et stratégies de développement en Chine », les cahiers de l'Association Tiers-monde n°24, p.149

**CEA** (2007), « Rapport économique sur l'Afrique, Accélérer le développement de l'Afrique par la diversification », Addis Abeba.

**CEDEAO-CSAO/OCDE.** Août (2006). Série économie: « Atlas de l'intégration régionale en Afrique de l'ouest ». Abuja (Nigeria) -Paris (France), 20 p.

**CERDI** (2001), « L'allocation de l'aide française : déterminants et comparaison avec l'ensemble des pays membres du CAD », Rapport au Ministère des Affaires Etrangères, Paris.

**Chaponnière J. R.** (2006), « Les échanges entre la Chine et l'Afrique; situation actuelle, perspectives et sources pour l'analyse », STATECO, n° 100, p.149-162.

**Chaponnière, J. R.**(2007), « La politique d'aide de la Chine », IFRI, 26 Juin;

**Chaponnière J.-R.** (2008), « L'aide chinoise à l'Afrique : origines, modalités et enjeux », L'Économie Politique, n°38 ;

**Cheng S.** et **Liang G.** (2011), « la responsabilité sociale des investissements chinois en Afrique : Quelles conséquences pour la coopération Chine-UE en termes de politiques de développement pour l'Afrique ? » Eclairage sur les négociations N°3, volume 10, Mai

**Chieng A** et **Chang C.**, (1987), « Les Nouvelles Routes de Soie : l'Art de Commerce avec la Chine », Economica, Paris.

**Chin, G. T** et **Frolic B.M** (2007), “Emerging Donors in International Development Assistance: The China Case “(Ottawa: International Development Research Centre, Partnership and Business Development Division).

**ChineInformations.com**(2008).«Inventions chinoises»,

<http://www.chineinformations.com/glide/inventions-chinoises IS4.html>

**ChineInformations.com.** Janvier (2008). « Les étudiants africains s'intéressent de plus en plus à la Chine », <http://www.chineinformation.com/actllalite/les-etudiantsafricains-interes-nt-de-pills-en-pllls-a-Ia-hine 84So.html>.

**Chung-lian, J.**, (2004) « la Chine, le pétrole et l'Afrique », [www.geopolitis.net](http://www.geopolitis.net)

**Chung Wan J** (2006) « les relations de la Chine avec l'Afrique : Fondements, Réalités et Perspectives », monde Chinois N°8 Eté/Automne p.7

- Club des Investisseurs Français au Mali** (2005), la présence Chinoise au Mali, Mai
- Cohen D.** et **H. Reisen** (2005), «Les enjeux économiques de l'Aide publique au développement», Centre de Développement de l'OCDE.
- Cohen. D.;** **Richard. P** (2005), "How to Avoid Self-Fulfilling Debt Crises?" Centre for Economic Policy Research (CEPR).
- Cohen. D,** **Guillaumont S. Jenneney** et **Pierre. J** (2006), « La France et l'aide publique au développement », La documentation française, Paris.
- Cohen P.**et **Richard, L.** (2010) « Les nouveaux habits de la Chine en Afrique » et « La diplomatie du stade national », dans leur livre *Le vampire du milieu*, éditions Mille et une nuits, pages 56 à 67.
- Collange. G** (1986), « Analyse des déterminants de l'aide multilatérale ». Thèse de Doctorat, Université de Clermont.
- Collerette P.**, (2009), « Étude de cas (méthode des) », dans Mucchielli A., *Dictionnaire des méthodes qualitatives en sciences humaines*, Paris, A. Colin, 3e éd. p. 91-94.
- Collins T., Doorley, T.**, (1992), « les Alliances Stratégiques », Inter Editions, Paris.
- Constantin, F.** et **Coulon, C.**, (1979), « Entreprises publiques et changement politique au Mali », *Les entreprises publiques en Afrique Noire*, Pedone, Paris.
- David A.**, (1999), « Logique, épistémologie et méthodologie en sciences de gestion », Actes de la VIIIème conférence de l'AIMS, mai, Montpellier.
- Demers C.**, (2003), « l'entretien », dans Giordano Y., (Coord.), *Conduire un projet de recherche : Une perspective qualitative*, Colombelles, EMS, p. 173-210.
- Desanti R., Cardon P.**, (2007), « L'enquête qualitative en sociologie », Rueil-Malmaison, ASH.
- Deslauriers, J.P.** (1991), « Recherche qualitative : Guide pratique », McGraw-Hill éditeurs, Montréal
- Deslauriers J-P.**, (1999), « La recherche qualitative : le cadavre est-il sorti du placard ? », *Recherche qualitative*, p. 3-9.
- Diallo A., Ben. O** (2007), «L'aide au développement : un grand échec !», Multipol, avril.

**Diallo. I, Ben Y.** (2005), « Le nouvel espace africain et ses fondements », éd. Bruylant, Bruxelles, Coll. Axes Savoir n°29, 368 pages, ISBN: 2-8027-2127-5.

**Dialogue No 7** – Juin (1997) : « Les déterminants de l'allocation internationale de l'aide».

**Dialogue No 7** – Juin (1997): « Dépenses publiques et ajustements structurels ».

**D'Iribarne P.**, (1998), « Cultures et Mondialisation », Editions du Seuil, Paris.

**Domenach J.L.** « La Chine est-elle entrée dans le monde », 12 pages

**Doz, Y.**, (1996), «The evolution of cooperation in strategic alliances: initial conditions or learning processes? », *Strategic Management Journal*, 25 (3), p 295-305.

**Dupré M., SHI. W** (2008) « La présence chinoise en Afrique de l'Ouest : le cas du Mali et du Bénin », Document de Travail, Agence Française de Développement.

**Dzaka T.** (2008) «L'Aide Publique au Développement de la Chine aux pays pétroliers d'Afrique Centrale contribue-t-elle au développement durable des pays récipiendaires ». Tunis : Rad- CEA : Conférence économique africaine, 12-14 Nov. P21

**Essor**, (2007) « Quotidien national du Mali », n° 15245 ;

**Fenneteau H.**, (2007), « Enquête : entretien et questionnaire », 2e édition, Paris, Dunod.

**François. L.** (2005), « La Chine, une puissance africaine », Perspectives chinoises, n°90, mis en ligne le 27 avril 2007.

**Gagnon Y-C.**, (2005), « L'étude de cas comme méthode de recherche », Québec, PUQ.

**Ganel C.**, (1996), «Le management interculturel : pièges et solutions», *l'Expansion Management Review*, p. 92-97.

**Garrette B et Dussauge P.**, (1995), « Les Stratégies d'Alliance », Edition d'organisation.

**Gauthy F. et Xardel D.** (1990) « Management interculturel : Mythes et réalités », Economica, Paris

- Gaye.** A (2006), « Chine-Afrique : le dragon et l'autruche », Coll. Études Africaines, Paris, L'Harmattan,
- Gaye** A (2008) : « la nouvelle donne chinoise en Afrique » 24 janv.
- Gernet**, J., (1983), « Le Monde Chinois », deuxième édition, Armand Colin, Paris.
- Gillard.** P (2004a), « Interrogation sur l'aide au développement », La Libre Belgique.
- Gillard.** P (2004b), « L'Aide au sous développement », La Libre Belgique. Mars
- Giordano** Y., (Coord.), (2003), « Conduire un projet de recherche : Une perspective qualitative », Colombelles, EMS.
- Glaser** B. et **Strauss** A. (1967) « La découverte de la théorie encrée. Stratégies pour la recherche qualitative », traduit par Armand Colin collection « individu et société » (2010).
- Goldstein** A, **Pinaud** N., **Reisen** H. et **Chen** X. (2006), « L'essor de la Chine et de l'Inde. Quels enjeux pour l'Afrique ? » Études du Centre de Développement, OCDE, Paris.
- Granet**, M., (1980), « La Pensée Chinoise », deuxième édition, Albin Michel, Paris.
- Granovetter** M., (2008), « Sociologie économique », traduit de l'Anglais par This Saint-Jean I., Paris, Seuil.
- Granovetter** M., (1985), « Economic action and social structure: A theory of embeddedness », *American Journal of Sociology*, Vol. 91, n° 3, p. 481-510.
- Gweth** G. (2011), « les cinq piliers de la puissance chinoise en Afrique », <http://www.diplogeostrategies.blogspot.com/>
- Harrigan** K.R.,(1988).«Joint ventures and competitive strategy», *Strategic Management Journal*,vol. 9, p.141-158.
- Hazel.** R, (2003), “Echanges équitables et développement”, faire reculer la pauvreté dans le monde : un contrat social avec l'humanité. Centre Canadien d'Etude et de Coopération Internationale (CECI). Montréal, 17 octobre.
- Hébert**, L., (2002), «Stratégies internationales et développement d'un leadership mondial», *Revue de Gestion*, p78-85.

**Hlady Rispal M.**, (2002), « La méthode des cas – Application à la recherche en gestion », De Boeck Université, Bruxelles.

**Hofstede G.**, (1987), « Les Différences Culturelles dans le Management », Edition d'Organisations.

**Huberman, A.M., & Miles, M.B.** (1991), « Analyse des données qualitatives », Bruxelles : De Boeck-Wesmael

**Hume, D.** (1962) « traité de la nature humaine » traduction de Leroy A. Paris édition Aubier.

**Hume, D.** (1947) « enquête sur l'entendement humain » traduction de Leroy A. Paris édition Aubier.

**Igue O.J.**, (2007), « Chine-Afrique coopération sud-sud », courrier de la planète n°34

**Izraelewicz E.** (2005), « Quand la Chine change de monde », Grasset, janvier ;

**Jacky. A, et Chauvet. L** (2004), « Efficacité et allocation de l'aide : revue des débats », *AFD* Notes et Documents n°6, 146.

**Jacquet. P et Jean-Michel. S** (2004), « Prêter, donner : comment aider ? », *Revue d'Economie Financière* 74, pp. 285-317.

**Jaussaud J.**, (2003), « Sur la diversité des méthodes de recherche en sciences sociales en direction du Japon : quelques réflexions à partir de nos propres travaux », *Asia in Extenso*, p. 1-7.

**Jaussaud J., Schaaper J.**, (2006), « Entre efficacité, réactivité et apprentissage organisationnel : une étude qualitative sur le cas des filiales françaises en Chine », *Management International*, Vol. 11, n° 1, Fall, p. 1-13.

**Jaussaud J., Schaaper J. et Zhang, Z.Y.** (2000 A.D.), « Sur le contrôle des entreprises conjointes internationales : répartition du capital et politiques d'expatriation », Actes de la IXème conférence internationale de management stratégique, Montpellier, 24-25-26 Mai

**Jaussaud, J.** (2009), « Introduction aux méthodologies qualitatives », CREG-UPPA

**Jaussaud, J., Schaaper, J., Zhang, Z.Y.** (2001), "The control of international equity joint-ventures : distribution of capital and

expatriation policies”, *Journal of the Asia Pacific Economy*, Vol 6, n°2, Routledge, London.

**Jaussaud, J.** (2007), « Epistémologie des Sciences de Gestion et méthodologies qualitatives », CREG-UPPA

**Jenkins, R.** (2006): “The Economic Impacts of China and India on Sub-Saharan Africa: Trends and Prospects”

**Jian-Ye W.** et **Abdoulaye B.T.** (2008), « Afrique–Chine : des liens »; *Finances & Développement*, Mars.

**Jiang. C.**, (2003), « Pékin et Taipei : Les enjeux africains » *Géopolitique Africaine* 10 p39-54 ;

**Jodelet D.**, (2003), « Aperçus sur les méthodologies qualitatives », dans *Moscovici S., Buschini F., « Les méthodes des sciences humaines »*, Paris, Presses Universitaires de France, p. 139-162.

**Joffre P.** (1994) « Comprendre la mondialisation de l'entreprise », Edition Economica

**Kant, E.** (1980) « la critique de la raison pure » traduction de A. Tremesaygues et B. Pacaud édition PUF, Paris.

**Keegan W.J, de Leersnyder J.M.**, *Marketing sans frontières*, Paris : Inter Editions 1994, 357p.

**Keita, M.** (2009). « De nouvelles perspectives dans une relation déjà exceptionnelle ».

**Kernen, A.**, (2007), « Les stratégies chinoises en Afrique : du pétrole aux bassines en plastique », *Politique africaine*, n° 105, pp.163-180 ;

**Kernen A. Vulliet B.** (2008), « Les petits commerçants et entrepreneurs chinois au Mali et au Sénégal », *Sociétés politiques comparées*, n°5, mai

**Kernen, A., Vullier, B.**, (2008), « Les petits commerçants et entrepreneurs chinois au Mali et au Sénégal », *Sociétés Politiques Comparées*, n°5, (<http://www.fasopo.org>).

**Kouadio Y. M.** (2003) « Déterminants des Flux de Capitaux dans les Pays de l'UEMOA », Rapport de stage, BCEAO-Abidjan, ENSEA, 70 p.

**Lafargue, F.** (2005). « La Chine, une puissance africaine ». *Relations Internationales: Perspectives chinoises*, n°90 juillet-août, mis en ligne le

27 avril 2007, <http://perspectiveschinoises.revues.org/document900.html>.

**Laishley R.** (2009) « Des marchés prometteurs pour l'Afrique » *Afrique renouveau*, vol 23/2, juillet, p16

**Langefeld- W K** (1992) « Les Joint-ventures internationales » GLN Joly Edition

**Langefeld W.K** (1992) « Les Joint-ventures Internationales », Cologne, traduction et adaptation : André Garcia

**Laramée A., Vallée B.** (1999), « la recherche en communication. Eléments de méthodologie », Presse de l'Université de Québec

**Le figaro** (2011) ; « Bienvenue en Chinafrique », article paru au sein d'un dossier spécial du Figaro Magazine intitulé « Quand la Chine rachète le monde », paru le 29 janvier.

**Lemaire J.P.** (2003) « Stratégies d'internationalisation, développement international de l'entreprise », 2<sup>ème</sup> édition.

**Le Moigne J.L.** (1990), « Épistémologies constructivistes et sciences de l'organisation », dans Martinet A.C. (coord), *Épistémologie et Sciences de Gestion*, *Économica*, p.81-140

**Le Moigne J.L.** (1995), « Les épistémologies constructivistes », *Que saisje?*, PUF.

**Lemoine, F.** (2006). « La montée de la Chine dans les échanges mondiaux », *SESSI, L'industrie française et la mondialisation* (Paris), [team.univ-paris1.fr](http://team.univ-paris1.fr), p.209-222.

**Le Républicain (Mali)** (2009) « La coopération entre le Mali et la Chine », 13 février, n° 2796, p.7.

**Li J.G.**, (2003), « Chine, Faits et Chiffres 2003 », Nouvelle étoile, Beijing.

**Li R.X.**, (2002), « Chine, Faits et Chiffres 2002 », Nouvelle étoile, Beijing.

**Lin J. Y., Cai F.; Li Z.**; (1996) « Le miracle Chinois »; *The China Miracle: Development Strategy and Economic Reform*, The Chinese University Press, Hong Kong.

**Loungani P. ; RAZIN A.** (2001) « L'Investissement Direct Etranger est-il Bénéfique aux Pays en Développement ? », *Finance et Développement*, Washington, D.C. 20431, IMF, Vol. 38, N°2, 61 p.

**Magazine Chinafrique**, vol 2, Novembre (2007). « Le système de parti en Chine ». n°2.

**Manji, F., Stephen M.** (2007). "African perspectives on China in Africa". Cape Town (South Africa): Fahamu, 174 p.

**Martineau S.** (2007) « l'éthique en recherche qualitative : quelques pistes de réflexion » Recherche qualitative, hors série n°5, P 70-81

**Martinet A.C.** (coord.), « Épistémologie et Sciences de Gestion », *Économica*, p. 81-140.

**Martinet A.C.** (Éd.) (1990), « Épistémologie et Sciences de Gestion », *Économica*, 254 p.

**Meidan M.** (2009), « le pétrole et la Chine-Afrique : plus qu'une relation commerciale » *Afrique contemporaine* n°228

**Meier O.**, (2004), « Management Interculturel », Dunod.

**Meier O.**, (2004) «Management interculturel », *Stratégie-Organisation-Performance*. Dunod.

**Mével J.J** (2006), « la Chine tisse sa toile sur le continent africain », *Figaro* 1<sup>er</sup> déc.

**Miles M.B et Huberman, A.M** (1991), « Analyse des Données Qualitatives » (recueil de nouvelles méthodes), de Boeck Université.

**Miles M.B et Huberman, A.M** (2005), « Analyse des Données Qualitatives », traduction de la 2<sup>ème</sup> éd. Américaine par Hlady Rispal M., révision scientifique de Bonniol J.J ; 2<sup>ème</sup> éd. Bruxelles, de Boeck

**Milliot E.** (2005), « Stratégies d'internationalisation : une articulation des travaux de Porter et Perlmutter », *Revue Management et Avenir*, n°3, 43-60

**Mouchot C.** (1990), « Décision et sciences sociales », in A.C. Martinet (coord.), *Épistémologie et Sciences de Gestion*, *Économica*, p. 31-79.

**Mucchielli A** (2009), « Dictionnaire des Méthodes Qualitatives en Sciences Humaines et Sociales ». Paris, Armand Colin.3<sup>ème</sup> éd.

**Mucchielli J.-L.**, (1992) « Déterminants de la délocalisation et firmes multinationales », *Revue économique* n°4, juillet

**Mucchielli J.L.**, (1998), « Multinationales et Mondialisation », Ed. Seuil, coll. Points Economie

- Muekalia**, D.L. (2004). « Africa and China's strategie partnership ». African Security Review, n° 13, <http://www.i.co.za/pubs/ol/Fl.pdr>
- Naudet J.D** (1994), « Réflexion sur l'aide au développement en Afrique de l'ouest (1960-1990) », *DIAL*.
- Naudet J.D** (2000), « L'aide au développement est-elle un instrument de justice ? », *L'économie Politique*, n°7, p. 71-87.
- Ndulu B** (2007), « Faire face aux défis de la croissance africaine : occasions, contraintes et directions stratégiques », Rapport Banque mondiale.
- Nguyen. E** (2009), « Les relations Chine-Afrique », *Studyrama perspectives* p.756 ;
- Niquet, V.** (2006). « La stratégie africaine de la Chine ». *Politique Etrangère IFRJ*, (été), n° 2, p. 361 à 374, Cairn. Info.
- OCDE** (2006), « La Chine et l'Inde : Quels enjeux pour l'Afrique » Atelier des 16 et 17 Mars du Centre de développement de l'OCDE. Repère N°19
- Olivier L., Bédard G., Ferron J.**, (2005), « l'élaboration d'une problématique de recherché: sources, outils et méthode », Paris, l'Harmattan
- Pailé P.**, (2006), « La méthodologie qualitative : postures de recherche et travail de terrain », Paris, Armand Colin.
- Pailé P., Mucchielli A.**, (2008), « L'analyse qualitatives en sciences humaines et sociales », 2e édition, Paris, Armand Colin.
- Paturel R.**, (2005), « Les choix méthodologiques de la recherche doctorale française en entrepreneuriat : Remise en cause partielle d'idées préconçues », *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 3, n° 1, p. 47-65.
- Peyrefitte, A.** (1976). « Quand la Chine s'éveillera, le monde tremblera ». Fayard (France), 630 p.
- Pina-Guerassimoff, C.**, (2006), « Le renouvellement des perspectives transnationales de la Chine », *Critiques internationales*, n°32, pp.39-52.
- Plane J-M** (1999), « Considérations sur l'approche ethométhodologique des organisations » *Revue française de gestion*, Mars- Avril- Mai, P 44-53
- PNUD** (1990), « Rapport Mondial sur le Développement Humain. » - Paris, Economica.

**PNUD** (1997), « Rapport Mondial sur le Développement Humain. » - Paris, Economica.

**PNUD** (2002), « Rapport Mondial sur le Développement Humain ». - Paris, Economica.

**PNUD** (2005), « Rapport Mondial sur le Développement Humain ». - Paris, Economica.

**PNUD** (2006), « Rapport Mondial sur le Développement Humain. » - Paris, Economica.

**Point Sud**, (2006) « Regard sur le Monde ». Dossier Chine, 28 pages.

**Popper**, K., (1973), « La logique de la découverte scientifique », Bibliothèque Scientifique Payot, Paris, édition originale en 1934.

**Popper** K. (1998), « La connaissance objective », Flammarion, traduit de (1979), *Objective Knowledge. An Evolutionary Approach*, Oxford University Press.

**Pozzar** M. H (2009), « l'aide chinoise à l'Afrique : La difficulté à penser la notion d'aide chinoise au développement ». Chaire C.-A. Poissant de recherche sur la gouvernance et l'aide au développement. [www.poissant.uqam.ca](http://www.poissant.uqam.ca)

**Problèmes économiques** (2007): « La Chine et le reste du monde » ; N° 2 926 du 20 juin;

**Quotidien L'Essor** (Bamako -Mali), 13 février, 48<sup>nième</sup> année, n° 16383, p. 16

**Ramonet**. I., (2004), « Chine, méga puissance », dans le monde diplomatique, Août p.1.

**Richer** P. (2008), « L'offensive chinoise en Afrique », Paris, Karthala, 164p

**Royer** C., (2007), « Peut-on fixer une typologie des méthodes qualitatives ? », Recherche qualitative, Hors série, n° 5, p. 82-98.

**Sanogo** A. (2008), « Les relations économiques du Mali et de la Chine », rapport

CREA, janvier;

**Sanogo** A. (2009), « l'impact des relations commerciales sino-africaines : le cas du Mali », rapport CREA, novembre ;

- Savoie-Zajc**, L. (2003). « L'entrevue semi-dirigée ». Recherche sociale: de la problématique à la collecte de données, B. Gauthier, [www.crifpe.ca/section/publications/407](http://www.crifpe.ca/section/publications/407).
- Sauvageot** J. Ph (2007), « La Chine au Congo, les publications des missions économiques », la lettre d'Afrique Centrale, n° 52, février
- Serge M.** et **Michel B.**, (2008) « La Chinafrique », Editions Grasset et Fasquelle,
- Terra** N. (2006). « La révolution culturelle en Chine », [dinosoria.com](http://dinosoria.com) ; Avril
- Thevenet** M., (1993), «Les relations entre culture d'entreprise et management interculturel», Le Management Interculturel, Nathan.
- Thevenet** M., (1991), «La culture d'entreprise : une ressource», Actes au 2e Congrès de l'AGRH (Association française de gestion des ressources humaines), Cergy.
- Thevenet** M., (1993), « La Culture d'Entreprise », que Sais-Je ? PUF.
- UNCTAD** (2003): « China: an emerging FDI outward investor. E-brief, 4 December, 10p.
- Urban** S., Management International, Paris : Editions Litec 1993, 205p.
- Usunier** J.C., (1990), "Management International", Editeur.
- Usunier** J.-C., Easterby-Smith M., Thorpe R., (2000), « Introduction à la recherche en gestion », Paris (2<sup>ème</sup> édition), Economica.
- Van der Lugt** S. et al. (2011): "Assessing china's role in Foreign Direct Investissement in Southern Africa" March, Centre for Chinese studies, [www.ccs.org.za](http://www.ccs.org.za)
- Vernon**. R (1979); "The product cycle hypothesis in a new international environment" Oxford bulletin of economics and statistics 41, pp 255-267.
- Wacheux** F., (1996), « Méthodes Qualitatives et Recherche en Gestion », Paris Economica.
- Wenquan, Yin**. (2007). « La voie de développement de la Chine et la mondialisation ». Chine, 65 p.
- Yuan** W. (2006), « La Chine et l'Afrique, 1956-2006 », China Intercontinental Press. Disponible sur Google books.
- Yin** Y.K (1981 a), "the case study as a serious research strategy" Knowledge: creation, diffusion, utilization, vol. 3, P.97-114

**Yin** Y.K (2009), “case study research: Design and methods” (Fourth Ed),  
Beverly Hills, Sage Publishing

---

## ANNEXES

---

## **Annexe 1 : Retranscription de CWE – SA**

### *1. Présenter en quelques mots votre groupe sur le plan international*

Nous sommes une société de travaux publics exerçant dans le domaine des forages en Afrique, en Asie, en Amérique du Sud ..., un peu partout dans le monde.

### *2. Pouvez-vous nous parler en quelques mots de la stratégie internationale de votre entreprise ?*

Au fait nous sommes présents depuis plus d'une vingtaine d'années. Si je ne me trompe pas l'entreprise a été créée en 1986. Bon ! je vais vérifier tout de suite une minute. Oui oui c'est ça depuis 1986. Désolé je suis à ma troisième année seulement au Mali.

### **Comment ça ? Vous êtes le directeur non ?**

Bien sûr, j'ai été recruté par l'Etat chinois pour un contrat de sept ans renouvelables. Tous les deux ans et demi, j'ai droit à un congé de 45 jours, dont je profite d'ailleurs pour rendre visite à ma famille et mes parents.

### **Au Mali vous faites quoi ?**

Oui, au mali comme Je l'ai déjà souligné, nous opérons dans le domaine des forages. De notre création à nos jours nous avons creusé plus de 10 000 forages un peu partout au mali. Par ailleurs, la société également des installations et des réparations de pompes. La construction superstructure c'est à dire la confection des dalles mûrs communément appelé les mûrs à béton.

### **➤ Quels sont les facteurs pouvant vous dissuader à freiner d'investir en Afrique ?**

Vous savez, nous avons établis des conventions de partenariat avec la quasi-totalité des pays d'Afrique depuis leur indépendance, précisément ceux qui ont des relations diplomatiques avec la Chine.

Mais ce qu'il faudrait plutôt savoir c'est que nous exerçons sous la surveillance de notre Etat c'est-à-dire l'Etat chinois. Notre travail se limite seulement à ce qui est mentionné dans le contrat. Nous sommes couverts en quelque sorte par notre Etat. Tant qu'il y a de la matière nous nous sommes là.

➤ **Vos investissements sont-ils soumis à des restrictions ?**

A priori non. Nous, nous disposons d'une administration forte qui étudie les risques avant d'investir. La société avant son installation traite avec les Etats partenaires, et tenez vous bien à un niveau supérieur. Donc, il n'y a pas de restriction.

➤ **Pourquoi le Mali ?**

Tout simplement parce que le Mali a toujours entretenu des relations de fraternité et de coopération avec la Chine. Le Mali est aussi un pays partenaire de la Chine. Après l'indépendance, si je ne me trompe pas ; le régime malien a pris l'option communiste. Beaucoup de dirigeants maliens sont partis en Chine. Le Mali est un pays frère nous avons une coopération fructueuse. Les fonctionnaires chinois venaient travailler au Mali notamment dans le domaine de l'éducation et de la santé surtout. Sur le plan diplomatique le Mali ne reconnaît qu'une seule Chine, celle continentale. De ce fait, nous sommes là pour chercher de l'argent bien sûr, et par ricochet accompagner un pays ami dans son processus de développement.

Le Mali est un vaste pays certes, un pays où il n'y a pas assez d'infrastructures, faute de moyens techniques et financiers de l'Etat. Plusieurs zones n'ont pas accès à l'eau potable. Le besoin est là, les entreprises spécialisées dans le domaine sont rares. Il y'a par exemple la zone du plateau dogon où il faut plus de moyens pour aboutir à l'eau potable. La communauté chinoise est très respectée ici au Mali on nous dit « Ces gens là sont des grands travailleurs et ils ne parlent pas aussi ».

➤ **Quels sont vos projets de développement ?**

Comme je l'ai dit et je ne cesserai de répéter, malgré notre autonomie nous sommes une société qui suit les instructions de la maison mère, et nous sommes tenus de faire un feed back de nos activités. Comme nous sommes installés ici, si des opportunités se présentent dans un secteur porteur, nous allons faire des études de faisabilité et de rentabilité sur place avant d'informer la maison mère. C'est pourquoi depuis très longtemps nous faisons des dalles murs et beaucoup d'activités connexes au système de forage.

Comme nous ne sommes pas présents dans certains pays de l'Afrique occidentale, nous allons essayer à travers nos exploits de couvrir le Sénégal et le Niger. Dans notre stratégie, le Mali et la Mauritanie dans notre stratégie sont les points focaux au niveau de la sous région.

➤ **Votre marché est le marché pour le Mali, l'Afrique ou la Chine ?**

Bien sûr notre marché est pour l'Afrique en général, et spécifiquement pour la sous région de l'Afrique occidentale notamment le Mali. Je vous ai dit il ya trop d'opportunités, en tout cas au Mali. Ce pays me rappelle beaucoup de ma région natale où il manquait beaucoup d'infrastructures dans le temps. Mais aujourd'hui c'est une grande métropole économique. Donc, je ne peux que souhaiter la même chose pour ce pays même si les moyens manquent énormément.

3. *Est-ce vous pouvez présenter votre activité dans d'autres pays d'Afrique et pourquoi ?*

Tout à fait, nous faisons les travaux hydrauliques dans plusieurs pays d'Afrique, notamment au Cameroun. Nous construisons aussi des barrages et des centrales électriques dans certains pays.

➤ **Est-ce la présence des matières premières qui vous intéressent dans ce pays ?**

Vous savez chaque fois on dit que les chinois sont là pour les matières premières africaines, je m'inscris en faux. Nous sommes là d'abord pour aider l'Afrique à se développer car les moyens manquent. Dans le secteur où nous exerçons, ce sont des accords de partenariat en termes financiers. Nous ne faisons pas de commerce dans ces pays pas en tout cas à ma connaissance.

4. Avez-vous rencontré des obstacles pendant votre installation au Mali ?  
Si oui, lesquels ?

Obstacles, obstacles !!! Je dirais non même si je suis seulement à ma troisième année. Je vous dis que tout est négocié par nos structures avec les autorités maliennes et nos antennes locales dans le pays d'accueil. En tout cas à mon humble avis, jusqu'au jour d'aujourd'hui on n'a pas rencontré d'obstacles. Malgré tout, les problèmes ne manquent pas aussi.

➤ **Est-ce les problèmes d'infrastructures, les problèmes humains, les problèmes politiques ?**

Bon il existe des problèmes d'infrastructures, c'est valable presque pour tous les pays africains. Dans nos activités nous sommes confrontés à des tracasseries policières, des harcèlements parfois des agents de l'Etat. Mais qui ne vont pas loin en général d'autant plus que nos structures sont très bien organisées. Nous avons une antenne nationale qui gère et qui suit toutes nos activités.

Politique, nous, on ne gère pas, on ne se mêle pas. Nous c'est notre travail qui nous intéresse c'est tout

5. Quelles est la taille de votre implantation au Mali ? En termes  
➤ Investissement

Nous sommes une grande Société Chinoise et d'envergure internationale, donc notre capital est 100% chinois. Cela veut dire qu'en moyenne nous investissons par an au Mali des milliards de franc CFA sans compter nos participations à titre gratuit à certaines associations de développement car

avant tout nous sommes là aussi pour aider des frères qui sont dans la difficulté.

➤ Effectif employés

Sur place nous sommes un total de 42 employés dont 6 chinois parmi eux des Hydrogéologues, des mécaniciens ingénieurs, un comptable en contact direct avec notre société mère en Chine. Il faudra retenir que nous employons plus d'une trentaine de maliens qui sont pour la plus part des agents qualifiés, formés sur place par nos ingénieurs. Il faut ajouter à ceux-ci un manager malien qui a fait ses études en chine, des secrétaires et des courtiers. Nous avons aussi formé beaucoup de maliens qui évoluent aujourd'hui à leur propre compte.

6. Est- ce que votre entreprise utilise des équipements lourds ou d'assemblage ?

Je ne sais pas ce que vous voulez dire, mais je vous dis que nous sommes une Société de forages, de construction des barrages et des centrales électroniques, donc c'est normal que nous utilisons des équipements lourds ou d'assemblage. Donc, je dirais les deux à la fois.

7. Votre présence vous a-t-il donné satisfaction ?

Bien sûr, si vous voyez que nous sommes présents au Mali depuis bientôt une trentaine d'années sans problèmes majeurs, cela veut dire que nous sommes satisfait. L'entreprise est dans d'autres secteurs nos bonnes relations avec les autorités marchées dans d'autres domaines notamment dans l'irrigation et la construction de barrages.

8. Vous créez plus tôt des filiales 100% ou des coentreprises ? Pour quoi ?

Nous sommes à une mission, si l'activité s'y prête nos responsables administratif sont là pour gérer.

Mais pour l'instant nous optons pour les filiales à 100% selon les stratégies de la Société.

Nous ne sommes pas favorables pour les Coentreprises au Mali.

9. Comment Gérer vous les problèmes avec vos partenaires maliens ?

Depuis mon arrivée, nous n'avons pas eu de problèmes majeurs avec nos partenaires maliens. Au cas où il y aura un problème, chose que je ne souhaite guère nous laissons le soin à nos avocats et le plus souvent nous passons par la conciliation à l'amiable.

10. Quels sont les avantages et les inconvénients de coopérer avec les partenaires maliens ?

Avec les partenaires locaux l'avantage est que nous faisons de la sous-traitance. Si un besoin est là et que nous ne maîtrisons pas le secteur on sous traite. Non Seulement la Société qui sous – traite gagne en terme de marché, nous en terme de satisfaction.

Parfois les Entreprises aux quelles nous sous traitons sont de mauvaises fois, ou parfois le Travail n'est pas de bonne qualité. Donc manque de professionnalisme.

11. les partenaires Commerciaux respectent- ils les termes du Contrat ?

Nous, nous faisons tout pour respecter nos engagements. Mais, en ce qui concerne les partenaires Commerciaux, ils prennent des retards parfois, et le plus souvent il faut donner quelques choses pour avoir satisfaction.

12. Combien de personnes travaillent dans votre Entreprise au Mali ?

En principe une quarantaine de permanents.

13. Comment s'est passé l'évolution de votre entreprise pendant ces derniers Temps ?

Notre société ce porte bien et évolue normalement, selon nos dirigeants. Nous avons commencé avec le forage et aujourd'hui nous avons plus de trois activités parallèles. Nous sommes dans l'irrigation, dans la construction des ponts et nous sommes associés à une autre entreprise chinoise pour la construction d'un barrage.

14. Comment est reparti l'encadrement entre Chinois et locaux (maliens) ?

Ici l'Administration et les techniques sont pour les chinois, les maliens sont des ouvriers, les mécaniciens réparateurs, les gardiens, le manager et l'assistant administratif.

15. Quelles sont vos relations avec vos concurrents au Mali ?

Nos relations sont bonnes et je dirai très bonne pas de problèmes

**Relance** : Est-ce il y a des conflits ouverts,

Pas de problème tout va bien.

## **Annexe 2 : Retranscription de Xingda**

*1. Présenter en quelques mots votre entreprise sur le plan international ?*

Xingda est une société internationale implantée en Chine. Notre activité principale est le commerce général. Nous commercialisons tout et nous sommes présents dans plusieurs de pays en Afrique mais dans d'autres secteurs. La société existe depuis une vingtaine d'années.

**Relance : Pouvez –vous nous parler en quelques mots de la stratégie à l'international de votre entreprise ?**

Oui, notre stratégie est très simple, tant qu'il y a des besoins, nous nous intervenons. Nous sommes partout et nous voulons être partout (rire) tant qu'on peut liquider nos marchandises où faire nos affaires.

En Afrique, le marché est ouvert même s'il y a des risques. Nous faisons le maximum pour réduire ses risques et en tirer des profits dans le respect des lois du pays.

*2. Est-ce vous pouvez nous présenter les activités de votre entreprise au Mali ?*

En réalité c'est un peu compliqué (silence !)

**Comment ?**

Hum !!! Nous faisons le commerce général comme on le dit au Mali « tout le monde fait tout nous aussi nous faisons tout ». Cependant, notre activité principale est la vente de motos, de climatiseurs et des pièces de rechange de motos. Nous réparons aussi les motos achetés en Chine. Les clients payent les pièces de rechanges pour la réparation et la prestation est gratuite. De commun accord avec certains clients nous faisons l'entretien, la réparation et la maintenance des systèmes de climatisation, mais pas beaucoup. Si, une autre activité est rentable et qui ne relève pas de notre domaine, nous essayons de constituer une nouvelle société en partenariat avec une société spécialisée dans le domaine. Si cette nouvelle société demande un partenariat avec une société malienne nous

n'hésiterons pas à y aller. Pour l'instant nous n'avons pas eu une telle sollicitation. Si c'est une société chinoise installée en Chine nous jouons le rôle de filiale.

➤ *Quels sont les principaux facteurs pouvant vous dissuader ou freiner d'investir en Afrique ?*

Si vous voyez que nous avons quitté la Chine, c'est pour chercher quelques choses. Donc, au départ nous prenons le risque de s'installer dans un autre pays, peut être qui n'a pas les mêmes cultures que nous. Nous voyons au départ les avantages en termes d'investissements et de rentabilité. Même, si le code des investissements est favorable, nous sommes restons vigilants vis-à-vis de la population locale qui peut ne pas apprécier notre présence. Les difficultés auxquelles nous sommes confrontées sont : le manque d'infrastructure, la lenteur du marché, le retard dans le transport surtout l'administration de la douane, des impôts et des services économiques.

➤ *Vos investissements sont-ils soumis à des restrictions ?*

Peut être dans d'autres pays. Sinon au Mali nous sommes constamment sollicités pour l'instant. Les maliens sont *sympathiques*, et Bamako est une belle capitale (rire). Les responsables maliens (c'est à dire les autorités) aiment la Chine et les chinois car ils disent que nous sommes des grands travailleurs, que nos produits sont abordables. Grâce à vous (les chinois) chacun est propriétaire de quelque chose, la différence a considérablement diminué entre les riches et les pauvres. La preuve, aujourd'hui au Mali beaucoup de personnes ont une moto où s'habillent bien (rire).

➤ *Pourquoi le choix du Mali ?*

Je vous ai dit, Bamako est une belle ville, nous sommes venus parce qu'il y a des opportunités. Le Mali fait parti des premiers pays ayant tissé une relation diplomatique avec la Chine juste après son indépendance, donc un partenaire historique.

Mon mari et moi sommes venus pour la première fois au Mali, pour faire du tourisme après un long périple. Ce qui nous a le plus marqué, c'est que les caractéristiques du Mali ressemblent à notre région natale en termes de climat et autres. Après analyse, nous nous sommes dit pourquoi ne pas transporter l'activité de certaines sociétés en Afrique et en particulier au Mali avec toutes ses caractéristiques. Ces caractéristiques sont : manque d'infrastructures, l'éloignement des zones d'où un accès difficile. Les voitures et les cars ne peuvent pas arriver partout et nous nous sommes dits pourquoi pas les tricycles. Nous avons pensé à la chaleur donc le marché de climatiseurs pouvait être intéressant. Ajouter à tout cela, nous avons vu que le Mali est un pays stable et il ya toujours le dialogue " les maliens sont tous des parents c'est ce que j ai compris ".

➤ *Quels sont vos projets de développement?*

C'est un secret.

**❖ Une Usine ?**

Ho ! Je dis bien secret commercial (un temps). En tout cas nous n'allons pas rester dans ce seul secteur. Tu n'as pas remarqué quelque chose à coté de mon établissement.

**❖ Ha non ! quoi je pense que c'est le même local ?**

Non, pas du tout tu verras bientôt, nous avons fait venir des compatriotes de la Chine.

**❖ Ce sont des vendeurs ou des manœuvres ?**

Non, des jeunes diplômés que nous avons recrutés en Chine et qui sont sorties des grandes écoles.

**❖ Alors dit moi, qu'est ce qui est en gestation et dans quel domaine ?**

Non, non ! (en chinois).

- *Votre marché est le marché pour le Mali, l'Afrique ou pour la Chine ?*

Le Mali est en quelque sorte notre siège en tout cas ici en Afrique occidentale, mais nous sommes présents sur le marché ivoirien, sénégalais, burkinabé et un peu nigérien. En plus, c'est au Mali que nous avons notre plus grand marché, et cela malgré la présence des compatriotes chinois dans le domaine et des concurrents locaux.

3. *Est-ce vous pouvez présenter votre activité dans d'autres pays d'Afrique ? et pourquoi ?*

XINGDA exerce d'autres activités notamment au Cameroun et en Algérie. Nous faisons la bonneterie en Algérie, au Cameroun en plus du commerce général, nous faisons le BTP avec une autre société chinoise sur place. En Egypte, nous sommes dans l'agriculture. Nous serons au Ghana pour nous lancer dans la culture du coton.

**Relance: Est-ce la présence des matières premières qui vous intéresse dans ce pays ?**

Nous, c'est le commerce, si le commerce des matières premières est plus rentable, oui, nous sommes pour ça. Le cas contraire non ! Nous, nos produits sont pour la plupart importés de la Chine.

4. *Avez-vous rencontré des obstacles pendant votre installation au Mali ? Si oui lesquels ?*

Je vous ai dit depuis au départ qu'au Mali, il n'y a pas de problème. Non pas de problème.

**Relance : Est-ce les problèmes d'infrastructure, les problèmes humains, les problèmes politiques ?**

Oui, la logistique fait souvent défaut, la lenteur administrative aussi. Il faut ajouter à cela les infrastructures.

5. *Quelle est la taille de votre implantation au Mali ? En termes :*

- *Investissement chinois par rapport au partenaire local ?*

100% des investissements c'est pour nous chinois.

➤ *Effectifs employés*

Pour l'instant nous ne sommes pas nombreux. Nous utilisons six (6) permanents qui sont tous des maliens diplômés ; quatre (4) chinois dont deux (2) ingénieurs tous recrutés en Chine avec un contrat à durée indéterminée.

D'autres compatriotes chinois qui seront bientôt nos collaborateurs doivent nous rejoindre pour notre nouvelle structure et aussi nous cherchons des agents compétents qui sont sur place, des maliens bien sur.

*6. Est-ce votre entreprise utilise des équipements lourds ou d'assemblages ?*

Pour l'instant, non !

**-Et plus tard.**

Je ne sais pas ! C'est possible pourquoi pas bientôt ?

*7. Votre présence vous a-t-il donné satisfaction ?*

Beaucoup de satisfaction, c'est pour cela que nous voulons élargir nos champs d'intervention. Tout va bien entre nos partenaires maliens et nous. Au-delà de l'aspect financier, nous participons au perfectionnement des jeunes diplômés mécaniciens. La population est contente car avec les tricycles elle peut aller partout avec peu de moyens. Aujourd'hui, au Mali plusieurs commerçants utilisent les tricycles pour les livraisons rapides et à n'importe quel endroit de la ville. Côté clientèle la satisfaction est mitigée car la concurrence est forte et le piratage des pièces de rechange aussi.

**Relance : Investissez (ou resterez) vous dans ce seul secteur ? Si non quel autre secteur vous aimerez investir ?**

Nous envisageons investir dans un autre secteur depuis bientôt une année et cela va se concrétiser si tout va bien dans quelques mois ou peut être dans une année.

Pour le secteur actuel nos problèmes ce sont les concurrents locaux qui font la concurrence déloyale. Ils prennent nos produits et les emballages et font des copies et mettent sur le marché. Après, ils utilisent notre nom pour dire que ce sont des produits originaux. Ce qui est faux. Nous avons informé les services compétents, nous n'avons toujours pas eu de suite.

Après, on dit que ce sont des produits chinois donc de mauvaise qualité. Or, on nous pirate. Je pense que c'est le seul obstacle majeur de notre activité. Souvent nous collaborons avec des agents qui sont pour la plupart des amateurs dans le domaine.

*8. Vous créez plus tôt des filiales 100% ou des coentreprises ? pourquoi ?*

Tout dépend de notre objectif. Si c'est nécessaire oui dans le cas contraire nous restons des filiales 100% chinois.

En tout cas avec la coentreprise le risque est grand d'autant plus que nous ne sommes pas chez nous. Au-delà beaucoup de partenaires locaux sont des amateurs ou les coups bas sont très fréquents.

*9. Si coentreprise, pourquoi avez-vous choisi de constituer une coentreprise avec des partenaires maliens privés ou et publics ? Pourquoi ?*

Pour nous faciliter de pénétrer dans le marché, nous sommes obligés de nous associer à un ou des partenaires locaux. Cette option est parfois privilégiée pour aider nos frères maliens car il leur manque de fonds.

*10. Comment gérer vous les problèmes avec vos partenaires maliens ?*

Si nous sommes en co-entreprise, en cas de problèmes nous essayons toujours de régler à l'amiable, et à défaut, c'est la procédure normale c'est à dire le Tribunal de Commerce qui nous sépare. Cette dernière option n'est pas du tout souhaitable entre partenaire.

*11. Quels sont les avantages et les inconvénients de coopérer avec les partenaires maliens ?*

- **Avantages :** Le marché. En général, le partenaire local a le monopole ou du moins bénéficie des privilèges du marché surtout avec les autorités locales administratives.
- **Inconvénients :** – Parfois manque de professionnalisme dans le domaine

-Manque de moyens financiers.

12. *Les partenaires commerciaux respectent-ils les termes du contrat ?*

Oui, mais généralement il y a trop de retard dans le paiement.

13. *Combien de personnes travaillent dans votre entreprise au Mali ?*

A peu près une dizaine

14. *Comment s'est passée l'évolution de votre entreprise pendant ces derniers temps ?*

Très bien en termes de chiffre d'affaires et d'effectifs. Nous envisageons d'agrandir notre entreprise.

15. *Comment est reparti l'encadrement entre chinois et locaux (maliens) ?*

Les responsables des structures techniques et l'administration sont tenus par des chinois diplômés. Les autres agents sont des maliens (secrétaire, coursier, mécaniciens, gardien et l'interprète).

16. *Quelles sont vos relations avec vos concurrents au Mali ?*

Aucun contact.

**Relance : Est-ce il y a des conflits ouverts ?**

Oui de temps en temps, surtout quand nos produits sont piratés nous interpellons les intéressés, mais on ne peut rien leur faire.

### **Annexe 3 : Retranscription de SINO-PHARMA**

*1. Présenter en quelques mots votre groupe sur le plan international ?*

Sino-pharma est un groupe international qui opère dans plusieurs pays d'Afrique notamment au Mali, en Centrafrique, au Cameroun, au Niger etc.

Notre activité principale est la vente en gros des produits et des matériels médicaux. Nous vendons des génériques aux hôpitaux. Dans certains pays nous avons des laboratoires de fabrication des génériques par exemple au Cameroun et pourquoi pas bientôt au Mali ?

**Relance : Pouvez-vous nous parler en quelques mots de la stratégie à international de votre entreprise ou groupe?**

Au fait nous sommes une entreprise familiale en quelque sorte et notre siège se trouve en Chine. Nous avons des filiales dans beaucoup de pays africains et en Amérique Latine. Nous voulons être le premier fournisseur privé chinois en médicaments ou parmi les premiers en termes de chiffre d'affaires. Pour mieux mener notre stratégie, nous traitons des partenariats avec les gouvernements et certaines structures privées. Au Mali par exemple, les deux (2) grands hôpitaux de la capitale et l'hôpital de Kati<sup>174</sup> ainsi que beaucoup de cliniques privées sont fournis en produits pharmaceutiques et en matériels médicaux par notre société. Un de nos atouts par rapport à nos concurrents c'est notre capacité de négociation et de disponibilité des produits pharmaceutiques. Le fait d'avoir un laboratoire sur place est aussi un avantage considérable.

Au Niger, nous commercialisons des tapettes. Vous savez importer des tapettes à partir de la Chine nous revient moins cher que de fabriquer dans le pays d'accueil. C'est pour dire que notre société fait d'autres activités.

*2. Est-ce vous pouvez nous présenter les activités de votre entreprise au Mali ?*

---

<sup>174</sup> Cercle de Kati, situé à 15km de Bamako.

Au Mali, nous commercialisons et distribuons des produits pharmaceutiques surtout les médicaments génériques. Cependant, nous ne vendons pas au particulier. Nous sommes vendeurs grossistes.

➤ **Quels sont les facteurs pouvant vous dissuader à freiner d'investir en Afrique ?**

Pour notre groupe le risque pays est très important nous aimons nous installer dans les pays stables et qui ont une relation diplomatique avec la Chine.

Nous faisons attention aussi à la politique d'investissement et de fiscalité en même temps des infrastructures du pays d'accueil.

➤ **Vos investissements sont-ils soumis à des restrictions ?**

Tant que nous pouvons en tirer quelque chose dans l'intérêt de notre société, on y va. C'est pour vous dire nous n'avons pas de restriction en termes d'investissements.

➤ **Pourquoi le choix du Mali ?**

(Rire) les maliens sont gentils, l'hospitalité est là. Le maliens aime les étrangers. Le Mali est un pays en voie de développement, le pays est stable politiquement stable. A part l'UMPP<sup>175</sup>, il n'y a pas d'autre usine de fabrication. Les médicaments importés des pays occidentaux sont parfois très chers pour le revenu du malien moyen. Les génériques pourront palier à ce problème.

➤ **Quels sont vos projets de développement ?**

Notre présence au Mali c'est d'aider nos frères maliens en veillant sur leur santé à travers notre activité. Sino-pharma à l'intention d'évoluer dans d'autres secteurs pourquoi pas prendre ou rentrer dans le capital de l'UMPP dans cinq (5) ans. Parallèlement à cela nous envisageons de créer une grande clinique de normes internationales et des laboratoires d'analyses dans trois (3) régions et dans la capitale.

---

<sup>175</sup> Usine Malienne de Produit Pharmaceutique

➤ **Votre marché est le marché pour le Mali, l'Afrique ou la Chine ?**

Nous misons pour le marché de la sous région ouest africaine. On peut aussi dire que notre marché est pour toute l'Afrique. Le Mali est considéré, comme une plaque tournante pour nos activités.

*3. Est-ce vous pouvez présenter votre activité dans d'autres pays d'Afrique et pourquoi ?*

Nous sommes en partenariat avec d'autres sociétés en Afrique centrale et au Niger nous commercialisons des tapettes avec une entreprise locale nigérienne. Mais, la grande partie de notre activité c'est la commercialisation des produits pharmaceutiques.

➤ **Est-ce la présence des matières premières qui vous intéresse dans ce pays ?**

Non ! Pour le moment nous sommes dans le commerce général. Nous ne faisons qu'importer de la Chine et nous vendons donc on ne peut pas parler de matière première, on n'a pas d'usine. Peut être avec notre projet de création d'usine les matières premières pourront nous intéresser. Par exemple les matières premières agricoles pourront nous intéresser pour la production de sérums.

*4. Avez-vous rencontré des obstacles pendant votre installation au Mali ? Si oui, lesquels ?*

Non ! A part la lenteur administrative.

➤ **Est-ce les problèmes d'infrastructures, les problèmes humains, les problèmes politiques ?**

Les problèmes que vous venez de citer sont communs à toute l'Afrique. C'est vrai que nous sommes confrontés à ces problèmes. Nos conteneurs prennent du temps entre Dakar-Bamako ou Abidjan-Bamako parfois entre Lomé-Bamako. Ajouter à cela les tracasseries policières et de la Douane. L'administration est trop lourde. Beaucoup de nos agents ou

collaborateurs sont des amateurs. L'amateurisme fait parfois que souvent nous sommes obligés de freiner ou de ne pas aller dans certains secteurs.

5. Quelle est la taille de votre implantation au Mali ? En termes :

➤ Investissements chinois par rapport au partenaire local ?

En sept (7) ans nous avons investi plus d'un (1) milliards d'autant plus que nous avons d'autre projet en gestation.

### **Quel projet ?**

Notre activité principale c'est les médicaments donc, implanter une usine serait une bonne chose. En plus construire un entrepôt avec des chambres froides sont peut être des investissements que nous envisageons de faire.

➤ Effectif employés

Aujourd'hui, nous sommes près d'une dizaine sans compter que nous utilisons des temporaires souvent une trentaine quatre (4) à cinq (5) fois par an.

6. Est- ce votre entreprise utilise des équipements lourds ou d'assemblages ?

Actuellement non !

7. Votre présence vous a-t-il donné satisfaction ?

Si nous sommes là et que nous avons des projets d'investissement c'est que nos premiers investissements nous a donné satisfaction.

**Relance : Investissez (ou resterez) vous dans ce seul secteur ?  
Sinon quel autre secteur vous aimerez investir ?**

A travers nos investissements, nous voulons préserver nos acquis et aller sur d'autres secteurs. L'essentiel pour nous c'est de s'épanouir et en même temps aider et participer au bien être des populations. Aujourd'hui avec une clinique de standing international, avec du matériel et des grands

professeurs en médecine c'est du gagnant. L'installation d'une usine de fabrication de médicaments génériques par exemple serait bénéfique pour toute la région de l'Afrique occidentale.

*8. Vous créez plus tôt des filiales 100% ou des coentreprises ?  
Pourquoi ?*

Pour l'instant, nous ne pensons pas à la coentreprise au Mali d'autant plus que nos anciennes expériences n'ont pas été bénéfiques ou du moins il n'y a pas eu de satisfaction. En Afrique la coentreprise est difficile surtout avec les entreprises privées locales.

*9. Si coentreprise, pourquoi avez-vous choisi de constituer une coentreprise avec des partenaires maliens privés ou/et publics ?  
Pourquoi ?*

Nous acceptons la coentreprise pour nous faciliter la rentrée sur le marché. Vraiment pour l'instant nous ne faisons pas trop confiance à la coentreprise. Le risque est grand car parfois les idées divergent.

*10. Comment Gérez- vous les problèmes avec vos partenaires maliens ?*

Les problèmes sont gérés à l'amiable avec nos partenaires dans la plus part du temps, mais si cela n'arrange pas la situation c'est devant les tribunaux.

*11. Quels sont les avantages et les inconvénients de coopérer avec les partenaires maliens ?*

Nous coopérons si nous voyons que nous avons notre intérêt, l'avantage est que nous ne serons pas sur un terrain inconnu avec le partenaire local.

Seulement, l'inconvénient est qu'en général, les partenaires locaux ne respectent pas leur engagement ou parfois se mêlent dans de nombreuses combines qui vont à l'encontre des objectifs du partenariat.

*12. les partenaires Commerciaux respectent- ils les termes du Contrat ?*

Bon ça va, même si c'est parfois difficile. En Afrique, les Etats respectent rarement les termes du contrat à temps, surtout pour le paiement.

*13.* Combien de personnes travaillent dans votre entreprise au Mali ?

Je vous ai dit qu'une dizaine dont quatre (4) chinois en permanence.

*14.* Comment s'est passée l'évolution de votre entreprise pendant ces derniers temps ?

Au début c'était un peu difficile, mais aujourd'hui notre chiffre d'affaires à plus que triplé, c'est intéressant et très intéressant (rire)

*15.* Comment est reparti l'encadrement entre Chinois et locaux (maliens) ?

Les maliens sont les techniciens, les livreurs et les commerciaux. L'administration par les chinois, il s'agit du comptable, le gérant, le président et les assistants.

*16.* Quelles sont vos relations avec vos concurrents au Mali ?

Pas de relation directe avec nos concurrents, mais ça va. Vous savez dans les médicaments nous nous complétons.

**Relance : Est-ce il ya des conflits ouverts ?**

Non pas de conflit. Mais s'il y a n'a c'est sous forme de guerre froide.

## **Annexe 4: GUIDE D'ENTRETIEN**

### **A/ Des questions sur les stratégies d'implantation des entreprises chinoises en Afrique.**

**1) Présenter en quelques mots votre groupe sur le plan international ?**

**Relance :** *Pouvez-vous nous parler en quelques mots de la stratégie à l'international de votre entreprise ou groupe ?*

**2) Est-ce vous pouvez nous présenter les activités de votre entreprise au Mali ?**

1) *Quels sont les principaux facteurs pouvant vous dissuader ou freiner d'investir en Afrique ?*

2) *Vos investissements sont-ils soumis à des restrictions ?*

3) *Pourquoi le choix du Mali ?*

4) *Quels sont vos projets de développement ?*

5) *Votre marché est le marché pour le Mali, l'Afrique ou pour la Chine ?*

**3) Est-ce vous pouvez présenter votre activité dans d'autres pays d'Afrique? et pourquoi ?**

**Relance :** *Est-ce la présence des matières premières qui vous intéresse dans ce pays?*

**4) Avez-vous rencontré des obstacles pendant votre installation au Mali ? Si oui lesquels ?**

**Relance :** *Est-ce, les problèmes d'infrastructures, les problèmes humains, les problèmes politiques ?*

**5) Quelle est la taille de votre implantation au Mali? En termes :**

➤ *Investissements chinois par rapport au partenaire local ?*

➤ Effectifs employés

**6) Est-ce votre entreprise utilise des équipements lourds ou d'assemblages ?**

**7) Votre présence vous a-t-il donné satisfaction ?**

**Relance :** Investissez(ou resterez) vous dans ce seul secteur ? Si non quel autre secteur vous aimerez investir ?

**8) Vous créez plus tôt des filiales 100% ou des coentreprises ? Pourquoi ?**

***B/ Des questions sur les partenaires locaux***

**9) Si coentreprise, pourquoi avez-vous choisi de constituer une coentreprise avec des partenaires maliens privés ou/et publics ? Pourquoi ?**

**10) Comment gérer vous les problèmes avec vos partenaires maliens ?**

**11) Quels sont les avantages et les inconvénients de coopérer avec les partenaires maliens ?**

**12) Les partenaires commerciaux respectent ils les termes du contrat ?**

**13) Combien de personnes travaillent dans votre entreprise au Mali ?**

**14) Comment s'est passée l'évolution de votre entreprise pendant ces derniers temps ?**

**15) Comment est reparti l'encadrement entre chinois et locaux (malien) ?**

**16) Quelles sont vos relations avec vos concurrents au Mali ?**

**Relance :** Est-ce il y a des conflits ouverts ?

**Annexe 5: Lettre de demande d'entretien**

AMADOU DIALLO

DOCTORANT UNIVERSITE DE PAU

ET DES PAYS DE L'ADOUR

LABORATOIRE (CREG)

TEL: 0033621866775

0022366626262

0022365454500

[dougouss@hotmail.com](mailto:dougouss@hotmail.com)

A Monsieur le Directeur Général de l'Entreprise

**Objet:** Demande d'entretien

Monsieur,

Dans le cadre de ma recherche dont le thème est "Investir en Afrique -le point de vue des entrepreneurs chinois", j'ai retenu un instrument de collecte des données, dans l'optique de recueillir des informations utiles permettant de faire avancer mon étude. Il s'agit d'un guide d'entretien proposé à un responsable de votre entreprise.

Nous pensons que, compte tenu de votre notoriété en matière de recherche, cet instrument pourrait être beaucoup amélioré si vous acceptiez d'y porter votre regard critique, avant toute validation.

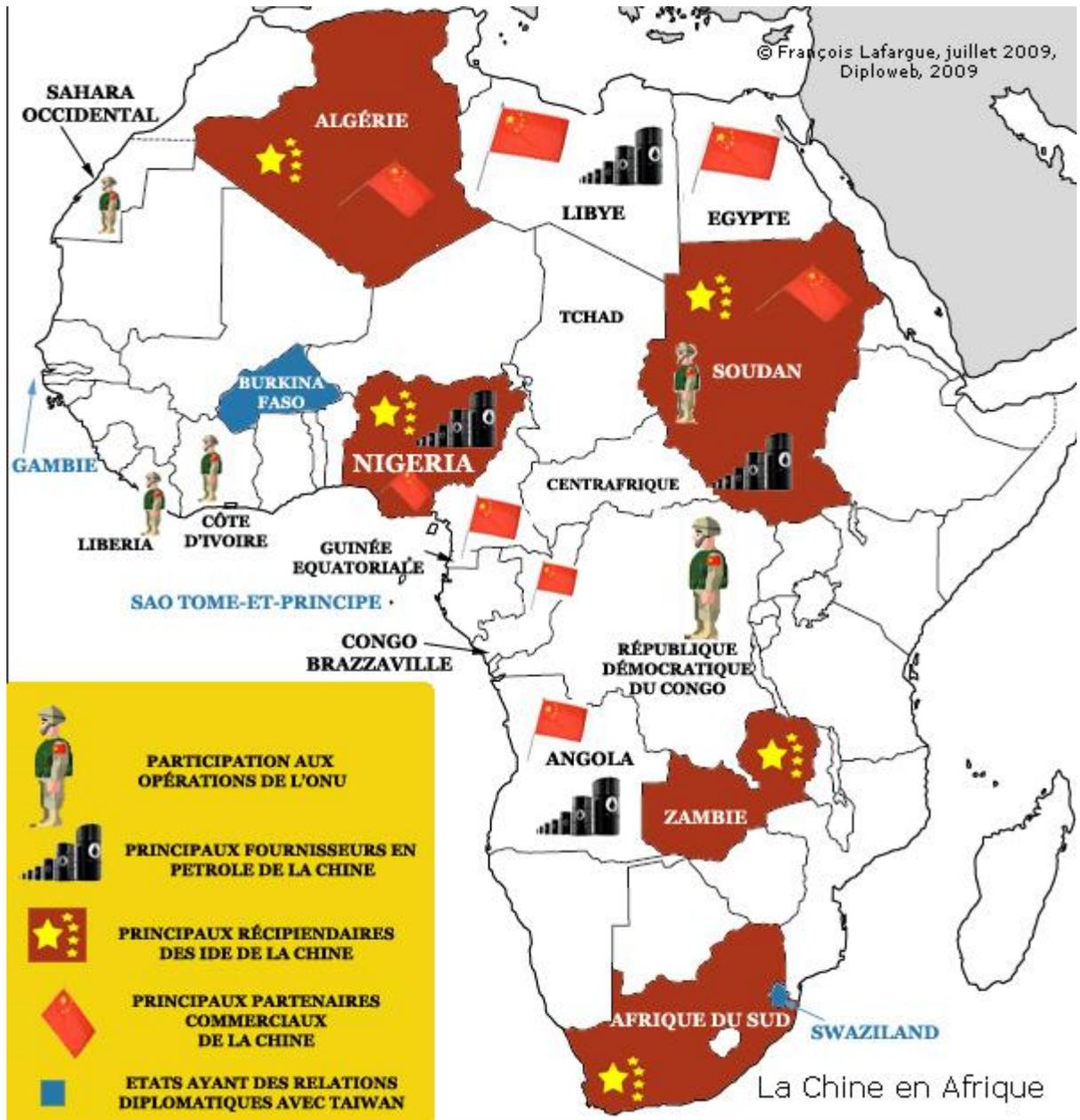
C'est pourquoi nous vous serions reconnaissants de l'attention que vous voudrez bien accorder à la réalisation de ce projet de recherche, en vous prêtant à cet entretien dont les informations demeureront confidentielles et anonymes, et ne seront utilisées qu'à des fins académiques.

Dans l'attente de votre d'une suite favorable, je vous prie d'agréer Madame, Monsieur, l'expression de mes respectueuses salutations.

**Bamako, le .....**

Amadou Diallo

**Annexe 6 : Carte présence chinoise en Afrique**



**Annexe 7: Carte de la Chine et les principales villes**





**Annexe 8 : Carte du Mali**



**Annexe 9 : Liste des tableaux**

**Tableau 1** : Flux d'IDE chinois et population en Afrique; **page 37**

**Tableau 2** : Evolution des échanges commerciaux en dollars US; **page 65**

**Tableau 3** : Destination des flux d'investissement directs approuvés par la Chine ; **page 76**

**Tableau 4** : IDE de la Chine dans quelques pays africains en 2002 ;  
**page 77**

**Tableau 5** : Flux annuels d'investissement chinois en Afrique (2003-2010) ; **page 80**

**Tableau 6** : Pourcentage par région de 95% du flux d'investissement direct chinois (fin 2010) ; **page 82**

**Tableau 7**: Pourcentage par pays du flux investissement directs chinois dans la zone UEMOA (fin 2010) ; **page 83**

**Tableau 8** : les 10 premiers partenaires commerciaux de la Chine en Afrique; **page 92**

**Tableau 9** : Evolution des flux d'IDE (annuel moyen) au Mali en millions de dollar ; **page 103**

**Tableau 10** : Investissements Directs chinois en 2006; **page 108**

**Tableau 11** : Exportations du Mali vers la Chine; **page 109**

**Tableau 12** : Liste et réserves estimées des différents minéraux disponibles dans le sous-sol malien; **page 111**

**Tableau 13** : Biais limitant la validité interne ; **page 132**

**Tableau 14** : Les 4 formes classiques de l'entretien (Wacheux 1996) ;  
**page 140**

**Tableau 15** : les Entreprises de l'échantillon ; **page 143**

**Tableau 16** : Caractéristiques de CWE ; **page 149**

**Tableau 17** : Caractéristiques de CHECEC-SA ; **page 152**

**Tableau 18** : Caractéristiques de COVEC-MALI ; **page 155**

**Tableau 19** : Caractéristiques de Guang-Ming ; **page 159**

**Tableau 20** : Caractéristique de Komoguel ; **page 162**

**Tableau 21** : Caractéristiques de XINGDA ; **page 165**

**Tableau 22** : Caractéristiques de Sino-Pharma ; **page 168**

**Tableau 23** : Caractéristiques de Clinique Gde Muraille ; **page 172**

**Tableau 24** : Caractéristiques de COMATEX-SA ; **page 177**

**Tableau 25** : Caractéristiques de SUKALA SA ; **page 180**

**Annexe 10 : Liste de graphique**

**Graphique 1 : Flux d'investissement chinois en Afrique (2003-2010);  
page 79**

**Annexe 11: Liste des figures**

**Figure 1** : Présentation générale de la structure de la thèse; **page 14**

**Figure 2** : Modèle interactif d'innovation; **page 40**

**Figure 3** : Induction, déduction, abduction ; **page 130**

**Figure 4** : Les sources de données de l'étude de cas; **page 138**

## TABLE DES MATIERES

---

<b>SOMMAIRE</b> .....	<b>1</b>
<b>RÉSUMÉ DE LA THÈSE</b> .....	<b>I</b>
<b>REMERCIEMENTS</b> .....	<b>III</b>
<b>SIGLES</b> .....	<b>V</b>
<b>LISTE DES ANNEXES</b> .....	<b>VII</b>
<b>INTRODUCTION GENERALE</b> .....	<b>1</b>
<b>PREMIERE PARTIE: CADRAGE THEORIQUE ET APPROCHES QUALITATIVES DE L'INVESTISSEMENT CHINOIS EN AFRIQUE</b> ....	<b>15</b>
<b>CHAPITRE I: CONCEPTS THEORIQUES SUR NOTRE RECHERCHE</b>	<b>17</b>
<b>Section 1 Comment les entreprises chinoises s'implantent-elles en     Afrique ?</b> .....	<b>20</b>
1.1 Les grandes entreprises chinoises d'Etat de construction des infrastructures : ..	20
1.2 Les fils du chantier et les filles du Bâtiment : .....	21
1.3 Les firmes multinationales pétrolières chinoises : .....	22
1.4 Les grandes compagnies minières et les entreprises privées chinoises : .....	23
<b>Section 2 Pourquoi et comment les entreprises chinoises     s'internationalisent-elles en Afrique ?</b> .....	<b>27</b>
2.1 Généralité de l'internationalisation des entreprises .....	27
2.2 Les causes de l'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique : .....	31
2.3 Les stratégies d'internationalisation des entreprises chinoises en Afrique : .....	44
Conclusion du chapitre .....	47
<b>CHAPITRE II: STRATEGIES DE PENETRATION DES ENTREPRISES CHINOISES EN AFRIQUE</b> .....	<b>48</b>
<b>Section 1 L'Aide Publique de Développement chinois en Afrique</b> .....	<b>49</b>
1.1 Survol de l'histoire de l'APD Chine à l'Afrique : .....	50
1.2 Le discours chinois : .....	58
1.3 La convergence des opportunités et des atouts chinois .....	59
1.4 Le casse-tête chinois : .....	61
1.5 Structure de l'aide chinoise : .....	65
1.6 L'Aide selon Pékin : .....	67
1.7 Le réveil tardif des donateurs traditionnels et le retour progressif de la Chine vers la tradition de l'aide : .....	69
<b>Section 2 Les Investissements Directs Etrangers (IDE) chinois en Afrique :     l'invention du « Package deal »</b> .....	<b>72</b>
2.1 Généralités sur les IDE : .....	72

2.2	Evolution et caractéristiques des IDE chinois en Afrique : .....	74
2.3	Répartition géographique et sectorielle : .....	80
2.4	Répartition Régionale d'IDE chinois en Afrique : .....	80
2.5	L'invention du modèle Angolais : « le package deal » .....	83
2.6	Le relais des entreprises privées chinoises .....	84
2.7	Les critiques des IDE chinois en Afrique .....	85
<b>Section 3 La Coopération sino-africaine : Du possible au maximum</b>		
<b>avantageux .....</b>		<b>88</b>
3.1	Les bonnes intentions du début .....	89
3.2	La construction d'une image positive.....	92
3.3	Les ambitions de la coopération chinoise avec l'Afrique .....	93
3.4	Qui gagne quoi ? .....	98
<b>CHAPITRE III: CAS DU MALI.....</b>		<b>100</b>
<b>Section 1 La coopération sino-malienne .....</b>		<b>100</b>
1.1	Premier temps : La consolidation de relations .....	100
1.2	Deuxième temps : Une nouvelle orientation .....	101
<b>Section 2 La Chine accélère le développement Agricole du Mali.....</b>		<b>106</b>
<b>Section 3 Après le sol, le sous-sol? .....</b>		<b>109</b>
Conclusion du chapitre .....		111
<b>DEUXIEME PARTIE: CHOIX MÉTHODOLOGIQUE-APPROCHE</b>		
<b>EMPIRIQUE ET RÉSULTATS DE LA RECHERCHE.....</b>		<b>112</b>
<b>CHAPITRE IV: POSTURE EPISTEMOLOGIQUE ET METHODOLOGIQUE DE</b>		
<b>RECHERCHE .....</b>		<b>114</b>
<b>Section 1 Posture épistémologique .....</b>		<b>115</b>
1.1	Le statut de la connaissance scientifique .....	115
1.2	Approches épistémologiques en sciences de gestion .....	118
1.3	Notre posture épistémologique .....	122
<b>Section 2 Choix de la méthode qualitative .....</b>		<b>124</b>
2.1	La méthode qualitative .....	124
2.2	Une approche inductive .....	126
2.3	Méthode d'enquête.....	132
<b>Section 3 L'étude de cas et la méthode de collecte des données .....</b>		<b>133</b>
3.1	L'étude de cas : .....	133
3.2	Choix de la méthode de recueil des données : .....	136
3.2.1	L'entretien: .....	136
3.2.2	Le choix de l'entretien semi directif : .....	137
3.2.3	Autres sources de données.....	138

3.2.4	Le guide d'entretien .....	141
3.2.5	Retranscription des données .....	142
	Conclusion du chapitre .....	<b>143</b>
	<b>CHAPITRE V: L'ANALYSE DES DONNEES CAS PAR CAS .....</b>	<b>144</b>
	<b>Section 1 Cas des entreprises étatiques chinoises .....</b>	<b>145</b>
1.1.	Cas entreprise CWE- SA.....	145
1.1.1.	Présentation et caractéristique de l'entreprise .....	145
1.1.2.	Objectifs .....	146
1.1.3.	Le secteur.....	147
1.1.4.	Degré de satisfaction ou résultat.....	148
1.2.	Cas entreprise HANAN-SA .....	148
1.2.1.	Présentation et caractéristique de l'entreprise .....	148
1.2.2.	Objectifs .....	149
1.2.3.	Le secteur.....	149
1.2.4.	Degré de satisfaction ou résultat.....	150
1.3.	Cas entreprise Grands Travaux Chinois- SA.....	150
1.3.1.	Présentation et caractéristique de l'entreprise .....	150
1.3.2.	Objectifs .....	152
1.3.3.	Le secteur.....	153
1.3.4.	Degré de satisfaction ou résultat.....	153
	<b>Section 2 Cas des entreprises privées .....</b>	<b>154</b>
2.1	Cas société Guang Ming SA. MALI .....	155
2.1.1	Présentation et caractéristiques de l'entreprise .....	155
2.1.2	L'initiateur du projet ou le créateur .....	156
2.1.3	Objectifs .....	157
2.1.4	Le secteur .....	157
2.1.5	Degré de satisfaction ou résultat .....	157
2.2	Cas Hotel Komoguel-SA.....	158
2.2.1	Présentation et caractéristique de l'entreprise .....	158
2.2.2	L'initiateur du projet ou le créateur .....	159
2.2.3	Objectif.....	159
2.2.4	Le secteur.....	160
2.2.5	Degré de satisfaction ou résultat .....	160
2.3	Cas entreprise XINGDA .....	161
2.3.1	Présentation et caractéristique de l'entreprise .....	161
2.3.2	L'initiateur du projet ou le créateur .....	162
2.3.3	Objectifs .....	163
2.3.4	Le secteur.....	163
2.3.5	Degré de satisfaction ou résultat .....	164

2.4	Cas SINOPHARMA-SA .....	164
2.4.1	Présentation et caractéristique de l'entreprise .....	164
2.4.2	L'initiateur du projet ou le créateur .....	165
2.4.3	Objectifs .....	166
2.4.4	Le secteur .....	166
2.4.5	Degré de satisfaction ou résultat .....	167
2.5	Cas Clinique Grande Muraille.....	167
2.5.1	Présentation et caractéristiques de l'entreprise .....	167
2.5.2	L'initiateur du projet ou le créateur .....	169
2.5.3	Objectifs .....	169
2.5.4	Le secteur .....	170
2.5.5	Degré de satisfaction ou résultat .....	170
<b>Section 3 Cas des entreprises mixtes Sino-maliennes.....</b>		<b>172</b>
3.1	Cas entreprise COMATEX-SA .....	172
3.1.1	Présentation et caractéristiques de l'entreprise .....	172
3.1.2	Objectif.....	174
3.1.3	Le secteur .....	174
3.1.4	Degré de satisfaction ou résultat .....	175
3.2	Cas entreprise SUKALA-SA .....	175
3.2.1	Présentation et caractéristiques de l'entreprise : .....	175
3.2.2	Objectifs .....	177
3.2.3	Secteur .....	177
3.2.4	Degré de satisfaction ou résultat .....	178
Conclusion du chapitre .....		178
<b>CHAPITRE VI: ANALYSE TRANSVERSALE ET DISCUSSION .....</b>		<b>179</b>
<b>Section 1 La privatisation dans la continuité de la politique d'internationalisation des entreprises chinoises.....</b>		<b>182</b>
<b>Section 2 L'origine des entreprises chinoises et le secteur d'activité .....</b>		<b>185</b>
<b>Section 3 L'environnement des affaires et la contribution au développement du Mali .....</b>		<b>190</b>
Conclusion du chapitre .....		195
<b>CONCLUSION GÉNÉRALE DE LA RECHERCHE .....</b>		<b>197</b>
Les limites de la recherche .....		198
Les voies de recherches futures.....		200
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>		<b>202</b>
<b>ANNEXES.....</b>		<b>218</b>