



Perspectives chinoises

2007/1 | 2007
Réchauffement climatique

De Hong Kong à Guangzhou, de nouveaux « comptoirs » africains s'organisent

Brigitte Bertoncetto et Sylvie Bredeloup



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/perspectiveschinoises/2053>
ISSN : 1996-4609

Éditeur

Centre d'étude français sur la Chine contemporaine

Édition imprimée

Date de publication : 1 juillet 2007
ISSN : 1021-9013

Référence électronique

Brigitte Bertoncetto et Sylvie Bredeloup, « De Hong Kong à Guangzhou, de nouveaux « comptoirs » africains s'organisent », *Perspectives chinoises* [En ligne], 2007/1 | 2007, mis en ligne le 01 janvier 2010, consulté le 14 novembre 2019. URL : <http://journals.openedition.org/perspectiveschinoises/2053>

© Tous droits réservés

De Hong Kong à Guangzhou, de nouveaux « comptoirs » africains s'organisent

BRIGITTE BERTONCELLO
ET SYLVIE BREDELOUP

Alors que la Chine multiplie les accords économiques avec les pays d'Afrique riches en hydrocarbures et inonde le continent noir de ses produits de grande consommation, les commerçants africains, de leur côté, étendent jusqu'en Chine leurs réseaux transnationaux tissés de longue date. A l'image des premiers colons, ces hommes d'affaire subsahariens créent dans les villes de Hong Kong et de Guangzhou des comptoirs, profitant des facilités proposées par les instances locales, régionales ou nationales, et rabattent sur ces places marchandes les produits fabriqués dans l'arrière-pays à la demande de la clientèle africaine. Ces traders constituent les nouvelles têtes de pont de la migration subsaharienne. Une fois leurs profils identifiés, il s'agira de repérer la place respective des villes asiatiques dans leurs parcours migratoires et commerciaux avant d'examiner le rôle qu'ils jouent dans la transformation des *Chunking Mansions*, un ensemble d'immeubles concentrés dans le secteur de Tsim Sha Tsui à Hong Kong, et dans celle du quartier Xiao Beilu à Guangzhou.

À l'heure où la Chine et l'Afrique activent leurs liens diplomatiques et économiques, quelques travaux scientifiques s'intéressent à ces échanges (Cousy, 1999 ; Hoffmann, Mabire, 2000 ; Niquet 2002 ; Aicardi de Saint-Paul, 2004 ; Braud, 2005 ; Lafargue 2005 ; Chaponnière, 2006 ; Gaye, 2006). Sont par ailleurs analysés à une autre échelle le rôle des commerçants chinois dans le développement économique de la Namibie (Dobler, 2005), du Cameroun (Esoh, 2005), du Cap-Vert (Haugen, Carling, 2005), de Madagascar (Fournet-Guérin, 2006) ainsi que les recompositions socio-spatiales générées par leur implantation dans les pays d'accueil (Bertoncello, Bredeloup, 2006). Alors que cette migration chinoise sur le continent africain pose la question des capacités des sociétés d'accueil à intégrer en leur sein de nouvelles populations étrangères, on peut se demander, réciproquement, dans quelle mesure les déplacements des commerçants africains, repérés tout récemment entre Hong Kong et Guangzhou⁽¹⁾, nous renseignent sur les capacités réelles d'ouverture si souvent affichées par la République Populaire de Chine. Sans doute convient-il également de s'interroger sur les formes

commerciales des implantations africaines en Chine qui rappellent celles du comptoir grec (*emporium*), cette organisation, créée à l'initiative de l'étranger, le colon, fondée sur une entente entre producteurs et vendeurs et fonctionnant en lien étroit avec les arrière-pays ou en enclave étrangère (Tarrus, 1995).

Bien que les autorités chinoises louent la relation d'amitié, entretenue de longue date, entre leur pays et le continent africain, les échanges entre les deux espaces, certes anciens, sont toutefois restés inégaux et avant tout construits sur des rapports de pouvoir au sein desquels la Chine domine. Alors qu'à travers ses entreprises publiques la puissance chinoise s'évertue, en ce temps de concurrence exacerbée, à acheter les matières premières énergétiques et minières sur l'ensemble du continent africain, des petits entrepreneurs chinois - anciens migrants ruraux ou ouvriers congédiés des usines d'État mais aussi travailleurs récemment débauchés

1. Guangzhou est la transcription *pinyin* de Canton.

des chantiers de construction en Afrique - ouvrent des boutiques de marchandises diverses à Dakar, Praia, Bamako ou Douala, renouvelant les formes de la migration commerciale chinoise. De leur côté, des Africains, à l'affût de nouveaux marchés, recomposent les circuits de distribution, partant s'approvisionner directement en Asie quand d'autres encore s'y installent.

Une fois identifiées les différentes figures de migrants présentes en Chine, il s'agira de repérer la place respective des villes asiatiques dans les parcours migratoires et commerciaux des ressortissants de l'Afrique subsaharienne puis d'examiner le rôle que ces derniers jouent dans la transformation des zones urbaines investies (les *Chunking Mansions*, ensemble d'immeubles concentrés dans le secteur de Tsim Sha Tsui à Hong Kong et le quartier Xiao Beilu à Guangzhou).

Figures de migrants, figures de commerçants

Pendant longtemps, la figure du migrant noir-africain en Chine s'est résumée à celle de l'étudiant, ressortissant ou non d'un pays communiste, envoyé dans une université de Pékin au nom de « l'internationalisme communiste ». Réaffirmant depuis sa coopération avec le continent africain, la Chine entend doubler, dans les cinq ans à venir, le nombre de bourses accordé aux étudiants africains, lequel, jusqu'à présent, se limitait à 1 200 par an. Par ailleurs, depuis peu, d'autres voies sont empruntées pour suivre un cursus universitaire en Chine. C'est ainsi que des commerçants africains, déjà bien installés à Hong Kong comme à Guangzhou, font venir leurs jeunes frères pour suivre un cursus universitaire.

Aujourd'hui, la majorité des Africains rencontrés en Chine sont des entrepreneurs migrants. Quelques-uns seulement sont installés durablement dans les villes de Hong Kong et de Guangzhou, ayant eu l'autorisation d'ouvrir des bureaux en vue d'exporter des marchandises chinoises. S'auto-désignant comme *traders*, ils constituent les nouvelles têtes de pont de la migration subsaharienne en Chine, facilitant les démarches administratives des compatriotes désireux de se lancer dans l'import-export. Plusieurs générations cohabitent : les plus vieux, ressortissants d'Afrique sahélienne, souvent autodidactes et polyglottes, ont fait carrière dans le commerce depuis leur plus jeune âge, multipliant les haltes migratoires partout dans le monde. C'est ainsi que Monsieur L., ressortissant malien rebaptisé « maire de Hong Kong » par la communauté africaine, a été le premier Africain de l'ouest à mettre en place progressivement son négoce dans la métro-

pole financière, à compter de 1979, après avoir été négociant en or et en pierres précieuses entre Bouka en Centre Afrique, Bangkok et Bruxelles. Il s'est d'abord efforcé d'exporter en Afrique (Mali, Sénégal, Togo, Kenya, Angola...) des marchandises produites ou transformées en Asie (riz du Viêt Nam, thé du Sri Lanka, pâte de tomate et matériel hi-fi en provenance des usines de Shenzhen...). Puis il a essayé de trouver des débouchés en Chine pour des matières premières africaines (bois exotiques et citrons du Bénin et de Guinée ; karité et noix de cajou du Mali). Il s'est, par ailleurs, investi dans le commerce de peaux de bœufs et de mouton collectées brutes au Togo puis tannées en Chine. Mais Monsieur L. a préféré arrêter cette activité lucrative à partir du moment où des entrepreneurs chinois, s'étant inspirés de son expérience, l'ont définitivement concurrencé en installant directement une tannerie moderne au Nigeria. Il s'est alors réorienté vers la filière textile ; il a contracté un solide accord avec une usine implantée dans la zone de Shenzhen, allant jusqu'à prendre des parts dans la société.

Au bureau, le client choisit le tissu, la couleur et la qualité à partir d'échantillons puis on le fabrique pour lui. Pour aller à l'usine, on prend le bateau ; il faut deux heures de temps, en bateau. 1 900 ouvriers travaillent dans cette usine. On a exporté 100 000 pièces pour l'Angola [...] ⁽²⁾.

Une partie de sa clientèle ne se déplace pas jusqu'à Hong Kong pour commander la marchandise, préférant sélectionner et commander la marchandise à partir de ses bureaux africains essaimés à Lomé et à Nairobi. Monsieur L. organise la chaîne logistique de transport, procédant également au dédouanement des marchandises pour ses clients. Il est l'archétype du négociant international réinvestissant aussi bien en Chine (participation au capital d'une usine installée en Chine continentale, propriétaire d'un hôtel dans les *Chungking Mansions* et gérant d'un restaurant africain...) qu'en Afrique (propriétaire de maisons à Lomé, Abidjan, Dakar, d'immeubles et d'un centre commercial à Bamako). Son compatriote, Monsieur D., originaire également de la région de Kayes et installé depuis 2000 à Guangzhou, présente un itinéraire comparable. Il a également beaucoup circulé en Afrique, colportant dès l'enfance des cigarettes dans les rues de Bamako avant de se lancer dans le commerce de prêt-à-porter au Cameroun, au Gabon et dans le

2. Entretien S.L., *op.cit.*



Façade des Chungking Mansion, dans le quartier de Tsim Sha Tsui à Hong Kong

trafic de pierres précieuses du côté de la Tanzanie et de Madagascar. À l'occasion de ce négoce périlleux pour tous les diamantaires africains, il s'est initié à l'import-export : les pierres précieuses s'échangent rarement dans les pays producteurs contre de l'argent et sont plutôt troquées contre des marchandises diverses, au gré des contextes. Quant à l'installation de Monsieur D. en Chine, elle a été facilitée par une expérience préalable dans l'import-export, au sein de comptoirs en Thaïlande puis en Indonésie. Profitant de la Foire de Canton ⁽³⁾, il est venu prospecter en 1998 dans la région, désireux de profiter de l'ouverture commerciale de la Chine pour réorienter opportunément son affaire. Bien que l'importation par des Africains ne soit pas autorisée en Chine, Monsieur D. a néanmoins décidé de s'installer à Guangzhou en 2000, persuadé que sa clientèle le suivrait et que son négoce connaîtrait une nouvelle expansion. S'il a fermé ses bureaux à Jakarta et à Bangkok, il a cependant conservé ceux de Lomé et de Dar es-Salaam pour asseoir sa présence sur le continent africain. Aujourd'hui, Monsieur D. est considéré comme le plus grand commerçant ouest-africain de Guangzhou exportant une multitude de produits manufacturés, de la

brosse à dents électrique au lecteur de DVD, en passant par les claquettes en plastique, la vaisselle en *arcopal*, les pagnes africains de contrefaçon fabriqués en Chine, ou encore le thé vert.

Quand un client africain, américain, ou européen arrive dans ma société, il voit les échantillons de l'habillement, de la quincaillerie, de l'électroménager et il peut donc choisir. Dans mon bureau, on discute de la quantité, de la commande et du prix, et quand on est tombé d'accord, j'appelle mes différents fournisseurs qui me livrent directement depuis l'usine, selon un délai que je négocie aussi. Les commandes, c'est souvent à chaque fois plusieurs dizaines de containers.

Monsieur D. emploie une cinquantaine de Chinois dans sa vaste entreprise où il se soucie du produit, de sa fabrication à son exportation :

3. La foire internationale de Canton a lieu deux fois par an (avril et octobre) ; elle est l'une des plus grandes foires mondiales dans laquelle se négocient aussi bien des produits textiles que de l'électronique ou d'autres produits (Jastrabsky, 2006).

Ici j'ai un bureau de 250 m² et je suis locataire et je paie les taxes. J'ai aussi un appartement à côté dans un autre building. Pour le bureau, j'ai 12 employés chinois ; et puis pour les interprètes qu'on paie 500 yuans par jour, je passe par des agents de recrutement. Les interprètes parlent pour la plupart anglais et certains le français. Moi, j'ai trois secrétaires chinoises qui parlent un peu français ; la plupart de nos clients sont francophones. Elles sont formées à l'Alliance française. On dit après : « Chez D., on parle français. » C'est mieux ! Je loue aussi 6 000 m² d'entrepôts dans la zone portuaire et là j'ai 30 ouvriers chinois⁽⁴⁾.

L'implication de Monsieur D. dans la production des marchandises exportées en Afrique s'est renforcée au cours des années et devrait s'étendre prochainement jusque dans son pays d'origine :

Je travaille avec des usines chinoises. Là je me prépare à monter des petites usines en Chine et des usines en Afrique, au Mali.

Monsieur D. entend bien renforcer ses investissements à Bamako :

Je suis entré en contact avec l'ACI [Agence de Cessions Immobilières], c'est l'agence étatique qui s'occupe du foncier au Mali et je leur ai demandé de me trouver un terrain avec un projet de centre commercial. Nous, comme on voyage, on prend quelques idées de l'extérieur et on emmène au pays. Les centres commerciaux là, c'est bien. On peut faire aussi des bureaux en haut mais il faut pas faire beaucoup d'étages, les Africains n'aiment pas beaucoup. Pour mon pays, j'ai pensé aussi à acheter des machines agricoles pour les cultures mais là où ça pousse bien.

Monsieur D. peut également valoriser son expérience d'opérateur économique en Chine auprès des instances maliennes ayant en charge la gestion de la diaspora. C'est ainsi qu'il a participé activement à la réflexion relative à la création d'une structure bancaire à destination des investisseurs migrants :

J'ai signé en 2004 un protocole avec le ministre de l'Investissement du Mali pour créer une « banque des Maliens de l'extérieur ». Si ce projet est concrétisé, j'irai démarcher en France, partout où sont les Maliens. [...] Aux prochaines élections, je suis candidat à la présidence au Haut Conseil des Maliens de l'Extérieur. Le Mali se préoccupe de ses migrants. En 2004, le Président malien était venu ici, sur notre invitation. Regardez, j'ai un guide douanier du voyageur qui a été publié par mon pays. Le pays soutient sa diaspora. L'actuel président du Haut Conseil n'est pas un commerçant, il ne connaît pas les problèmes des Maliens partout dans le monde. Cette fois-ci, il y a deux candidats sérieux, ça devrait bien avancer.

À l'image des consortiums impliqués mondialement dans la grande distribution, les *traders* africains installés en Asie ont compétence pour articuler les dispositifs productifs aux marchés. Non seulement, ils redessinent les routes du négoce, mais encore ils contribuent à la création de nouveaux produits pour une clientèle africaine, en négociant directement avec les usines chinoises et contrôlant de plus en plus la chaîne logistique de transport. Par ailleurs, le système d'information qu'ils ont mis en place à l'échelle internationale leur permet d'être en prise directe avec les besoins des consommateurs et d'y répondre rapidement. Leur réussite économique et sociale s'explique aussi pour partie par les relations qu'ils ont su tisser ici et là-bas avec les pouvoirs d'État. Au début des années 1990, E. Grégoire et P. Labazée avaient déjà étudié ces formes de coopération entre les sphères politiques et commerciales mais en se limitant au continent africain. Les grands commerçants africains installés dans les places fortes asiatiques ont su négocier leur place dans ces sociétés, jouant un rôle d'interface entre leurs communautés et la société locale, rôle qui leur a permis de consolider leur statut d'opérateur économique. Ces hommes d'affaires contribuent ainsi largement à la construction de ces comptoirs africains en Asie.

Quant aux jeunes *traders* qui participent aussi à la consolidation de ces places marchandes, ils ont majoritairement suivi des études supérieures en dehors de leur pays, avant de se lancer dans le négoce international. Monsieur A., ghanéen, qui a opté pour un cursus de journalisme en Grande Bretagne puis en Hollande, a préféré pour des raisons politiques se réorienter dans l'activité commerciale après avoir exercé, quelque temps seulement, dans son pays. Monsieur B., quant à lui, ressortissant du *Fuuta Djallon*, en Guinée est

4. Entretien D.D., commerçant malien, Guangzhou, 10 juillet 2006.

parti à New York en 1989 pour engager un cursus supérieur en informatique. Convaincu qu'il ne pourrait valoriser pleinement en Guinée son diplôme d'ingénieur en raison de l'insécurité économique et politique y régnant, il a préféré créer aux États-Unis une société d'exportation de matériel informatique, bénéficiant à la fois d'un capital social, de compétences techniques et d'un capital économique grâce à l'appui d'un frère aîné immigré au Congo :

Je vends du matériel informatique acheté ici en Chine à des clients américains, des clients des Caraïbes, des Africains aux États-Unis aussi. Je travaille par e-mail, par fax et par téléphone ; je fais aussi des voyages, j'ai un bureau là-bas. En fait, j'ai commencé des allers et venues entre New York et Guangzhou à partir de 2002. La première fois, je suis venu deux mois [décembre 2002-janvier 2003] et puis je suis rentré ; après j'ai fait un voyage en mars et puis un autre en août. Ça a commencé à durer et je me suis installé. Maintenant, je suis plus ici qu'à New York⁽⁵⁾.

Pour diversifier ses activités et s'implanter sur le marché africain, il a décidé d'exporter en Angola des générateurs (groupes électrogènes) fabriqués en Chine. Rapidement, des concurrents africains sont arrivés sur ce créneau porteur, proposant des tarifs plus bas que les siens et, selon lui, pour des produits de moindre qualité :

J'ai toujours eu des relations fidèles avec mes fournisseurs. A un moment je ne pouvais plus vendre de générateurs en Angola. Plein de nouveaux commerçants africains sont arrivés avec des générateurs chinois très bon marché [...] mais de très mauvaise qualité. Je me suis retiré, je n'ai rien changé, j'ai attendu ; au bout d'un moment, les acheteurs sont revenus vers la qualité⁽⁶⁾.

Les relations de confiance que les *traders* parviennent à contracter avec leurs fournisseurs semblent effectivement déterminantes pour le succès de leur entreprise. Certains mettent en avant la solidarité africaine pour déjouer la concurrence déloyale.

La clientèle des *traders* reste majoritairement africaine et masculine ; elle se compose à la fois de « négociants itinérants », assurant la navette entre les comptoirs asiatiques (Bangkok, Hong Kong, Guangzhou) et les marchés africains, et de commerçants passant directement commande

depuis leur entreprise située en Afrique, en Europe ou aux États-Unis. Ces derniers ont pris connaissance de la gamme des produits proposés par les *traders*, soit à l'occasion d'un premier voyage prospectif, soit à partir des antennes implantées par ces mêmes *traders* dans plusieurs pays africains. Pour ces différents clients, les *traders* assurent généralement les opérations de transport, transit et dédouanement des marchandises achetées. On assiste néanmoins à une féminisation de la profession. Installées aussi bien à Paris, Marseille, Naples, qu'à Bamako, Conakry, Abidjan, Cotonou ou encore à Lusaka, Dar es-Salaam, les commerçantes africaines sont, en effet, de plus en plus nombreuses à délaisser le comptoir de Dubaï pour venir s'approvisionner sur les marchés asiatiques. Une Zambienne, habillée de tissus de pagne, attend devant le guichet de *Western Union* au rez-de-chaussée des *Chungking Mansions* de Hong Kong. Elle raconte comment elle compte renvoyer, après groupage, la marchandise depuis le port de Luanda en Angola jusqu'à Lusaka, la capitale zambienne. Deux Tanzaniennes rencontrées dans le train Hong Kong - Guangzhou⁽⁷⁾, à l'allure très occidentalisée (pantalon et blouson de jean, talons aiguilles et cheveux défrisés), terminaient leur « circuit », après avoir fait des premiers achats à Paris et en Italie la semaine précédente. Accompagnée d'une traductrice chinoise, une Kenyane, jeune diplômée en gestion commerciale, vient se joindre à un groupe de *traders* et circulants ouest-africains attablé dans un café de la tour *Tianxiu* à Guangzhou. Elle débute dans la profession ; c'est son premier voyage en Chine. Enthousiaste, très confiante en l'avenir, elle programme déjà un prochain séjour. Aux étages supérieurs du building, dans les bureaux des *traders* africains, tous les deux mois, des Guinéennes et des Maliennes viennent négocier tantôt des sacs à main, tantôt des wax⁽⁸⁾ de contrefaçon. Étudiants, *traders*, négociants itinérants, les Africains jouent de ces différents statuts pour asseoir leur position en Asie comme ils l'ont fait ailleurs. Des étudiants nigériens, qui ont échoué dans leur cursus universitaire amorcé à Guangzhou,

5. Entretien H.B., commerçant guinéen, Guangzhou, 09 juillet 2006.

6. Entretien H.B., Guangzhou, 11 juillet 2006.

7. Guangzhou est reliée à la gare de Kowloon, à Hong Kong, par train express (182 km en deux heures). La création d'un nouvel aéroport international de Baiyun en août 2004 devrait rapidement modifier les parcours empruntés par les commerçants africains. Cet aéroport qui dessert les villes fréquentées par les *traders* africains (Dubaï, Bangkok, Jakarta, Nairobi, Addis Abeba...) est appelé à devenir un concurrent direct de l'aéroport international de Hong Kong.

8. Tissu africain en coton imprimé de qualité fabriqué dans les usines hollandaises et anglaises pour être revendu principalement sur les marchés africains. Ces wax ont été progressivement concurrencés par des tissus produits dans des usines implantées en Afrique dans le cadre d'une politique économique d'« import-substitution ».

préfèrent rester dans la ville plutôt que de rentrer au pays et s'engagent alors dans la voie commerciale. D'autres, à l'instar de Monsieur D., qui ont réalisé leurs études supérieures au Nigeria mais sans perspectives immédiates d'emploi, ont opté pour la migration. Après avoir passé en revue les conditions d'obtention des visas en Asie et en Europe, Monsieur D. s'est aperçu, au moment de sa recherche, que la Chine offrait des facilités. Une fois sur le territoire chinois, il a essayé de mettre en valeur non pas ses diplômes mais ses compétences sportives. Après avoir été dans un premier temps footballeur dans un club de deuxième division, il entraîne à présent une jeune équipe dans un quartier de Guangzhou⁽⁹⁾. Des anciens circulants se reconvertissent en *traders* après quelques années d'activité. Ou, à l'inverse, des *traders* abandonnent leurs bureaux ; préférant limiter les charges fixes, ils se relancent dans le commerce itinérant. D'autres encore, à l'exemple de Monsieur L., traitent dorénavant leurs affaires dans les cafés des tours du quartier *Xiao Beilu* plutôt que dans des bureaux. Après s'être impliqué dans une expertise environnementale l'ayant conduit en Corée et s'être réorienté dans les études d'e-marketing à Londres, cet ancien professeur togolais de physique-chimie s'est lancé dans une carrière commerciale. Il a d'abord installé un comptoir à Kuala Lumpur (Malaisie) en 2001 puis à Guangzhou en 2003. Il vient tout juste de fermer ses bureaux et compte sur sa notoriété pour nouer et entretenir des contacts avec la clientèle à partir de son seul téléphone portable. Une nouvelle catégorie de *traders* itinérants est ainsi introduite au même titre que celle de rabatteur-interprète.

Il faut distinguer ceux qui ont un bureau, ceux qui viennent acheter et ceux qui n'ont pas un bureau mais qui cherchent une clientèle et parmi ceux qui n'ont pas de bureaux, il y a des rabatteurs ; ce sont des jeunes qui parlent bien chinois ; nous, on a des bureaux, avec des secrétaires chinoises qui parlent anglais et on n'a pas besoin de parler vraiment⁽¹⁰⁾.

Cette configuration marchande, qui articule ancrage et mobilité et qui réactive les fonctions anciennes d'hospitalité, n'est pas nouvelle dans le monde du commerce africain et a été largement explorée en Afrique et sur d'autres continents. Le *njaatigue* (hôte en langue *bambara*), ce logeur intermédiaire, facilite les relations entre les négociants. Non seulement il assure l'hébergement, la représentation des commerçants itinérants auprès de l'administration, mais encore il agit comme garant auprès des acheteurs et vendeurs et prend parfois en charge la comptabilité des uns ou l'interprétariat

pour les autres (Bredeloup, 2007). Le trafic des gemmes par les négociants ouest-africains a pu précisément se développer grâce à cette figure devenue la pierre angulaire du système diamantaire.

L'extrême porosité qui existe entre les figures de migrants traduit bien l'inanité des frontières trop souvent posées comme infranchissables. À l'instar des identités migrantes, les dispositifs migratoires et marchands sont aussi fluctuants. Les places marchandes se recomposent au gré des événements économiques et politiques.

Dubaï, Bangkok, Jakarta, Hong Kong, Guangzhou : des places marchandes recomposées

Les entrepreneurs d'Afrique subsaharienne, qui ont contribué à faire de Dubaï⁽¹¹⁾ une place marchande incontournable, semblent reconsidérer leurs stratégies depuis que les « tigres asiatiques⁽¹²⁾ », comme la Thaïlande et l'Indonésie, se sont aussi inscrits dans une dynamique de production concurrentielle. Depuis longtemps déjà, les trafiquants africains de pierres semi-précieuses avaient intégré Bangkok dans leur négoce transnational (Bredeloup, 2007) et, à cette occasion, avaient pu explorer les potentialités du lieu. Au-delà des facilités de circulation offertes (facilités d'obtention de visa, conditions tarifaires intéressantes en transport aérien), la capitale thaïlandaise dispose en effet d'une pépinière de petites entreprises performantes, capables de reproduire à l'identique les modèles proposés. Les industries automobiles et textiles sont solidement implantées dans le pays. Par ailleurs, la main-d'œuvre docile et bon marché permet d'obtenir des produits à des coûts très compétitifs. À la fin des années 1980, des commerçants africains, anciens négociants en pierres précieuses ou spécialistes en import-export, ont commencé à y installer des comptoirs. C'est ainsi qu'ils ont démarché des usines locales pour y fabriquer des tee-shirts, des cosmétiques et des pagnes de contrefaçon à destination des marchés ouest-africains, réorganisant leurs circuits marchands entre l'Afrique et l'Asie. Nombre d'entre

9. Entretien C.D., sportif nigérian, Guangzhou, 12 juillet 2006.

10. Entretien H.B., *op.cit.*

11. La cité-État de Dubaï est considérée comme l'un des « supermarchés » les mieux achalandés à l'échelle mondiale, redistribuant des produits manufacturés fabriqués aussi bien en Europe qu'en Asie (Marchal, 2001 ; Battegay, 2005). Depuis 2003, la Chine est d'ailleurs devenue le premier fournisseur de l'Émirat.

12. Une distinction est faite entre les « dragons » (Taiwan, Singapour, Hong Kong et Corée du Sud) et les « tigres » (Indonésie, Malaisie, Philippines et Thaïlande), les premiers décollant entre 1970 et 1980 et les seconds seulement à partir de 1990.

eux, Maliens, Guinéens mais aussi Nigériens, ont ainsi reproduit le système qu'ils avaient testé un temps au Japon et en Corée du Sud. La Thaïlande est considérée comme un pays ouvert, qui a depuis longtemps su tisser des liens avec l'extérieur..

Considéré comme marché secondaire sur les routes africaines parce que proposant quelques produits de qualité supérieure, bien spécifiques (chaussures et tissus synthétiques) et à des tarifs plutôt élevés, le comptoir de Jakarta a également mobilisé des commerçants subsahariens au milieu des années 1990, avant qu'ils ne se réorientent rapidement vers Hong Kong, porte d'entrée de la Chine continentale. La capitale indonésienne a perdu de son attractivité depuis que des commerçants étrangers, et notamment chinois, ont été pourchassés à Jakarta, en mai 1998 (Izraelwicz, 2005). Aujourd'hui tous les chemins semblent mener à Hong Kong : les trafiquants de pierres semi-précieuses qui connectaient Bangkok à Hong Kong ont donc été rejoints par les marchands ayant délaissé Jakarta ou par ceux qui souhaitent s'aventurer au-delà de Dubaï. En dépit de sa réintégration en 1997 dans la République populaire, Hong Kong demeure un « sas utile » par lequel transite la plupart des entreprises internationales pour accéder au marché chinois. Cette ville constitue une place financière cruciale et, particulièrement bien équipée en matière de transports, elle réexpédie une partie importante de la production chinoise, malgré la concurrence de Shanghai. Le premier Africain à s'installer à Hong Kong est malien ; dès 1979, il négocie l'or et les pierres précieuses avant de s'essayer, quelques années plus tard, à l'import-export. Mais, les conditions d'exercice sont moins souples qu'à Dubaï, Jakarta ou Bangkok. Dans un contexte de concurrence effrénée, seuls les quelques commerçants africains disposant de capitaux importants et d'entregent ont été en mesure d'ouvrir un bureau dans la capitale asiatique des affaires.

Depuis que la Chine continentale a ouvert ses portes, adhérent, en décembre 2001, à l'Organisation mondiale du commerce, le dispositif commercial a encore évolué. Cette intégration de la Chine dans l'économie mondiale, après plus de 15 années de négociation, offre de nouveaux débouchés que de nombreux commerçants africains n'ont pas manqué de saisir. La plupart de ceux qui étaient installés à Jakarta et à Bangkok ont saisi l'opportunité de cette ouverture pour venir créer un bureau à Guangzhou tout en conservant parfois leurs antennes indonésienne et thaïlandaise alors que les quelques *traders* solidement ancrés à Hong Kong ne faisaient qu'étendre leurs réseaux marchands en Chine continentale. Ces derniers ont ainsi profité de la création des

quatre zones économiques spéciales⁽¹³⁾ (Shenzhen ; Zhu Hai ; Shantou ; Xiamen) dans le sud de la Chine et de la délocalisation sans précédent en ces lieux des entreprises hongkongaises qui entendaient bien bénéficier des diverses exonérations fiscales accordées par l'État chinois à la fin des années 1980. C'est ainsi qu'à l'instar des grands de la distribution, ils ont commencé à visiter les usines de production de textiles, d'électronique et de jouets qui se multipliaient dans la zone de Shenzhen, à proximité de Guangzhou. Ils ont alors établi des accords avec des partenaires industriels, proposé de nouveaux prototypes et surveillé la fabrication parfois défailante.

Plus globalement, deux mouvements sont perceptibles parmi les commerçants africains : qu'ils arrivent directement d'Afrique subsaharienne ou qu'ils se soient arrêtés dans un autre comptoir d'Asie du Sud-Est, les négociants itinérants sont de plus en plus nombreux à combiner les places marchandes de Hong Kong et de Guangzhou dans leur circuit alors que des *traders* s'installent en force dans la capitale du Guangdong.

À Guangzhou maintenant, il y a environ 100 bureaux tenus par des Maliens. Les Guinéens en ont plus. Au total, c'est difficile. Ici il y a trois immeubles et tout est plein. Ça fait des centaines d'Africains. Il y a aussi des Congolais de RDC, ils sont plus nombreux que les Sénégalais⁽¹⁴⁾.

Mais cet engouement a aussi ses limites. L'installation à Guangzhou reste très contrôlée par le gouvernement chinois et les désillusions vont croissantes.

Les gens ont cru que la Chine ça allait être facile, qu'ils allaient tout avoir et puis au bout d'un moment ils ont vu les difficultés [...] En décembre 2006, il devrait y avoir une ouverture totale : jusqu'à présent les services, comme les banques par exemple, étaient un secteur fermé aux étrangers [...] Le trading est encore très limité pour les étrangers. C'est plus facile d'ouvrir une usine que de faire du commerce en Chine [...]. Ce sont de grands hommes d'affaires africains qui peuvent avoir le capital nécessaire ; des Sénégalais ont une usine pour la production du real wax dans une province à côté de Shanghai et ils ont

13. Ces quatre zones ont été créées à l'initiative de Den Xiaoping en 1978.

14. Entretien P.B., commerçant congolais, Guangzhou, 12 juillet 2006.

installé leur bureau à Guangzhou, à côté, dans un autre immeuble⁽¹⁵⁾.

Outre les difficultés administratives qui subsistent en Chine, la qualité des marchandises produites laisse encore à désirer :

À Canton, les produits sont beaucoup moins chers, ils sont fabriqués dans de petites usines qui ne sont pas agréées, il peut même y avoir du matériel cassé, pas bien fini. [...] Ici, le problème majeur c'est la qualité : les gens cherchent le meilleur prix possible mais souvent ils récupèrent une marchandise de mauvaise qualité, avec des avaries. Les chaussures de femmes, ici, ça dure trois jours. Des acheteurs ont perdu de l'argent avec certains containers qui, une fois débarqués, réservent la surprise de contenir des produits qui ne marchent pas à 80%. Là, tu coules ! Si tu négocies trop bas, le vendeur va changer la qualité des pièces. On change par exemple pour les ordinateurs le cuivre par des matériaux moins chers ; même pour les sacs, ils vont changer la fermeture Éclair, en mettre une de moins bonne qualité et au bout de quelques ouvertures et fermetures, ça se casse. Si tu ne sais pas vérifier, tu te fais avoir. Quand tu achètes en Chine, il faut vraiment connaître ton produit. Il peut y avoir de la bonne qualité si tu es prêt à payer. En Chine, c'est la base de la production⁽¹⁶⁾.

Cette situation explique que les commerçants africains maintiennent une partie de leur activité dans les autres comptoirs d'approvisionnement, jouant sur les avantages comparatifs. À l'inverse de Hong Kong notamment, l'infrastructure portuaire de Guangzhou, qui s'étend le long de la rivière des Perles, ne permet pas d'accueillir les gros porteurs.

Guangzhou c'est un petit port qui sort par Hong Kong. Au départ de Guangzhou, on utilise des feeders⁽¹⁷⁾ *qui ont une certaine capacité seulement ; une fois arrivé dans un grand port d'Asie, on change de bateaux, on prend de plus gros volumes. Quelques grands ports d'Asie vont directement en Afrique comme Shenzhen, Singapour, Ningbo Beilun*⁽¹⁸⁾ *et Hong Kong*⁽¹⁹⁾.

Non seulement les commerçants africains contribuent à l'essor économique des pays d'accueil en tant qu'employeurs et contribuables, mais encore ils participent à la transformation des quartiers dans lesquels ils travaillent et sont hébergés.

Nous allons maintenant comparer la manière dont ils intègrent les *Chungking Mansions* de Tsim Sha Tsui à Hong Kong ou encore celle dont ils occupent les tours du quartier *Xiao Beilu* à Guangzhou. Prennent-ils dans ces lieux le relais d'autres communautés ou bien permettent-ils la mise en valeur d'espaces vacants ?

La mise en place du comptoir dans la ville chinoise

Quel avenir pour les *Chungking Mansions* à Hong Kong : tour de Babel africaine ou building du nouveau *business district* ?

À Hong Kong, au « royaume des marchands » (Le Corre, 1997), les entrepreneurs d'Afrique subsaharienne se concentrent principalement dans le quartier de Tsim Sha Tsui (sur Nathan Road) de la péninsule de Kowloon après que les pionniers ont occupé le quartier de Mong Kok. En 2006, ils sont plusieurs centaines à résider ou à commercer dans les *Chungking Mansions*, cet îlot urbain dégradé, considéré comme l'un des points les moins sûrs de la ville. Fortement stigmatisés dans les guides touristiques et la presse locale, les *Chungking Mansions* sont qualifiés tour à tour « d'immenses taudis délabrés accueillant tous les exclus de la planète », de « repères d'immigrants illégaux, de prostituées du sous-continent indien », de lieu rassemblant des « commerçants louches, des ateliers de confection discrets et des bijouteries vides (mais quand même utilisées) », de « repères de trafiquants de drogues et de criminels ». Au moment de leur création en 1961, les *Chungking Mansions* étaient une cité résidentielle, accueillant principalement des Chinois de Canton, le long d'une artère où se succédaient hôtels et commerces de luxe. Actuellement, les *Mansions*, qui regroupent sur 17 étages à la fois des centaines de *guesthouses*, des antennes d'import-export, des bureaux de change, des « cafés » Internet, des agences de voyage, des boutiques, des ateliers de couture, des tailleries d'ivoire et de pierres et des restaurants ethniques, constitueraient une véritable « tour de

15. Entretien J. B., commerçant ghanéen, Guangzhou, 11 juillet 2006.

16. Entretien A.D., commerçant sénégalais, Guangzhou, 12 juillet 2006.

17. Le *feeder* est un navire de petit tonnage permettant l'éclatement sur différents ports d'une cargaison apportée sur un port principal par un grand bâtiment faisant peu d'escales. À l'inverse, le *feeder* peut collecter les marchandises pour les regrouper sur le port principal.

18. Ningbo est une ville côtière au sud de Shanghai qui accueille le port de Beilun, l'un des quatre ports chinois en eau profonde et de transit international.

19. Entretien A.B., commerçant camerounais, Hong Kong, 13 juillet 2006.

Babel africaine » (Bodomo, 2005). Le contraste est saisissant entre les marchandises vendues dans les boutiques de la galerie marchande des *Mansions* et les produits de parfumerie, hi-fi et vêtements de marque proposés dans les magasins luxueux de la *Nathan road*. Plusieurs centaines de clients en provenance des quatre coins du continent noir viennent s'approvisionner chaque semaine en produits bon marché auprès de compatriotes mais aussi de commerçants originaires du Moyen-Orient, du Népal, du Sri Lanka, du Bangladesh et surtout d'Inde et du Pakistan⁽²⁰⁾. En dépit de la diversité linguistique, il semblerait que marchands et clients aient trouvé non seulement des langues fédératrices pour entrer en affaires (Bodomo, 2006) mais encore des conditions d'exercice favorables dans ce comptoir.

Étape légendaire aussi pour les routards et les personnes à petit budget, les *Chungking Mansions* proposent, par le biais de rabatteurs, des chambres parfois sans fenêtre (façades borgnes) à des prix très compétitifs pour les commerçants africains de passage. L'ensemble est composé de cinq blocs auxquels on accède par deux ascenseurs chacun. Au pied de ces ascenseurs vétustes et de faible capacité, de longues queues de clients des *guesthouses* se constituent en fin de journée. C'est un lieu dangereux dans la mesure où de nombreux incendies s'y déclarent fréquemment. Les issues de secours sont souvent encombrées et les quelques ascenseurs à la capacité d'accueil trop faible tombent souvent en panne. Enfin, les *Chungking Mansions* sont des lieux rendus mythiques par les cinéastes et notamment par Wong Kar-Wai à travers les films *Chungking express* et *Fallen angels*. En dépit des grands travaux de poldérisation engagés à Hong Kong depuis plusieurs décennies, la densité de population reste l'une des plus élevées au monde. La pression foncière l'oblige à la mise en place de politiques de renouvellement urbain. C'est ainsi que la zone des *Chungking Mansions*, située à la pointe Sud de la péninsule de Kowloon, en face de l'île de Hong Kong et du quartier des affaires, se retrouve au cœur des enjeux d'aménagement. En effet, depuis qu'un nouvel aéroport a été construit en 1998 à Chep Lap Kok sur l'île de Lantau, en remplacement de Kai Tak, localisé dans la baie de Kowloon, les réglementations qui interdisaient des constructions en hauteur sur la *Nathan road*, pour des raisons de sécurité, sont dorénavant obsolètes. L'heure est à la spéculation dans la zone des *Mansions*. Les bâtiments voisins ont déjà fait l'objet de réhabilitation. D'autres, recouverts d'immenses bâches vertes et d'inscriptions annonçant la ville de demain (*Coming Soon : A New Centre of City Life*), sont en travaux. Selon des exportateurs africains rencontrés, le niveau de dégradation

des *Chungking Mansions* est tel que la destruction des bâtiments est la seule solution possible. Dans ces conditions, les propriétaires n'entretiennent plus du tout leurs biens ni les espaces ou équipements collectifs afférant et espèrent percevoir des indemnités substantielles au moment des travaux de rénovation. Cela amène à se demander si les négociants étrangers auront les moyens de maintenir leur activité dans ce quartier réhabilité en prise directe avec les infrastructures de transport internationales. Plus encore, sauront-ils transformer cette nouvelle contrainte en opportunité et investir d'autres lieux à Hong Kong, en Chine continentale ou ailleurs en Asie proposant des services et des équipements plus adaptés à leur négoce transnational ?

Le quartier Xiao Beilu à Guangzhou : une enclave africaine sous surveillance ?

Selon nos investigations, le premier commerçant d'Afrique subsaharienne – un ressortissant malien – aurait ouvert un bureau, en 2000, à Guangzhou dans le quartier *Xiao Beilu*, deux ans après avoir engagé des premières prospections dans la capitale du Guangdong.

J'ai été le premier à m'installer à Guangzhou, le premier arrivé dans cet immeuble. Le gouvernement m'a dit : « faut s'installer dans un immeuble sécurisé pour avoir les papiers ». J'ai rencontré le manager ici à Tianxiu Building, et lui, il a fait le contrat. C'était ça pour avoir les papiers, il fallait un contrat⁽²¹⁾.

Les commerçants africains, qui s'installent dans cette tour sont astreints à un contrôle permanent des agents de sécurité, contrôle qu'ils sont, paradoxalement, conduits à prendre en charge financièrement.

Tianxiu Building, immeuble moderne de 35 étages, se trouve au nord-ouest de la ville, à proximité de la gare ferroviaire centrale, le long d'une grande artère très fréquentée, *Huanshi Middle Road*, dans un îlot de tours. Sitôt arrivé dans ce quartier, le visiteur est frappé par la présence africaine. Des petits groupes d'hommes originaires d'Afrique subsaharienne se déplacent d'une tour à l'autre en empruntant les passerelles suspendues pendant que

20. En 1996, avant la rétrocession, on comptabilisait 22 000 Indiens (héritage de l'empire britannique) (Lau, 1996).

21. Entretien D.D., *op.cit.*

d'autres hêlent des taxis sur les trottoirs ou discutent à l'entrée de l'immeuble *Tianxiu*. Les uns sont habillés de manière décontractée, les autres se distinguent par leurs costumes et malettes. L'activité semble intense aux abords de ses tours. Quelques « matrones » en boubous s'interpellent sur le trottoir juste avant d'aller préparer le riz au poisson dans les petites gargotes clandestines qu'elles gèrent aux étages supérieurs des *Tianxiu* ou *Guolong Buildings*. Des femmes plus jeunes, habillées à l'occidentale, rejoignent les espaces où sont exposées les marchandises à exporter. Si l'on en croit les résidents africains eux-mêmes, l'entre soi reste de mise dans une société chinoise qui leur est étrangère :

Ici il y a des familles africaines, des parents avec des enfants. Les bébés sont là, ils fréquentent les jardins d'enfants. Après, plus grands, ils rentrent en Afrique. [...] Nous, les Africains, on ne s'est pas adapté à la cuisine chinoise. Beaucoup de femmes africaines ont fait cuisine africaine, certaines ont fait livraison au bureau, aux étages. Les autorités chinoises n'ont pas voulu que les femmes africaines ouvrent des restaurants ; il en existe mais ils sont clandestos⁽²²⁾.

Le contrôle des pouvoirs publics s'exerce aussi à l'endroit des questions religieuses : l'étranger est seulement toléré en Chine et se doit d'éviter tout regroupement, assimilé à une possible contestation dès lors qu'il exerce une activité non commerciale.

Au septième étage du building, des Africains s'étaient organisés pour ouvrir une mosquée ; il y avait aussi une église adventiste. Les autorités chinoises ont tout fait fermer. On essaie de faire intervenir les ambassades quand il y a un problème, mais elles ne sont pas sur place et puis pour tout ce qui est religion, il faut laisser. Ici, le problème c'est qu'on ne peut pas s'associer : tout regroupement est perçu comme suspect, comme un risque pour le gouvernement chinois. Si tu comprends qu'ici c'est que les affaires, ça va⁽²³⁾.

Craignant de ne pas saisir toute la complexité du dispositif réglementaire établi par la société chinoise, lui-même en perpétuelle redéfinition, les commerçants africains, pour se protéger, optent pour la discrétion dans les tours comme dans les rues adjacentes, et limitent leurs échanges entre compatriotes.

Au rez-de-chaussée de la tour *Tianxiu*, deux entrées. La porte principale permet d'accéder directement aux services marchands. Le *Lounge Coffee* et le *Café Moka*, tenus par un personnel chinois, sont devenus les points de rendez-vous des commerçants africains en affaires. À la sortie, un espace Internet, doublé d'une agence de voyages, propose ses services aux *traders* en activité. À deux pas, brille l'enseigne d'une société de transports par cargos pour les destinations de Dubaï, Sharjah (Émirats Arabes), Djeddah (Arabie Saoudite), Aqaba (seul débouché maritime de Jordanie), Douala (Cameroun), Lagos (Nigeria), Pointe-Noire (République Populaire du Congo) et Matadi (République Démocratique du Congo). Ce service proposé dans l'enceinte même du bâtiment permet aux commerçants pressés de gagner en efficacité dans leurs démarches. Aux quatre étages supérieurs, auxquels on accède à la fois par des escaliers et des escalators, sont rassemblés des échantillons de marchandises, exportables notamment sur le continent africain, dans près de 350 boutiques d'une dizaine de mètres carrés chacune, le long d'un dédale de couloirs. Les exposants sont majoritairement chinois bien que des Africains et Africaines tendent progressivement à occuper les lieux.

[...] Il y a eu une sorte de répartition de l'immeuble entre les Africains et les Chinois... Les Africains ont commencé à occuper quelques bureaux dans les étages supérieurs ; ils ont attiré une certaine clientèle. Les Chinois ont remarqué tout ça et ils sont venus occuper les étages du bas. Ces Chinois sont des représentants des usines qui ont voulu profiter de la clientèle des Africains qui montait les étages pour rejoindre les bureaux des septième, neuvième étages.

Dans le cadre de cette nouvelle répartition, depuis deux ans, Monsieur F⁽²⁴⁾, ressortissant ghanéen, expose, pêle-mêle, dans son local vitré du quatrième étage, chemises, chemisiers, tee-shirts, jeans, pantalons en tergal, mules en plastique, chaussures de sport, lessive, couches pour bébés, sacs à main, parapluies, valises à roulettes, vélo, solex... Derrière son ordinateur, sa collaboratrice ougandaise réactualise sur Internet leur site de façon à présenter les nouveautés auprès des clients potentiels. Dans ces étages circulent des acheteurs en provenance de toute l'Afrique.

22. Entretien H.B., *op.cit.*

23. Entretien S.N., commerçant togolais, 09 juillet 2006.

24. Entretien P.F., commerçant ghanéen, Guangzhou, 11 juillet 2006.

L'autre entrée du bâtiment, qui conduit directement par des ascenseurs aux étages supérieurs où se trouvent les bureaux, est doublement contrôlée par des gardiens et des caméras. L'oreille vissée à leur téléphone portable, devisant en anglais, en français, en soninke ou encore en swahili, les « visiteurs », qui stationnent devant les portes des ascenseurs, sont tous, sans exception, Africains. À partir du cinquième étage, c'est le royaume des *traders* africains qui exposent leurs marchandises dans des *show rooms* spacieux :

Ici avant il y avait beaucoup de bureaux vides. [...] Quand les Africains sont arrivés dans la tour, les Arabes sont partis ; ils ont toujours des restos, des cafés ici ⁽²⁵⁾.

Si les négociants arabes implantés à Guangzhou ont déserté *Tianxiu Building*, se réinstallant dans d'autres immeubles du même îlot ou de l'îlot voisin, la clientèle arabe continue de fréquenter la tour et notamment de traiter ses affaires dans les cafés du rez-de-chaussée. Les sociétés africaines de *trading* se partagent les étages supérieurs proposant, dans des appartements de 150 m² environ, reconfigurés en espaces de bureau et de vente, un nombre incalculable de références. Pour ne prendre qu'un seul exemple, il a été recensé chez Monsieur D., dans la pièce consacrée aux appareils électroménagers : des presse-purée, des presse-agrumes, des robots-mixeurs, des sèche-cheveux, des fers à repasser, des brosses à dents électriques.... Dans une autre salle, une multitude d'échantillons relatifs à l'équipement de la maison (lampes de bureau, de chevet et de jardin, serrures, tables à repasser, balances, vaisselle en faïence, en plastique) occupe des étagères et des tables, au côté de produits alimentaires (thé en sachet, huile, riz, boîtes de conserve) et de jouets. Une troisième pièce concentre à la fois des vêtements, des chaussures et des sacs ainsi que des téléviseurs et du matériel hi-fi. Enfin, une dernière pièce rassemble, sur des portants, des copies de pagnes africains, des *wax* aux *basins* (tissu damasé) en passant par les broderies. En complément de la commande, le client peut dans cet espace, à la fois feutré et *high tech*, profiter du réseau Internet, de la réservation de billets d'avion, du dédouanement des produits achetés et des opérations de groupage.

Le contraste est donc saisissant entre les tours où, l'activité structurée exclusivement autour du commerce selon une logique de comptoir, rassemble, sous haute surveillance, une population homogène aux objectifs partagés et l'extérieur des buildings. Dans les rues se croisent Cantonnais affairés et Africains en attente d'un taxi tandis que se frayent aussi

une place des mendiants attirés par les richesses de ce nouveau pôle économique. Les Africains rencontrés parlent de compatriotes qui auraient été récemment victimes d'agression et constatent, dans le même temps, un renforcement des contrôles d'identité à l'égard des communautés subsahariennes. À l'évidence, leur visibilité est croissante à *Xiao Beilu* où de nouveaux arrivants viennent rejoindre leurs compatriotes déjà installés. Tout le monde sait à présent que de l'argent circule dans ce haut-lieu du négoce international. N'y a-t-il pas à terme un risque d'amalgame entre l'insécurité subie par les Africains qui semble déjà une réalité et la mise en scène d'une insécurité, liée à la présence africaine, qu'on voit déjà poindre ⁽²⁶⁾ ? D'aucuns font l'hypothèse que l'arrivée prochaine du métro ⁽²⁷⁾ dans le quartier, qui devrait en augmenter la valeur et provoquer sa requalification, pourrait inciter les autorités locales chinoises à user de cet argument pour justifier leurs projets d'aménagement urbain.

Pour conclure

Alors que, sous couvert de l'idéologie du *win-win* (gagnant-gagnant), la Chine multiplie les accords économiques avec les pays d'Afrique, riches en hydrocarbures ou autres ressources naturelles et propose ses produits bon marché à la grande consommation, les commerçants africains, de leur côté, étendent jusqu'en Chine leurs réseaux transnationaux tissés de longue date. À l'image des premiers colons, ces hommes d'affaires subsahariens exportent leur expérience et compétences vers des rivages chez eux inconnus en s'y installant. Ils créent dans les villes de Hong Kong et de Guangzhou des comptoirs, profitant des facilités chez eux proposées par les instances locales, régionales ou nationales. Au moment opportun, avant même l'entrée de la Chine dans l'OMC, ils rabattent sur ces places marchandes les produits fabriqués dans l'arrière-pays à la demande de la clientèle africaine. Si l'on ne peut parler de colonisation de ces zones par les marchands africains, ceux-ci participent néanmoins, à la base, à l'animation de certains quartiers d'affaires. Si Hong Kong leur est apparue, dans un premier temps, comme une ville plus ouverte à l'international et pro-

25. Entretien A.K., commerçant malien, Guangzhou, 11 juillet 2006.

26. Dans les entretiens réalisés auprès d'intermédiaires chinois, la xénophobie est un thème récurrent. Ou bien ces enquêtés tiennent eux-mêmes à demi-mots des analyses racistes sur les pratiques de leurs employeurs, cherchant auprès de nous complicité et adhésion, ou bien ils rapportent des propos xénophobes comparables tenus, en d'autres circonstances, par des compatriotes chinois.

27. Le métro de Guangzhou a été mis en service en 1999. Actuellement, il compte quatre lignes.

posant un cadre libéral peu contraignant, Guangzhou les a progressivement séduits pour sa proximité avec les lieux de production situés à l'origine surtout dans des zones franches. Aujourd'hui, cependant, les usines sont à la fois plus nombreuses et moins concentrées géographiquement.

Dorénavant les textiles sont produits dans les provinces chinoises de l'intérieur et Shenzhen s'est transformé en gigantesque atelier spécialisé dans la fabrication des téléviseurs, ordinateurs et consoles de jeux électroniques. Des commerçants africains sont déjà repartis au sud de Shanghai, à Yiwu (Pliez, 2007) ville considérée comme le nouveau « supermarché de la Chine-Afrique ⁽²⁹⁾ ». À Guangzhou, les réglementations tardent à s'assouplir à l'endroit des commerçants étrangers qui ne peuvent importer des marchandises ni bénéficier, en totalité, de l'appui des structures bancaires de la place. D'autre part, en dépit des efforts consentis par le gouvernement chinois pour moderniser les infrastructures de transport, l'aéroport comme le port de Guangzhou mettront du temps à rivaliser avec ceux de Hong Kong. Ce contexte fragilise le rôle de Guangzhou dans le dispositif marchand structuré par les Africains comme il fragilise l'insertion de ces commerçants étrangers dans la ville. Si les uns envisagent un repli sur Hong Kong ou un nouveau départ vers des places fortes plus prometteuses notamment dans la province du Zhejiang (Guiheux, 2007) ou encore dans des pays d'Asie plus méridionaux, d'autres s'efforcent de légitimer et de valoriser leur présence à Guangzhou, programmant notamment la création d'une fédération d'hommes d'affaires africains. Dans ce contexte de recompositions rapides où les villes chinoises peuvent se retrouver en situation concurrentielle, les pouvoirs publics locaux seront conduits à améliorer les conditions d'accueil de leurs hôtes commerçants. •

Références bibliographiques

Marc Aicardi de Saint-Paul, « La Chine et l'Afrique, entre engagement et intérêt », *Géopolitique africaine*, n°14, 2004.

Alain Bategay, « Dubaï, économie marchande et carrefour migratoire. Étude de mise en dispositif », in Hana Jaber, France Metral (éd.), *Mondes en mouvements. Migrants et migrations au Moyen-Orient au tournant du XXI^e siècle*, Beyrouth, IFPO, 2005.

Brigitte Bertoncello, Sylvie Bredeloup, « La migration chinoise en Afrique : accélérateur du développement ou "sanglot de l'homme noir" ? », *Afrique contemporaine*, n° 218, 2006, p. 199-224.

Adams B. Bodomo, « An Emerging African-Chinese Community in Hong Kong: the Case of Tsim Shua Tsui's Chungking Mansions », Conference on Afro-Chinese Relations : Past, Present and Future, Johannesburg, November 23-25, 2005.

Adams B. Bodomo, « Cultural and Linguistic Parallels Between Africa and China: the Case of Some West African and Southern Chinese Societies », paper read at the third roundtable discussion on african studies, University of Hong Kong, May 25, 2006.

P.-Antoine Braud, « La Chine en Afrique, anatomie d'une nouvelle stratégie chinoise », *Analysis*, octobre 2005.

Sylvie Bredeloup, *La Diams'pora du fleuve Sénégal*, à paraître en 2007 aux éditions IRD (Paris).

Jean-Raphaël Chaponnière, « Les échanges entre la Chine et l'Afrique. Situation actuelle, perspectives et sources pour l'analyse », STATECO, n° 100, 2006, p.149-162.

Jean Coussy, « Idéologies, diplomaties et intérêts dans les relations économiques afro-asiatiques », *Politique africaine*, n° 76 décembre, 1999, p. 47-62.

Gregor Dobler, « South-South Business Relations in Practice: Chinese Merchants in Oshikango, Namibia » (draft version), September 2005.

29. « Yiwu, le supermarché de la Chine-Afrique » de M. Sztanke, A. Lewkowicz et P.-L. Lacombe.- ARTE GEIE / Ligne de Mire Production – France 2006 ; voir aussi l'article de Yue Lin (2006).

Elame Esoh, « L'immigration en Afrique noire dans le contexte de la mondialisation », 2005, www.lestamp.com/publications_mondialisation/publication_s.esoh.htm.

Catherine Fournet-Guérin, « La nouvelle immigration chinoise à Tananarive (Madagascar) », *Perspectives chinoises*, 2006, n° 90, 2006.

Adama Gaye, *Chine-Afrique : le dragon et l'autruche*, Paris, L'Harmattan, 2006.

Emmanuel Grégoire, Pascal Labazée, (éd.), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, ORS-TOM-Karthala, 1993, 262 p.

Gilles Guiheux, « Sociologie historique des marchés de gros de Yiwu (province du Zhejiang) », Communication EHESS, Mondes patronaux et territoires, Paris, janvier 2007.

Heidi Haugen, Jørgen Carling, « On the Edge of the Chinese Diaspora: The Surge of Baihuo Business in an African City », *Ethnic and Racial Studies* 28(4), 2005, p.639-662.

Nathalie Hoffmann, Christophe Mabire, *Afrique-Asie, vers un nouveau partenariat*, Paris, CHEAM, La Documentation française, 2000.

Erik Izraelewicz, *Quand la Chine change le monde*, Paris, Grasset, 2005, 284 p.

Eglantine Jastrabsky, « Le poids de Canton », *Outre-Terre*, n° 15, 2006/2, p. 161-177.

François Lafargue, « La Chine, une puissance africaine », *Perspectives chinoises*, n° 90, juillet-août, 2005, p. 2-10.

Caroline Lau, *Hong Kong*, Paris, Éditions du CFCE, 1996.

Philippe Le Corre, *Après Hong Kong. Chinois et cosmopolitisme : un pays, deux systèmes ?*, Paris, Autrement, 1997.

Yie Lun, « Yiwu : le carrefour du "made in China" », *Outre-Terre*, n°15, 2006/2, p. 187-193.

Roland Marchal (dir.), *Dubaï, cité globale*, Paris, CNRS Éditions, 2001.

Valérie Niquet, « La stratégie africaine de la Chine », *Politique étrangère*, n° 2, 2006, p. 361-374.

Olivier Pliez, « Du Sa`id à Yiwu, les territoires invisibles des commerçants et migrants égyptiens », Séminaire CEPED : « Mobilités, migrations internationales : impacts sociaux et territoriaux », 1^{er} février 2007.

Alain Tarrius, « Naissance d'une colonie : un comptoir commercial à Marseille », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 11, 1995, p. 21-52