



D'une entreprise d'Etat à un marché spécialisé. La reconversion d'un espace économique urbain dans la province du Hunan

Gilles Guiheux

► **To cite this version:**

Gilles Guiheux. D'une entreprise d'Etat à un marché spécialisé. La reconversion d'un espace économique urbain dans la province du Hunan. Perspectives chinoises, Armand Colin, 2003, pp.4-17. <<http://www.cefc.com.hk/fr/issue/issue-2003-07-01/>>. <hal-01374042>

HAL Id: hal-01374042

<https://hal-univ-diderot.archives-ouvertes.fr/hal-01374042>

Submitted on 29 Sep 2016

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

La reconversion d'un espace économique urbain dans la province du Hunan

D'une entreprise d'Etat à un marché spécialisé

Gilles Guiheux

L'UN des traits les plus marquants des transformations économiques en Chine au cours de la dernière décennie est la montée en puissance du secteur privé. Alors que le dynamisme économique des années 1980 est pour une large part à mettre au crédit des entreprises collectives rurales, celui des années 1990 est en partie basé sur la croissance rapide des entreprises privées⁽¹⁾. Pour comprendre les conditions du retour de l'activité économique privée, identifier les modalités du passage de la planification au marché, caractériser cette nouvelle économie marchande, on ne saurait se contenter d'une analyse à l'échelle d'une province, d'un secteur d'activité ou des politiques économiques mises en œuvre. La reconstitution des stratégies des acteurs, de leurs histoires et de leurs choix, est indispensable. La condition de la compréhension des mécanismes économiques en train de naître est leur inscription dans les logiques individuelles et familiales à l'échelle de configurations locales.

C'est dans cette perspective que nous avons conduit une enquête dans la ville de Yiyang, à 75 kilomètres à l'ouest de Changsha, dans la province du Hunan, à l'automne 2002⁽²⁾. Plusieurs heures d'entretiens ont été réalisées avec les patrons d'entreprises privées et des responsables locaux. Précisément, l'analyse a porté sur le périmètre circonscrit d'un quartier, ici qualifié d'espace économique. Jusqu'au début des années 1990, celui-ci rassemblait les lieux de travail et de résidence des salariés de trois entreprises d'Etat. Celles-ci ont depuis

cessé toute activité, mais leurs anciens salariés résident toujours sur place et ont, pour nombre d'entre eux, ouvert des échoppes privées – qui sont aussi des lieux de production – là même où ils étaient auparavant salariés. C'est donc à la conversion d'un espace de l'économie planifiée en un espace de l'économie de marché, et, de fait, aux conditions de la naissance d'un marché spécialisé (*tese shichang* ou *zhuanye shichang*) que nous nous sommes intéressés⁽³⁾. L'objet de cette contribution est d'analyser suivant quelles modalités et sur la base de quelles ressources, on est passé d'un système productif à un autre, d'un tissu d'entreprises d'Etat à une économie d'entreprises privées, et ce à l'échelle d'un quartier de la ville de Yiyang.

La spécialisation d'espaces urbains ou ruraux dans la production ou la commercialisation d'un type de produit est l'une des formes prises par le « retour du marchand »⁽⁴⁾ en Chine. Marc Blecher et Vivienne Shue⁽⁵⁾, par exemple, se sont penchés sur un marché d'articles en fourrure et en cuir dans la province du Hebei. Dans la même province, Shen Yuan et Liu Shiding⁽⁶⁾ ont enquêté sur un centre de production et de commercialisation d'articles de maroquinerie. Sun Liping et Ma Mingjie⁽⁷⁾ décrivent la spécialisation d'un canton de la province du Shandong dans la culture du melon. Ces travaux poursuivent pour partie ceux qui ont été conduits par Jonathan Unger et Anita Chan, mettant en évidence des Etats locaux « développementalistes »⁽⁸⁾. S'inscrivant en faux contre l'hypothèse d'administrations chinoises locales nécessairement prédatrices ou clientélistes, ces travaux montrent qu'à Baigou ou à Xinji, le gouvernement agit comme un véritable promoteur de l'activité économique

privée, et donc d'une bourgeoisie entrepreneuriale. L'objectif est d'identifier les nouvelles relations qui se tissent entre la société et l'Etat.

Le marché étudié à Yiyang présente au moins trois caractéristiques originales. Premièrement l'état de son développement le situe « en amont » des marchés précédemment cités. Il n'a que quelques années d'existence, reste précaire, et ne rassemble que quelques centaines d'échoppes quand ceux de Xinji ou de Baigou en comptent plusieurs milliers. Il constitue donc un terrain d'observation privilégié des processus d'émergence – plus que de développement – de cette forme institutionnelle nouvelle qu'est le « marché spécialisé », site à la fois de production et de commercialisation.

En outre, la province du Hunan constitue un terrain spécifique dans la mesure où le développement de l'économie privée est y récent⁽⁶⁾. Yiyang est loin de la côte et des marchés les plus matures (le Guangdong, la basse vallée du Yangtsé et Pékin)⁽⁷⁾. Enfin, tandis que les enquêtes précédemment citées portent sur la Chine rurale, c'est d'un marché urbain dont il est question ici, d'un système productif nouveau-né sur les ruines d'entreprises publiques en faillite.

Du déclin des entreprises d'Etat à la vitalité du marché

A la fin de l'année 1986, l'industrie textile à Yiyang compte 19 entreprises qui emploient 12 785 personnes et fabriquent plus d'une vingtaine de produits distincts⁽¹¹⁾. La seule production d'articles en maille, soit quatre entreprises, représente près de la moitié du capital total engagé dans le secteur et emploie près de 4 000 personnes⁽¹²⁾. Trois des quatre entreprises d'Etat produisant des articles en maille à Yiyang sont situées dans un même périmètre géographique, dans le quartier de Heshan. Il s'agit de Daren wachang qui fabrique des chaussettes et des bas, d'une entreprise de sous-vêtements (Zhenzhi chang), filiale de la précédente, et de Jingwei bianchang à son tour filiale de cette dernière, qui fabrique des tissus en maille. A l'intérieur d'un territoire défini par quelques rues et couvrant environ 5 hectares, s'entremêlent les trois sites de production – des espaces arborés clos de murs comprenant à chaque fois plusieurs bâtiments – et les immeubles d'habitation en

Illustration non autorisée à la diffusion

Un atelier d'emballage dans les locaux de l'une des anciennes entreprises d'Etat à Yiyang

briques rouges où sont logés les ouvriers. Dans les années 1970, ce quartier était l'un des plus prospères de la ville. Quinze ans plus tard, l'industrie textile d'Etat a disparu, les entreprises sont fermées, les salariés licenciés, et les bâtiments aussi bien résidentiels qu'industriels sont délabrés.

La disparition de l'industrie textile d'Etat

Ces trois entreprises ont connu de graves difficultés au cours de la décennie 1990. Daren cesse de produire dès 1989-90. La dernière à être contrainte à la fermeture est Jingwei dont l'essentiel de la production est exporté : elle est victime des conséquences de la crise asiatique de 1997 et de la concurrence des produits moins chers fabriqués en Asie du Sud-Est. De fait, en 2002, l'industrie textile d'Etat à Yiyang a quasiment disparu. Seul se maintient un conglomerat activement soutenu par les banques publiques, Isunte, dont l'entreprise fleuron fabrique des tissus de lin, une production traditionnelle de Yiyang, la matière première étant cultivée dans les campagnes avoisinantes. Pour autant, la production d'articles textiles n'a pas cessé car des entrepreneurs individuels ont pris le relais des entreprises publiques d'Etat.

Après les faillites successives, les ouvriers *xiagang* se sont trouvés sans aucun revenu car aucune allocation chômage ne leur a été versée⁽¹³⁾. En quelques années, le site de l'une des trois usines – Jingwei –, situé au centre du quartier, s'est transformé en un marché où sont regroupées des boutiques-ateliers indépendants créés par

Illustration non autorisée à la diffusion

Les échoppes servent à la fois de lieu de fabrication et de vente

les *xiagang*, tandis que les deux autres usines accueillent dans leurs murs des entreprises privées de plus grande taille.

En 1998, on compte une trentaine de boutiques-ateliers dans l'enceinte de l'usine Jingwei. En 1999, 60 nouvelles boutiques se créent¹¹. A l'automne 2002, on compte près de 300 boutiques-ateliers dans le périmètre des trois anciennes entreprises d'Etat, dont 155 installées dans les murs de la seule usine Jingwei. La plupart d'entre elles, 200 environ, vendent des articles en maille¹². Ce marché spécialisé procure des emplois à 2 000 personnes, pour la plupart des anciens employés des trois entreprises d'Etat devenus *xiagang*.

En plus des boutiques-ateliers qui emploient au maximum une dizaine de personnes, une trentaine d'entreprises privées de plus grande taille, comptant plusieurs dizaines de salariés, se sont installées dans l'espace considéré. La plupart d'entre elles ont été créées à l'initiative d'anciens personnels d'encadrement des entreprises d'Etat. Parmi elles, on compte trois entreprises

fabriquant des chaussettes, toutes fondées par des anciens salariés de Daren. Près de 1 000 personnes sont salariées de ces entreprises privées. Ce sont donc au total 3 000 personnes qui travaillent sur le site à l'automne 2002, et l'on peut estimer que la plupart des anciens ouvriers des trois entreprises d'Etat, si l'on considère qu'une partie des personnels était proche de la retraite, ont retrouvé un emploi.

En 2002, la production industrielle réalisée sur le site s'élève à plus de 100 millions de yuans¹³. Si on ajoute le chiffre d'affaires des boutiques-ateliers, on dépasse les 150 millions. Les produits fabriqués sont vendus dans la province du Hunan, mais aussi dans le Yunnan, le Guizhou, le Sichuan, le Shaanxi, le Jiangxi, le Hubei, le Henan, la Mongolie intérieure ou encore le Xinjiang. Certaines des entreprises hébergées dans le périmètre des trois usines d'Etat exportent vers Hong Kong, l'Europe, les Etats-Unis ou l'Afrique du Sud. On est donc passé en l'espace d'une dizaine d'années de trois entreprises d'Etat comptant chacune plusieurs centaines de salariés à une multitude de boutiques-ateliers qui produisent dans un cadre familial, auxquels s'ajoutent quelques dizaines d'entreprises privées de plus grande importance.

Le renouveau de l'activité économique, sous des formes institutionnelles nouvelles, a transformé la physionomie du quartier. Les restaurants se sont multipliés dans l'artère principale, qu'il s'agisse de petites échoppes vendant de la nourriture aux heures des repas, simples pièces ouvertes sur la rue, ou d'établissements plus sophistiqués, disposant de salles fermées et de salons particuliers avec air conditionné. Les premières servent des repas aux ouvriers et aux patrons les plus modestes ; dans les seconds, chefs d'entreprises et clients se retrouvent pour des déjeuners ou dîners d'affaires. Cette rue, qui va de l'entrée de l'usine-marché à l'une des principales artères de Yiyang qui conduit à la route de Changsha¹⁴ est aujourd'hui engorgée en permanence. Etals des commerçants, véhicules à deux roues, camionnettes de livraison, voitures particulières luttent pour occuper l'espace, signe d'une vitalité économique retrouvée.

La reconversion des acteurs

Dans l'espace économique considéré, l'ensemble des acteurs de l'économie planifiée se sont adaptés à la faillite des entreprises d'Etat et aux nouvelles conditions de l'économie de marché. Les anciens salariés des entreprises d'Etat se sont transformés en petits entrepreneurs. Ils louent des locaux sommairement aménagés dans les bâtiments de leur ancienne usine. Les loyers des boutiques-ateliers varient entre 4 000 et 10 000 yuans par an¹⁵, en fonction de leur situation à

l'intérieur du marché (certaines allées sont plus fréquentées que d'autres par les clients) et de leur taille (de quelques mètres carrés à plusieurs dizaines). Dans la plupart des cas, 4 à 5 personnes y travaillent, dans d'autres plus de 10. Certaines échoppes ne sont que des lieux de vente, la fabrication étant faite ailleurs mais, dans la plupart des cas, le même espace sert à la fabrication et à la vente. L'activité commerciale a lieu à l'avant – la marchandise est exposée sur des portants à la vue des clients –, tandis que la découpe, sur une grande table, et la fabrication des pièces, sur une ou plusieurs machines à coudre, se font à l'arrière.

Dans le cas des commerces situés hors de l'enceinte de l'ancienne usine, dans les rues alentour, ces échoppes sont aussi des lieux de vie. M. et Mme Zhang, dont l'entreprise fabrique des pulls et d'autres vêtements de laine, ont débuté leur activité en 1991. A l'époque, ils louaient un espace de vingt mètres carrés, à la fois atelier et lieu de résidence partagé par quatre personnes, eux-mêmes, la mère de Mme Zhang et leur fils âgé de deux ans. Trois générations cohabitaient donc sous un même toit, dans une pièce qui était à la fois le lieu de vie familial, l'atelier de production avec ses machines, et la boutique où les clients venaient choisir leurs articles. Aujourd'hui, M. et Mme Zhang sont locataires de plusieurs pièces et l'espace résidentiel est désormais distinct de celui de la fabrication ; une pièce est réservée à l'exposition des produits fabriqués, une autre sert de bureau où est tenue la comptabilité de l'entreprise.

Les loyers les plus importants sont bien sûr payés par les entreprises de plus grande taille, hébergées dans les locaux des anciennes usines. A titre d'exemple, l'une des trois entreprises privées de chaussettes qui emploie près d'une centaine d'ouvriers, verse à l'entreprise dont elle occupe une partie des murs un loyer annuel de 50 000 yuans, un montant d'autant plus élevé que le local est resté inoccupé pendant plus de six ans. Depuis l'an 2000, la location des murs tant aux boutiques-ateliers qu'aux petites et moyennes entreprises a rapporté plus de 50 millions de yuans aux an-

ciennes entreprises d'Etat qui n'existent plus comme producteurs, mais qui restent propriétaires des bâtiments et perçoivent donc à ce titre des loyers¹⁹. Ces revenus permettent en particulier aux trois entreprises d'Etat de continuer à payer les retraites de leurs anciens employés²⁰.

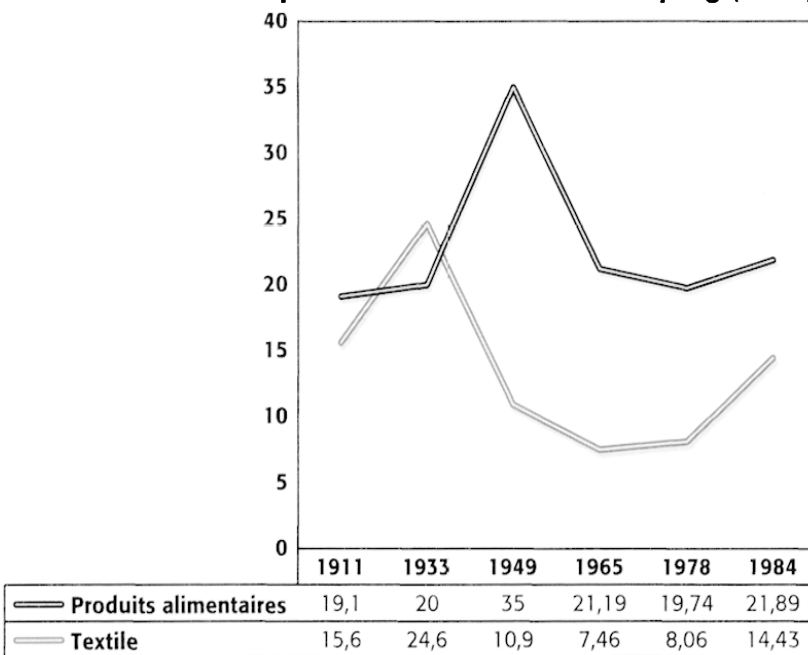
Cette reconversion des entreprises d'Etat de producteurs en propriétaires fonciers n'est pas spécifique à l'espace observé. Partout en Chine, les entreprises ont cherché à tirer profit de la valeur marchande des terrains qu'elles occupaient. Dans les cœurs des villes prospères de la côte, elles les ont vendus au plus offrant, y ont développé des activités nouvelles, en particulier de services (hôtels ou restaurants), ou se sont muées elles-mêmes en promoteurs immobiliers d'espaces résidentiels²¹. Mais la valeur du foncier à Yiyang rendait ce type de développement impossible. Ce qui est ici notable, c'est que l'espace économique considéré se reconvertit avec les mêmes acteurs et dans le même secteur d'activité.

En effet, non seulement les anciens ouvriers (ou cadres de l'entreprise) sont devenus leurs propres employeurs, mais la mission professionnelle des directeurs des anciennes usines s'est aussi radicalement transformée. M. Wang a été nommé à la direction de l'usine Jingwei en 1996, alors que la production avait déjà cessé. Il occupe toujours ce poste (*changzhang*), puisque l'entreprise n'a pas cessé d'exister administrativement. Mais une nouvelle entité administrative a été

Illustration non autorisée à la diffusion

Aujourd'hui, dans le quartier de Heshan, les bâtiments aussi bien résidentiels qu'industriels sont délabrés

► **Part des deux principaux secteurs d'activité dans la production industrielle de Yiyang (en %)**



Source : *Yiyang ditu zhi*, Pékin, Xinhua chubanshe, 1997, pp. 1089 et 1090.

créée en 2001, le « marché spécialisé d'articles en maille de Yiyang » (*Yiyangshi zhenzhipin zhuanye shichang*) dont il est simultanément devenu le directeur général (*zongjingli*).

M. Wang, qui est également secrétaire du Parti communiste, s'est aussi adapté au nouvel environnement en opérant une véritable conversion idéologique à l'économie de marché. Dans un document rédigé à l'intention du gouvernement municipal de Yiyang, M. Wang prêche les vertus de l'économie de marché comme base de l'industrialisation et de l'urbanisation de la ville : « A la base de l'industrialisation, il y a le marché (...). Ce n'est qu'à condition de satisfaire les demandes qui s'expriment sur le marché que l'industrialisation peut suivre une bonne voie et peut être un succès. Si l'on s'éloigne du marché, la production industrielle est comme un arbre sans racine ou une rivière sans source. La base de l'industrialisation, c'est le marché. »⁽²²⁾

Ce qui s'apparente à une conversion idéologique d'un responsable administratif et politique est également une conversion pragmatique à la réalité. En défendant les intérêts de la communauté des commerçants indépendants, c'est sa propre carrière que M. Wang joue au sein des autorités municipales. En permettant aux *xiagang* de se livrer à un nouveau type d'activité génératrice de revenus, il résout un problème dont il est tenu pour responsable. Une directive du gouvernement central stipule en effet qu'« un directeur d'usine dont les *xiagang* n'ont pas encore réglé la question de se nourrir et de se vêtir, et ne disposent pas du minimum pour vivre, ne

peut pas gagner plus de 500 yuans par mois »⁽²³⁾. Le succès éventuel du marché peut lui permettre de gravir ultérieurement des échelons dans l'administration municipale ou le Parti. Qu'il s'agisse des anciens salariés des entreprises d'Etat, ou des cadres nommés par l'administration, les uns comme les autres jouent leur survie dans la naissance du marché spécialisé des articles en maille.

C'est donc l'ensemble des acteurs présents sur le site qui se sont reconvertis : les salariés « à vie » des entreprises d'Etat se sont établis à leur compte, les anciennes usines sont devenues des propriétaires fonciers pourvoyeurs de locaux, les directeurs de ces établissements sont devenus les maîtres d'œuvre d'une activité commerciale privée. Pour expliquer cette renaissance de l'activité de production dans le cadre de nouvelles formes institutionnelles (le passage des entreprises d'Etat aux entreprises privées), il faut faire un détour par l'histoire économique de la ville de Yiyang.

Une longue histoire industrielle

L'industrie textile à Yiyang a une longue histoire. Dès 1840, la ville compte des ateliers familiaux dans lesquels sont fabriqués des tissus. Même si après les guerres de l'opium, la concurrence des produits importés nuit à l'activité locale, l'existence d'un artisanat du textile est attestée par une chronique locale publiée sous le règne de l'empereur Tongzhi (1862-1874)⁽²⁴⁾. Tout au long du XX^e siècle, l'industrie textile figure au second rang des plus importantes activités industrielles de la ville (*voir graphique ci-dessus*).

« Chaussettes occidentales » et autres articles en maille

Les industries de la chaussette et du sous-vêtement datent du début de la période républicaine. En 1919, Mme Li Yuzhen étudie à Hankou, actuelle Wuhan, la technique de tissage des chaussettes et, de retour à Yiyang, achète une machine – un métier à filer qui fonctionne manuellement : c'est le début de l'atelier de chaussettes Zhenji et de cette industrie à Yiyang. L'année suivante, un pasteur luthérien, Yan Youwen, importe 8 machines et crée l'établissement Daren. A cette époque, la fabrication de maille est un nouveau type de production, et on parle de « chaussettes occidentales » (*yangwa*)⁽²⁵⁾. Le marché se développe rapidement et les profits sont importants. En 1924, les établissements Daren deviennent Daren gufen youxian gongsi (société par actions à responsabilité limitée) avec un capital enregistré de 50 000 yuans. L'usine fabrique aussi des serviettes et d'autres articles

textiles. En 1923, Daren achète des machines japonaises à Shanghai et commence à fabriquer des vestes et des gilets. En 1925, Zhenji se met aussi à la confection de vêtements en velours et en flanelle. En mai 1925, Daren investit 7 000 yuans pour construire un nouveau bâtiment. C'est alors la première usine de la province du Hunan à faire usage de machines électriques à tisser les chaussettes⁽²⁶⁾.

Dans les années 1930, l'entreprise Daren a un capital de 100 000 yuans, ce qui représente 11,4% de tout le capital investi dans cette industrie dans la province du Hunan, la production annuelle est de 1 080 000 paires de chaussettes. La renommée de la marque grandit grâce à la participation à des expositions commerciales nationales, notamment à Pékin en 1929 et 1935 à l'occasion desquelles les chaussettes Daren sont primées⁽²⁷⁾. En 1929, les sous-vêtements en maille fabriqués par Daren obtiennent le second prix à une exposition commerciale nationale. Dans les années 1930, les marques Daren et Zhenji représentent plus de la moitié de la production de la province de vêtements en maille. En 1936, on compte à Yiyang 28 entreprises textiles qui emploient 2 116 personnes. La maille est la principale activité. Daren, première entreprise du secteur, emploie 554 personnes : c'est alors la plus importante entreprise textile de la province du Hunan. En 1937, Yiyang compte 17 entreprises qui fabriquent de la maille, équipées de plus de 1 500 machines ; une activité qui emploie 750 personnes⁽²⁸⁾.

L'industrie souffre de la guerre sino-japonaise ; l'activité se réduit et à la fin de 1948, on ne compte plus que 9 entreprises textiles à Yiyang. En 1948, l'usine Zhenji fait faillite. En 1949, la totalité de la production de chaussettes (Daren et 5 autres entreprises de plus petite taille) de Yiyang est de 278 000 paires. En 1950, la gestion de l'entreprise Daren devient une collaboration public-privé (*gongsi heyinying*). La même année, le gouvernement local investit 70 000 yuans pour moderniser l'équipement. En septembre 1952, l'entreprise change de nom (Daren mianzhi chang) et devient une entreprise d'État. En 1956, Daren construit de nouveaux bâtiments et la production est modernisée avec 66 machines qui fonctionnent à l'électricité. Pendant la Révolution culturelle, l'entreprise change à nouveau de nom : elle devient Yiyang shi dongfang hong wachang – usine de chaussettes de l'Orient rouge de la ville de Yiyang. L'entreprise retrouvera son nom d'origine, Daren, en 1980⁽²⁹⁾.

En 1965, dans le cadre d'une diversification de la production, Daren crée une nouvelle société qui fabrique des sous-vêtements, où elle installe une partie de ses équipements et de ses employés. En 1973, cette filiale exporte pour la première fois aux États-Unis et, en 1981, elle crée à son tour une entreprise, Jingwei, qui débute

par la production de vêtements en tricot de laine et se reconvertit rapidement dans la production de sous-vêtements.

C'est donc à Yiyang qu'est, pour partie, née l'industrie chinoise de la chaussette. D'abord quasi artisanale, l'activité s'est progressivement développée et modernisée tout au long du siècle, un processus notamment marqué par l'usage de l'électricité pour actionner les machines. Si Daren a près de cent ans d'histoire, l'industrie du sous-vêtement est, elle, vieille de plus d'un demi-siècle. Les marques associées aux entreprises (« da » pour les chaussettes et « taohua » pour les sous-vêtements) ont une notoriété certaine à l'échelle nationale.

Histoires familiales

L'histoire de l'industrie textile, ce ne sont pas seulement des institutions – les entreprises –, ce sont aussi des individus et des familles. Les histoires individuelles et familiales sont intimement liées à cette industrie. L'histoire personnelle de Mme Liu est liée à l'industrie textile depuis deux générations. Sa mère, originaire de la ville de Ningxiang, à quelques dizaines de kilomètres au sud de Yiyang, vient travailler dans l'usine de chaussettes Daren alors qu'elle n'est âgée que de 13 ans. Elle est l'aînée d'une famille apparentée aux fondateurs de l'entreprise⁽³⁰⁾. La mère de Mme Liu travaillera jusqu'à la fin de sa vie professionnelle pour Daren ; elle débute sa carrière comme ouvrière et finit comme responsable de l'un des trois ateliers de l'usine. Le père de Mme Liu, né au début du siècle, poursuit des études secondaires, à la fin desquelles, sur la recommandation d'un oncle, chef de division dans les armées de Chiang Kai-shek, il entre dans la carrière militaire. Pendant la guerre civile, ce corps d'armée passe au camp communiste. Au lendemain de la prise de Yiyang par les troupes communistes, il est nommé secrétaire général du Parti communiste dans une usine textile de Yiyang, non pas Daren où travaille sa future épouse, mais dans un autre établissement qui fabrique du tissu.

Leur fille, Mme Liu, née en 1957, entre à son tour dans l'usine Daren à la fin de ses études secondaires, en 1977. Elle est recrutée comme ouvrière, employée à coudre des boutons. Comme sa mère, elle est l'aînée et il serait trop coûteux qu'elle entreprenne des études. Elle gagne à l'époque 19 yuans par mois, un revenu important qu'elle remet à sa famille. En 1979, elle passe l'examen pour suivre des cours universitaires. Tout en travaillant à l'usine, Mme Liu reprend des études, à distance, en suivant des cours à la télévision pendant trois ans. Elle est ensuite nommée au bureau de la technologie de l'entreprise, puis est successivement en charge de la gestion et de la formation du personnel. Elle termine sa carrière comme cadre moyen (*zhongceng ganbu*), responsable

des ventes. Mme Liu perd son emploi chez Daren en 1991. Cette double biographie suggère combien les histoires familiales sont, à Yiyang, étroitement liées à l'industrie textile. M. Zhang constitue un autre exemple. Il a commencé à travailler en 1977, à l'âge de 19 ans. Comme sa femme, il sera employé vingt ans durant dans une entreprise textile de Yiyang. Ils sont tous deux licenciés en 1989-1990.

Si l'on cherche à comprendre pourquoi les *xiangang* se sont mis à leur compte dans des ateliers familiaux, un élément de réponse réside incontestablement dans cette rencontre entre les histoires individuelles et familiales et l'histoire industrielle de Yiyang. La biographie des individus et des familles a partie liée avec l'industrie textile depuis une ou plusieurs générations. Des connaissances sont maîtrisées – l'usage des machines, la conception des produits somme toute relativement sommaire dans la fabrication d'articles textiles, la fréquentation des clients et des fournisseurs –, et tout un capital de ressources peut être mobilisé. C'est sans doute parce que ces ressources sont disponibles, que les *xiangang* sont restés à Yiyang et n'ont pas choisi une autre voie, comme l'émigration dans une ville côtière⁽³¹⁾.

L'un de nos informateurs, patron d'une entreprise de plusieurs dizaines de salariés, justifie ainsi le choix de Yiyang pour l'ouverture de son établissement : la main-d'œuvre disponible – les personnels licenciés – y est nombreuse (et bon marché), mais « il y a aussi des ressources techniques (*jishu ziyuan*), une culture (*yi zhong wenhua*). Il y a ici des avantages spécifiques. Les ouvriers compétents sont nombreux ».

Parmi ces avantages spécifiques figure la notoriété de Yiyang comme lieu de production d'articles en maille. Yiyang est connue, et de longue date (on a mentionné les prix obtenus à des expositions commerciales dans la première moitié du XX^e siècle) pour ce type d'article. Les marques constituent elles-mêmes une ressource. Ainsi, l'une des entreprises privées créée par un ancien cadre de Daren produit des chaussettes de la marque « Guiren », une référence à l'ancienne entreprise d'Etat « Daren », les deux mots ayant un caractère commun. Même si les nouvelles entreprises, qu'il s'agisse des ateliers familiaux ou des petites et moyennes entreprises comptant plusieurs dizaines de salariés, ont dû se constituer leur propre réseau de distributions et de clients, il est vraisemblable que le développement du marché spécialisé tient pour partie à la notoriété du lieu.

A cet égard, il faut noter la continuité entre les deux types d'organisation productive, de l'entreprise d'Etat à l'atelier familial. Un ancien responsable d'usine d'Etat témoigne : « La gestion de l'entreprise d'Etat n'était pas très rigoureuse. De nombreux ouvriers ramenaient chez eux des pièces de machines. c'était l'un des aspects de

la corruption dans les entreprises d'Etat. Ainsi de nombreux ouvriers produisaient secrètement chez eux. Quand l'entreprise a décidé de cesser la production, dans les lieux d'habitation des ouvriers, il y avait déjà une dizaine d'ateliers familiaux qui fabriquaient des sous-vêtements »⁽³²⁾. Il n'y a donc pas de solution de continuité entre les deux systèmes productifs qui se sont chronologiquement chevauchés. Avant même que l'entreprise d'Etat ne soit déclarée en faillite, il existait déjà des ateliers familiaux qui utilisaient une matière première et des machines subtilisées dans l'usine d'Etat⁽³³⁾.

La transition du statut de salarié à celui de petit entrepreneur a été d'autant facilitée que les individus disposaient également d'un certain nombre de ressources. La longue histoire de l'industrie textile à Yiyang, leur expérience du maniement des machines sont autant de facteurs sur la base desquels l'activité économique a repris, dans le cas d'entreprises individuelles. Si les anciens salariés des entreprises d'Etat ont perdu brutalement leur emploi et leur revenu, ils continuaient néanmoins à disposer d'une certaine forme de capital : leur logement occupé quasi gratuitement qu'ils allaient transformer en atelier de coupe et de couture.

Les autorités municipales et le marché spécialisé

Si les autorités locales n'ont joué aucun rôle dans l'émergence du marché spécialisé, l'initiative revenant aux *xiangang*, les responsables des anciennes usines d'Etat se sont depuis, on l'a dit, mués en responsables du marché. Une nouvelle forme d'autorité ou de responsable collectif est apparue, intermédiaire entre les entreprises individuelles et les administrations locales. Porte-parole des intérêts des entrepreneurs locaux, ces institutions sont simultanément du côté des représentants de l'Etat qui en a nommé les membres. L'analyse montre ainsi combien les autorités locales sont loin de former un tout homogène.

Un gouvernement local indifférent

Le principal obstacle à la création par les *xiangang* d'une activité individuelle privée (et à l'émergence d'un secteur privé en général) est la mise de fonds initiale⁽³⁴⁾. La plupart d'entre eux ont financé leur établissement sur leurs propres deniers ou en ayant recours à des réseaux personnels et privés de financement, mobilisant entre 10 000 et 20 000 yuans le plus souvent. Pour se procurer les indispensables machines à couper ou à coudre, les anciens employés de l'usine ont eu recours à leur épargne personnelle, ou ont emprunté de l'argent auprès de parents ou d'amis. « Le gouvernement ne nous donne pas d'argent, la banque ne nous octroie pas de

prêt, je suis un petit entrepreneur individuel (*getihu*) », confie M. Zhang. Tel autre, qui a créé une entreprise qui emploie une centaine de salariés, témoigne en ces termes : « L'argent, j'ai tout emprunté. A ma mère, à ma tante maternelle et à d'autres parents. Pour débiter, j'ai emprunté 300 000 yuans, et ensuite j'ai à nouveau emprunté 600 000 yuans. Je verse un intérêt de 12 % par an. Les banques ne prêtent pas. Il faut avoir une somme déposée sur un compte comme garantie. Mais si j'avais de l'épargne, pourquoi irais-je emprunter ? Obtenir un prêt bancaire est difficile »¹⁵⁴. L'absence d'accès au crédit bancaire pour les entrepreneurs privés, en particulier pour les plus petits d'entre eux, est un problème connu et souvent évoqué¹⁵⁵.

A en croire M. Wang, responsable du marché spécialisé et aussi directeur de l'usine dans les murs de laquelle il est installé, l'initiative du développement du marché spécialisé est strictement locale et revient à la population des *xiaogang* : « Nous [la direction de l'usine *Jingwei*], nous voulions faire repartir la production de l'usine. Et puis nous avons pris deux mesures : la première, c'était de louer les machines aux employés ; la seconde, c'était de développer ce marché. Nous avons eu la visite du vice-maire chargé de l'industrie qui a considéré que louer les machines était une bonne voie. Nous avons emmené le maire rencontrer les *xiaogang* qui fabriquaient des sous-vêtements. Il a suggéré d'organiser ces gens et de les installer dans un marché qui existe déjà. Le maire voulait que j'organise une réunion avec les *xiaogang*. Mais les *xiaogang* ne voulaient pas quitter cet endroit, qui a des particularités. A cette époque, on envisageait un grand marché, mais rien n'était décidé (...). Quand cela a démarré, il n'y avait pas une seule boutique. Entre 1998 et aujourd'hui, 155 boutiques se sont installées (...). Le gouvernement n'a pas investi un yuan dans le projet (...). L'argent perçu comme loyer est utilisé pour aménager les ateliers dans l'usine. Cela ne nous a rien coûté. De toute façon, nous n'avions pas d'argent. Donc le développement a été progressif. Ce n'est pas tout d'un coup que nous avons eu un grand marché »¹⁵⁶.

La naissance du marché spécialisé est donc à imputer à l'initiative des *xiaogang* de se mettre à leur compte en

Illustration non autorisée à la diffusion

Un entrepôt de stocks

© Gilles Guiheux

collaboration avec la direction de l'usine qui a mis à leur disposition des locaux et leur a loué des machines. Certes, un représentant du gouvernement municipal s'est rendu sur les lieux, mais sa suggestion (installer les ateliers-boutiques dans un autre marché de la ville, dans un espace proprement conçu pour ce type d'activité) a été repoussée. Plusieurs raisons peuvent justifier ce refus : le coût que cela aurait représenté (notamment en déplacements quotidiens puisque ici les entrepreneurs individuels sont à proximité de leur lieu de résidence), la nécessaire proximité entre lieu de vente, lieu de production et de résidence (souvent en fait confondus), la crainte de voir leur capacité d'influence diluée en se regroupant avec d'autres types de commerce (et la conscience diffuse de l'avantage à former un groupe

Illustration non autorisée à la diffusion

La pancarte de gauche indique l'ancienne entreprise d'Etat Jingwei, aujourd'hui disparue. Celle de droite, le nouveau centre commercial de sous-vêtements de Xincun

d'intérêt spécifique). La transformation des bâtiments de l'usine en espaces commerciaux a été de fait entièrement autofinancée par les responsables de l'usine, ce qui explique le caractère progressif du développement, les loyers versés par les premiers occupants permettant l'aménagement de nouvelles échoppes.

Cette indifférence des autorités locales quant au sort des *xigang*, et leur absence de toute forme de concours à la création des établissements privés, expliquent le ressentiment très vif éprouvé à l'égard de l'Etat, désigné dans sa globalité : « ceux qui font de la politique, ils discutent de comment promouvoir les entreprises privées (*minyǐng qǐyè*), mais je vais dire quelque chose qui n'est pas agréable à entendre : tout cela, c'est pour tromper les gens. (...) Je n'ai personne derrière le rideau qui me soutienne. Il n'y a pas moyen [d'avoir des financements] »³⁶.

Confronté au problème du financement de son activité privée, cet entrepreneur individuel porte, au nom de toute une génération, un jugement sévère et désabusé sur le Parti communiste et ses responsabilités : « Nous sommes tous les deux [*sa femme et lui*] des gens de la génération de Mao Zedong, nous pensions que le Parti communiste ne pouvait pas quitter le pouvoir, que les unités de travail d'Etat ne pouvaient pas ne pas s'occuper de nous (*buhui buguan women*), qu'il y aurait toujours de quoi manger. A cette époque, nos calculs étaient faux³⁷. Parmi nous, dans notre génération, nombreux sont ceux qui sont dans des conditions difficiles. Ils ne reçoivent aucun soutien du gouvernement. Leur jeunesse, ils l'ont donnée aux entreprises du Parti communiste. Une fois que nous avons atteint la quarantaine, il nous laisse tomber. Et lorsque nos activités [*privées*] ont atteint un certain niveau, le bureau de l'industrie et du commerce du gouvernement vient encore nous demander de l'argent, des frais de gestion. Je me suis moqué d'eux, de quoi vous occupez-vous ? Vous ne vous occupez que de nous extorquer de l'argent. Vous ne vous occupez pas de savoir si j'ai de quoi me nourrir »³⁸.

L'amertume à l'égard de l'Etat et du Parti communiste pour son comportement passé et le sentiment d'avoir été une génération sacrifiée se muent en colère contre les administrations qui prélèvent toutes sortes de taxes sur les activités privées. Pour autant, on aurait tort de conclure hâtivement à un face-à-face hostile entre le gouvernement local (et ses administrations, notamment fiscales) et les entrepreneurs privés. En même temps que se formait le marché spécialisé, sont apparus des acteurs apparentés à l'Etat local qui ambitionnent de fédérer les énergies des entrepreneurs privés et de coordonner l'action des administrations. De ce point de vue, l'Etat local semble disposer de moyens pour reprendre à son compte les initiatives individuelles.

La naissance d'une institution de régulation et de programmation

Le face-à-face entre les entrepreneurs individuels et le gouvernement municipal n'est pas direct à Yiyang, car des institutions intermédiaires jouent les interfaces. Ce

sont d'abord les directions des anciennes usines d'Etat, dont on a dit qu'elles sont restées en place avec une nouvelle mission : non plus mobiliser des hommes pour organiser la production dans le cadre du Plan, mais percevoir des loyers de la part de locataires pour financer le développement du marché ; les entreprises n'ont pas cessé d'exister et sont devenues des « sociétés immobilières ». Mais des structures nouvelles se sont également mises en place. On a évoqué le « marché spécialisé d'articles en maille ». Il y a aussi un « comité de gestion du marché des produits en maille » (*zhengzhipin shichang guanli weiyuanhui*) créé en 2001. Ce comité réunit les directeurs d'usines (toujours en fonction) mais aussi un certain nombre de représentants du gouvernement local, notamment du bureau de l'industrie et du commerce et du bureau (*gongshang xingzheng*) des taxes (*shuivwu*). Il a une triple vocation : d'intermédiaire, de coordination et de programmation.

Intermédiaire, il l'est car c'est lui qui, depuis sa création, perçoit les taxes sur les entreprises au nom des différentes administrations. Comme le déclare M. Wang : « Ce comité a été mis sur pied pour préserver le développement sain de ce marché, afin d'empêcher que chaque bureau de l'administration ne vienne s'immiscer dans ce marché et procéder à des prélèvements désordonnés (*tailuan shoufei*). Les bureaux qui veulent opérer des prélèvements doivent passer par nous. Ils ne peuvent pas les opérer seuls. C'est nous qui faisons les prélèvements et qui leur remettons ensuite les sommes collectées »⁽⁴¹⁾.

Ces propos suggèrent que le comité joue un rôle de régulateur dans les prélèvements opérés par les administrations, semble-t-il en charge de protéger les intérêts des entrepreneurs individuels contre leurs comportements prédateurs. Coordinateur, ce comité l'est aussi dans la mesure où il est l'interlocuteur unique entre les différentes administrations et les acteurs du marché.

Ce comité a également un rôle de programmation, à travers un plan de développement. Il participe (comme d'autres administrations) à la définition d'une stratégie à moyen et long terme. Depuis l'année 2000, les divers bureaux du gouvernement concernés conduisent des enquêtes sur le marché afin d'encourager son développement. Au début de l'année 2001, le gouvernement municipal a réuni une conférence pour discuter des projets de développement, et le comité de gestion du marché est le fruit de ces discussions.

Comment maintenant construire de manière programmatique ce marché et le développer ? Pour répondre à cette question, les auteurs du texte « Enquête et propositions à propos de la construction d'un programme et du développement du marché spécialisé en articles de maille de Yiyang » ont rencontré les responsables des

trois entreprises d'Etat fermées et les patrons des entreprises privées situées dans leurs locaux.

Un certain nombre de problèmes ont été identifiés⁽⁴²⁾. Il faut améliorer la qualité des équipements collectifs d'autant plus que de l'économie planifiée et qui sont inadaptés au développement d'un marché d'échoppes privées où passent de nombreux visiteurs : les toilettes publiques, le collecteur d'ordures, la voirie sont à rénover ou à améliorer. Pour le moment, l'environnement du marché est qualifié de « sale, chaotique, d'un niveau insuffisant » (*zang, luan, cha*). On l'a dit, la rue principale, trop étroite, sans trottoir, qui va de l'axe Changsha-Yiyang à l'entrée du marché, est en permanence encombrée rendant difficile l'accès aussi bien aux marchandises qu'aux clients potentiels. Les équipements de protection contre l'incendie sont également insuffisants, de même que la qualité de l'approvisionnement en électricité des ateliers, autant d'éléments liés à la transformation d'un espace autrefois dévolu à la production en série en une multitude de petits établissements⁽⁴³⁾.

« Pour le moment, notre gestion du marché n'est pas parfaite, explique M. Wang. Le comité vient juste d'être créé. Mais bientôt nous mettrons en place un plan général : comment réajuster la voirie, comment construire les ateliers, tout cela sera fait en respectant les règles, les projets seront soumis au comité. Cela ne sera plus comme maintenant : l'un construit, l'autre construit, sans plan d'ensemble. Aujourd'hui, les boutiques (*tan*) sont sales, mais elles fournissent des moyens de subsistance à beaucoup de monde, donc nous devons nous développer de manière stable. D'abord il faut nous protéger (*bao*), il faut délimiter une zone de développement (*fazhan qu*), et ensuite la transformer ».

Ce ne sont pas seulement les infrastructures matérielles du marché qui sont inadaptées, le même document reconnaît que les conditions incorporelles de l'activité sont également inappropriées. Le rapport mentionne le fait que la plupart des échoppes se sont développées sur les fonds propres des individus, qu'il leur est très difficile d'obtenir le soutien des banques et qu'en conséquence, leur capacité de financement est limitée. Il est également fait état de l'absence de marque ou de label établi pour les produits fabriqués, ce qui nuit également à son développement (de fait, certaines échoppes utilisent une marque qui leur est propre, de même que les petites et moyennes entreprises du site). Pour que les produits du marché des articles en maille de Yiyang soient connus dans toute la Chine et même à l'étranger, il faut établir une marque (*pinpai*), et la promouvoir, éventuellement à la télévision. Il faut donc créer une marque et un symbole de ce marché. Il faut aussi mettre sur pied une association professionnelle (*tongye xiehui*) qui rassemble les entrepreneurs.

Les étapes du développement futur sont fixées¹¹. Dans l'espace de trois à cinq ans, il est prévu de créer plusieurs centaines de nouvelles boutiques de sorte que l'effectif employé atteigne plus de 6 000 personnes. Il faut accueillir plus de 50 usines et atteindre une valeur de la production et du chiffre d'affaires de plus de 500 millions de yuans. Dans une seconde étape, de trois à cinq ans également, atteindre une valeur de la production de plus de 1 milliard de yuans. Dans le cadre de ce développement, il faudra créer un marché d'approvisionnements en matières premières. Enfin, le texte envisage aussi le développement d'un marché d'articles de prêt-à-porter.

La formulation d'un « modèle » de développement

Au-delà de la formulation d'un plan de développement fixant des objectifs concrets en termes d'investissements publics, de création d'entreprises et d'emplois et de valeurs de la production, c'est un vrai modèle qui est théorisé par les responsables locaux du marché. Plusieurs points nous paraissent importants à souligner : le volontarisme du comité, son insistance sur la nécessité d'une action collective, l'importance de la spécialisation, enfin la référence aux avantages spécifiques de l'espace considéré. Le comité municipal du Parti et le gouvernement municipal sont sommés de formuler une politique de développement¹². « Il faut que les autorités prennent à cœur la croissance du marché qui s'est développé jusque là spontanément. Il faut améliorer la gestion du marché. Il faut que toutes les administrations concernées soutiennent le développement du marché, notamment le bureau du commerce et de l'industrie et l'administration fiscale ». Le texte en appelle donc à une action de soutien du gouvernement municipal et aussi du comité municipal du Parti.

En outre, le même texte justifie un rôle dirigeant pour des organes apparentés à l'Etat local et formule une théorie sommaire du mode de développement mis en œuvre largement spontanément. L'économie de marché, est-il écrit, réclame que « le gouvernement supervise le marché, [que] les entreprises obéissent au marché ». « Le développement du secteur privé, les petites entreprises ont besoin d'un leadership, si elles ne s'appuient que sur elles-mêmes, ce n'est pas bien, peu importe que ce soit le gouvernement ou que ce soit des structures sous l'autorité du gouvernement, mais s'il n'y a pas de direction, alors il n'y a pas de chance de développement »¹³. Ces formulations qui se donnent des apparences de théorie du développement sont en fait un moyen de faire pression sur le gouvernement local, jusque-là indifférent.

Si un rôle de programmeur et de coordinateur est reconnu à des structures apparentées à l'Etat, c'est en par-

ticulier au regard de l'absence de capacité d'influence de chaque établissement privé pris individuellement. Et l'on est là en face d'une espèce de théorie de mode de développement caractéristique des espaces marchands spécialisés en Chine. « Il faut se conformer au slogan "un petit produit, un grand marché, une petite industrie, un grand nombre d'entreprises, une forte densité d'entreprises" » (*xiao chengpin, da shichang, xiao qiye, da juji*). L'expression *juji* traduite ici par « forte densité d'entreprises » évoque le rassemblement en un même espace d'un grand nombre d'éléments similaires et indépendants. C'est là le cœur du « modèle » de développement considéré. Elle désigne un type de collectif distinct de celui caractéristique de l'économie collective (*jiti*) et suggère une association volontaire de membres aux intérêts communs. Ce nouveau modèle pourrait être résumé ainsi : favoriser le développement d'établissements privés de petite taille dans un espace local aux ressources spécifiques.

Les responsables locaux commentent avec insistance les ressources spécifiques de l'espace considéré qui doivent avoir pour traduction économique la spécialisation du marché. Leur argumentation se donne là encore les apparences d'une théorie scientifique résumée par un schéma qui suggère que plus le degré de spécialisation du marché est élevé, plus les possibilités de développement sont grandes.

Dans nos entretiens, l'insistance est mise sur les caractéristiques spécifiques de l'espace économique considéré : « Si une localité veut développer le secteur privé de l'économie (*minyng jingji*), l'élément le plus important, nous l'appelons la force de la culture (*wenhua diyun*) » ; « le développement du secteur privé, il faut d'abord choisir un objectif. Ici nous avons choisi, nous faisons des articles en maille ». Le slogan imprimé sur un panneau publicitaire à l'entrée du marché fait lui aussi référence explicite à l'histoire industrielle du lieu : « reconnaître une tradition centenaire, faire renaître la splendeur de la maille ».

Dans l'esprit des responsables du marché rencontrés, il s'agit bien d'un « modèle » dans la mesure où ils s'inspirent délibérément d'expériences de développement conduites dans d'autres espaces. Ils évoquent les visites qu'ils ont effectuées dans d'autres villes du Hunan, notamment à Zhuzhou à cinquante kilomètres au sud de Changsha, sur le marché de Loudong – « c'est un marché qui a su exploiter ses particularités (*tese*). C'est un marché du prêt-à-porter, connu dans toute la Chine. C'est un modèle de réussite » –, ou dans la province du Guangdong, notamment à Humen où se trouve le plus grand marché de prêt-à-porter en gros de tout le pays.

Une fois ces ressources localisées identifiées, le développement du secteur privé est envisagé dans le cadre

d'une politique volontaire des autorités locales qui ont vocation à rassembler les énergies, et notamment à financer les infrastructures nécessaires : « Chaque endroit a ses spécificités, nous devons exploiter les nôtres, afin de favoriser l'industrialisation de Yiyang. Nous croyons que le gouvernement investira peut-être une somme importante. Aucune décision ferme n'a encore été prise, mais des membres du gouvernement en ont fait mention. Une fois la décision prise, le gouvernement investira dans des infrastructures ».

A l'état actuel de développement du marché des articles en maille de Yiyang, il apparaît que l'Etat local n'est pas un tout homogène. Ses représentants au sein du marché font à ce jour pression sur les autorités municipales pour solliciter des investissements, après des années d'indifférence. Ayant une conscience aiguë des ressources spécifiques au quartier considéré, ces acteurs se font les porte-parole des intérêts locaux auprès du gouvernement.

A LA DIFFÉRENCE de marchés étudiés par d'autres auteurs en Chine, le marché spécialisé des articles en maille de Yiyang est récent et de taille modeste. Les premières échoppes-ateliers s'établissent dans l'espace considéré à la fin des années 1990, et à l'automne 2002, les dirigeants du marché sont en train de faire pression sur les autorités municipales, jusque-là indifférentes, pour qu'elles s'impliquent financièrement dans le développement du marché. Ce qui a été observé est donc le début d'un processus qui pourrait signifier un engagement croissant des autorités sous la forme d'investissement (voirie ou bâtiments), comme cela a été observé ailleurs. Sans doute l'engagement de l'Etat dépend-il ici aussi des gains qu'il juge possibles, développer un marché étant somme toute l'une des modalités les moins onéreuses d'accroître les ressources financières locales¹⁷. Dans cette hypothèse, le gouvernement de Yiyang deviendrait un « Etat développementaliste ».

Ce qui mérite d'être souligné, c'est qu'à l'origine de ce marché, il y a les initiatives de *xiaogang* qui trouvent dans l'activité privée un moyen de survie économique. Licenciés sans indemnité, ils sont contraints d'innover. La création des échoppes se fait sans aucun soutien public ; les financements sont individuels ou familiaux. Les *xiaogang* réunissent les seules ressources qu'ils ont : leur savoir-faire d'ouvriers du textile et les murs dont ils disposent, lieux de résidence et de production désertés par les entreprises d'Etat en faillite. Comme dans d'autres marchés, l'Etat local est absent lors de la création du marché, indifférent sans doute aussi à cause de ses faibles ressources. A Baigou, Shen Yuan¹⁸ observe une trajectoire comparable : les autorités légales ont d'abord réprimandé, puis laissé faire, avant de décider de soute-

nir les initiatives lorsqu'elles ont compris tout le bénéfice financier qu'elles pouvaient en tirer. A Yiyang, le processus de développement d'un espace de production et de commercialisation spécialisé ne doit pas grand-chose au gouvernement local dont l'action – cela reste à confirmer – viendra éventuellement se greffer sur des initiatives indépendantes.

A Yiyang, ceux qui se font les porte-parole des ouvriers-devenus-patrons sont les anciens directeurs d'usines qui sont à la fois des responsables administratifs et politiques. Comme leur carrière est en jeu, ces hommes, représentant des autorités locales au sein du marché, se font les défenseurs de l'intérêt des entrepreneurs privés qui sont leurs locataires. L'une des questions auxquelles une nouvelle enquête devra répondre est celle de la légitimité de ces représentants auprès de leurs « administrés ». Apparemment, ils agissent davantage en défenseurs des intérêts de l'espace économique local, qu'en représentant des autorités qui, de fait, n'ont pas de politique de développement. Ainsi faut-il comprendre l'émergence d'autorités locales « développementalistes » comme le résultat de marchandages au sein de ces dernières. Le caractère développementaliste d'un Etat local est le fruit d'un processus de construction.

Une seconde conclusion nous paraît essentielle : il n'y a pas de solution de continuité entre l'économie planifiée et l'économie de marché. L'exemple du marché spécialisé des articles en maille de Yiyang constitue une nouvelle illustration de l'originalité des réformes économiques chinoises, hors de toute « thérapie de choc », et plaide pour l'hypothèse d'une adaptation progressive des institutions et des structures en place. Les ouvriers salariés et les cadres des entreprises d'Etat sont devenus entrepreneurs privés ; les entreprises d'Etat, de producteurs, sont devenues propriétaires immobiliers et percepteurs de loyers ; les représentants des autorités locales et du Parti au sein des entreprises d'Etat sont devenus agents de promotion auprès du gouvernement local des intérêts des entrepreneurs privés. Cette conversion des acteurs et de l'espace est certainement le fruit de la nécessité – tous avaient perdu leur source de revenus. Mais elle est aussi la conséquence de la maîtrise de ressources propres à l'espace local.

La réponse initiale au nouvel environnement est venue des personnels licenciés. Ils disposaient d'un savoir-faire, ils maîtrisaient des ressources, et, on l'a dit, certains d'entre eux, avant même la fermeture de l'usine, s'étaient déjà établis à leur compte. Il existait déjà des embryons d'activités individuelles. L'économie de marché n'apparaît pas ici comme une greffe imposée de l'extérieur sur un système de production en déréliction ; elle émerge dans le cadre d'une adaptation endogène des acteurs et des institutions locales.

Tous les territoires ont une histoire. A Yiyang, le marché spécialisé des articles en maille, nouvelle forme sociale, se coule dans une institution ancienne, l'entreprise d'Etat, qui est elle-même l'héritière d'établissements industriels créés au début du XX^e siècle. La communauté des ouvriers, dont certains ont plusieurs générations d'ancienneté dans l'industrie textile, devient une communauté de producteurs et de marchands indépendants¹⁹. Nous souscrivons donc à l'appréciation d'Isabelle Thireau pour qui, dans l'étude de la Chine en transition, il faut prendre compte les « institutions, les usages et les normes » qui « viennent soutenir de nouvelles possibilités »²⁰.

Avons-nous affaire là à un modèle possible de reconversion des espaces industriels urbains en crise ? Cette reconversion n'aurait pas été possible sans deux conditions de taille qui assurent des coûts de production particulièrement bas : l'absence de l'application des règlements légaux et le choix accepté de l'auto-exploitation familiale. La législation relative à la distinction entre entreprises individuelles et entreprises privées n'est par exemple pas appliquée ; on peut faire l'hypothèse que, de manière générale, que ce soit en matière fiscale, de conditions de travail ou de rémunération, ce ne sont pas les règlements qui prévalent, mais la négociation au cas par cas entre l'administration et les entrepreneurs privés.

Surtout, qu'il s'agisse des salariés des entreprises privées ou de leurs patrons, tous travaillent désormais plus longtemps qu'ils ne le faisaient comme salariés d'entreprises d'Etat, une situation appelée à durer étant donné la masse des travailleurs sans emploi disponibles. La clé de cette reconversion, c'est donc l'établissement des anciens salariés à leur compte mais dans des conditions de travail dégradées, d'une précarité extrême et sans garantie de revenus. S'ils conservent leur logement, ils sont désormais exposés sans protection aux risques de maladie, de chômage, et ne bénéficient pas de retraite. Les patrons de petites entreprises privées chinoises se trouvent aujourd'hui dans la situation qui était celle de certains de leurs voisins asiatiques dans les décennies 60 ou 70²¹.

En outre, le développement de ce type de marché à Yiyang tient aussi aux caractéristiques des produits fabriqués. Il est possible dans les secteurs industriels où les ouvriers licenciés peuvent se réapproprier facilement la technologie, les savoir-faire et les marchés. Cela est particulièrement vrai dans l'industrie textile et de la confection de vêtements, ou dans d'autres industries manufacturières, mais cela ne l'est pas dans des secteurs lourds ou des industries fortement capitalistiques. En outre, si les produits fabriqués à Yiyang sont peu sophistiqués, ils correspondent à la demande de popula-

tions rurales. Sur la frange côtière du pays, les consommateurs seraient sans doute plus exigeants et la concurrence plus vive. Le cas du marché spécialisé de Yiyang n'est donc qu'une modalité parmi d'autres de reconversion des espaces économiques urbains du temps de l'économie planifiée.

Alors que les autorités locales sont encore à peine engagées dans la promotion de l'espace économique considéré, il faudra observer le rôle qu'elles sont appelées à jouer. Elles seront promoteurs du développement local par leurs investissements dans des infrastructures, mais participeront aussi à la construction du marché en tant qu'institution. On a évoqué l'élaboration d'une marque dont l'usage serait collectif, mais plus largement elles participeront à la définition de normes des produits – condition de l'usage commun d'un label et de possibles campagnes de publicité – ou la standardisation des conditions d'emploi. Le marché spécialisé apparaît donc comme un espace privilégié d'observation à l'échelle locale de l'Etat et de ses agents comme producteurs de normes et de règlements en négociation avec des acteurs locaux. D'ores et déjà, l'élaboration d'une théorie du développement local par les responsables apparaît comme un outil de légitimation de leur rôle. ☛

1. Pour une évaluation quantitative du secteur privé en Chine et un commentaire sur la pertinence de cette catégorie, on se reportera à Gilles Guiheux, « La cristallisation inachevée du secteur privé », *Perspectives chinoises*, n° 371, mai-juin 2002, pp. 24-35.
2. Les résultats présentés ici sont ceux d'une étude liminaire qui sera poursuivie.
3. Nous reprenons ici à notre compte le label « marché spécialisé » parce qu'il est utilisé par les acteurs locaux eux-mêmes. De fait, ce marché réunit des échoppes qui sont à la fois des lieux de commercialisation et de production.
4. Nous empruntons cette expression à la publication collective dirigée par Isabelle Thireau (« Le retour du marchand dans la Chine rurale », *Etudes rurales*, n° 161-162, Paris, éd. de l'EHESS, 2002) dont la lecture nous a particulièrement stimulés.
5. Marc Blecher et Vivienne Shue, « Into Leather : State-led Development and the Private Sector in Xinji », *China Quarterly*, n° 166, 2001, pp. 368-393.
6. Shen Yuan, « Naissance d'un marché » et Liu Shiding, « L'alliance entre un grand marché et une multitude d'ateliers domestiques », in I. Thireau, opus cité, pp. 19-36 et pp. 37-52.
7. Sun Liping et Ma Mingjie, « Forcer le peuple à s'enrichir ! », in I. Thireau, opus cité, pp. 165-182.
8. Jonathan Unger et Anita Chan, « Inheritors of the Boom : Private Enterprise and the Role of Local Government in a Rural South China Township », *The China Journal*, n° 42, juillet 1999, pp. 45-74.
9. En 1999, la province du Hunan se situe au 17^e rang par son nombre d'entreprises privées (*siying qiye*) et au 5^e rang par le nombre d'entreprises individuelles (*getihu*). D'après Zhang Houyi, Ming Zhili, Liang Zhuanyun, éd., *Zhongguo siying qiye fazhan baogao* n° 3, 2001 (rapport sur le développement des entreprises pri-

- vées en Chine), Pékin, Shehuikexue wenxian chubanshe, 2002, p. 22 et p. 36.
10. Dans la province du Hunan, lors du recensement de l'an 2000, la population est à 70 % rurale, alors que la moyenne nationale est à 64 %. *Hunan nianjian* (Annuaire du Hunan), Pékin, Zhongguo tongji chubanshe, 2002, p. 81, et *China Statistical Yearbook 2002*, Pékin, Zhongguo tongji chubanshe, 2003, p. 95.
 11. Yiyang shi zhi bianzuan weiyuanhui (Commission pour la compilation de la chronique de la ville d'Yiyang), *Yiyang shi zhi* (Chronique de la ville de Yiyang), Pékin, Zhongguo wenshi chubanshe, 1990, p. 221.
 12. *Yiyang shi zhi*, p. 221.
 13. Les anciens salariés sont désormais *xiagang*, littéralement « descendus » de leur poste de travail. Techniquement sans emploi, ils ne sont toutefois pas considérés comme chômeurs (*shiye*) car ils continuent à être comptabilisés par leur entreprise d'origine. En théorie, ils devraient percevoir un revenu minimum. Dans les faits, dans le cas considéré, les entreprises n'ont pas eu les moyens de verser des indemnités à leurs anciens employés. Pour une évaluation de ce phénomène à l'échelle nationale, voir Jean-Louis Rocca, 2000, « L'évolution de la crise du travail dans la Chine urbaine », *Etudes du Ceri*, n°65.
 14. « Guanyu guihua jianshe he fazhan Yiyang zhenzhipin zhuanye da shichang de diaocha he jianyi » (Enquête et propositions à propos de l'élaboration d'un programme et du développement du marché spécialisé en articles de maille de Yiyang), document interne, administration municipale de Yiyang, octobre 2002, p. 2.
 15. « Guanyu guihua jianshe... », p. 2.
 16. Chiffres cités dans « Guanyu guihua jianshe ... ».
 17. Depuis 1998, Yiyang est reliée à Changsha par une autoroute payante de 75 kilomètres.
 18. Le salaire d'un ouvrier dans une entreprise privée est à Yiyang de 600 yuans par mois.
 19. Chiffre cité par « Guanyu guihua jianshe... ».
 20. Si les entreprises d'Etat qui ont fait faillite ne disparaissent pas en tant qu'entité administrative, c'est notamment pour ce motif, parce qu'elles ont à leur charge le paiement des retraites des anciens salariés.
 21. Un autre type de développement a consisté à céder les terrains à un promoteur immobilier en échange de la « livraison » d'un certain nombre d'immeubles ou d'appartements où l'entreprise loge son propre personnel.
 22. « Shichang ladong chanye, chanye jinrong shichang, jianshe he fazha tese shichang, tuijin Yiyang gongyehua jincheng » (Développer l'industrie à partir du marché ; l'industrie qui rend prospère le marché ; construire et développer un marché spécialisé ; promouvoir l'industrialisation de Yiyang), document interne, administration municipale de Yiyang, octobre 2002, 14 pages.
 23. Entretien avec M. Wang.
 24. *Yiyang shizhi*, p. 220.
 25. « Chaussettes occidentales » car ce qui en tient lieu en Chine est une bande de tissu enroulée autour de la cheville. Ce sont les Occidentaux qui introduisent la chaussette en maille.
 26. *Yiyang xian zhi* (chronique du district de Yiyang), *Yiyang xianzhi pianzuan weiyuanhui*, 1992, p. 243.
 27. *Yiyang ditu zhi*, p. 1115.
 28. *Yiyang shi zhi*, pp. 220-221.
 29. *Yiyang ditu zhi*, p. 1115.
 30. Ce lien de parenté est suffisamment indirect pour que Mme Liu ne puisse s'en souvenir avec précision (*entretien*).
 31. L'émigration dans une ville de la côte présente sans doute plus de risques que d'assurance d'une meilleure situation économique.
 32. Entretien.
 33. A propos du vol généralisé dans les entreprises d'Etat, voir l'exemple de Shenyang dans Antoine Kernén, « Les entreprises d'Etat à Shenyang. Acteurs et victimes de la transition », *Perspectives chinoises*, n° 43, septembre-octobre 1997, pp. 26-32.
 34. Voir Kelle S. Tsai, *Back-Alley Banking, Private entrepreneurs in China*, Ithaca et Londres, Cornell University Press, 2002.
 35. Dans ce témoignage, le montant élevé des emprunts familiaux (près de 1 million de yuans) s'explique par la qualité de ce réseau familial. L'informateur a notamment un frère qui travaille à l'étranger.
 36. En fait, les banques d'Etat ont prêté de l'argent à l'une des trois usines privées de chaussettes, mais cela semble l'exception (*entretien*).
 37. Entretien avec M. Wang.
 38. Entretien avec un *xiagang*.
 39. Idem.
 40. Idem.
 41. Entretien.
 42. « Enquête et propositions à propos de la construction d'un programme et du développement du marché spécialisé en articles de maille de Yiyang », pp. 5-6.
 43. La mise effective aux normes de sécurité de bâtiments construits pour tel usage et désormais dévolu à tel autre est un défi ordinaire en Chine, tant sont nombreux les bâtiments « reconvertis ».
 44. « Guanyu guihua jianshe... », p. 7.
 45. « Guanyu guihua jianshe... », pp. 9-10.
 46. Entretien.
 47. Wang Hangsheng, « Finances publiques et marchés locaux », in Isabelle Thireau, opus cité, pp. 53-66.
 48. Shen Yuan, « Naissance d'un marché », in Isabelle Thireau, opus cité, pp. 19-36.
 49. Des recherches sont en cours sur les mécanismes de coopération et de concurrence entre entrepreneurs privés.
 50. Isabelle Thireau, opus cité, p. 12.
 51. Leur situation rappelle les ateliers de production familiaux à Taiwan dans les années 1970 (voir Hill Gates, « Dependency and Part-time Proletariat in Taiwan », *Modern China*, vol. 5, n°3, juillet 1979, pp. 381-407), à la différence notable que ces derniers produisaient pour le marché international.