
Les grandes villes chinoises comme espace d'immigration internationale : le cas des entrepreneurs africains

Hélène Le Bail

Août 2009



L'Ifri est en France le principal centre de recherche et de débat sur les grandes questions internationales. Créé en 1979 par Thierry de Montbrial, l'Ifri est une association reconnue d'utilité publique (loi de 1901). Il n'est soumis à aucune tutelle administrative, définit librement ses activités, et publie régulièrement ses travaux.

L'Ifri associe, au travers de ses études et de ses débats, dans une démarche interdisciplinaire, décideurs politiques et économiques, chercheurs et experts à l'échelle internationale.

Avec son antenne de Bruxelles (Ifri-Bruxelles), l'Ifri s'impose comme un des rares *think tanks* français à se positionner au cœur même du débat européen.

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

ISBN : 978-2-86592-596-4
© Tous droits réservés, Ifri, 2009

IFRI
27 RUE DE LA PROCESSION
75740 PARIS CEDEX 15 - FRANCE
TÉL. : +33 (0)1 40 61 60 00
FAX : +33 (0)1 40 61 60 60
Email: ifri@ifri.org

IFRI-BRUXELLES
RUE MARIE-THÉRESE, 21
1000 - BRUXELLES, BELGIQUE
TÉL. : +32 (2) 238 51 10
FAX : +32 (2) 238 51 15
Email: bruxelles@ifri.org

SITE INTERNET: Ifri.org

Programme Chine– Centre Asie/Ifri

Le Programme Chine du Centre Asie de l'Ifri s'articule autour de trois missions :

Rencontrer et écouter les acteurs chinois : au travers de l'organisation de séminaires à Paris ou à Bruxelles autour d'intervenants chinois.

Décrypter, analyser et prévoir : par la publication de notes d'analyse pour la collection Asie.Visions ainsi que de Lettres du Centre Asie sur l'actualité.

Formaliser des partenariats franco-chinois : par l'organisation en Chine d'une conférence annuelle en partenariat avec de grands instituts chinois à Pékin, Shanghai, Wuhan, Xian ou Tianjin.

Ce programme est soutenu par :



Sommaire

INTRODUCTION	3
LES COMMERÇANTS AFRICAINS DANS LES VILLES-MARCHES.....	5
Le « comptoir » de Canton.....	5
Yiwu : un marché de gros international.	8
LES ACTEURS : DE L'ANCIEN ETUDIANT AU COMMERÇANT EXPERIMENTE	10
L'étudiant devenu entrepreneur.....	10
Le commerçant nomade.	11
LES ROUAGES DE L'IMPORT-EXPORT.....	16
Les trading agencies	16
Les difficultés du commerce sino-africain.....	17
Réseaux et travail en famille.....	19
Evolutions et stratégies : complémentarité ou compétition entre Africains et Chinois ?	20
CONCLUSION. COMMERÇANTS AFRICAINS ET SOCIETE CHINOISE :	
TRANSFORMATION ET RESISTANCE.....	22
REFERENCES	24

Introduction

La population africaine en Asie se compose principalement de trois catégories : un petit nombre de diplomates, un nombre croissant d'étudiants et une majorité d'entrepreneurs dans le secteur de l'import-export. Les frontières entre ces groupes sont perméables : les étudiants et diplomates peuvent s'engager dans des activités commerciales et inversement, les étudiants ou hommes d'affaires peuvent être chargés par leur ambassade de responsabilités consulaires dans la ville où ils résident.

Il s'agit ici de décrire la présence d'entrepreneurs africains qui, pour la plupart, s'occupent d'import-export de produits manufacturés chinois et sont ainsi souvent désignés par les termes de commerçants ou de marchands africains. Parmi ces marchands, différents profils doivent être distingués. Tout d'abord, le terme de *trader* désigne communément les Africains ayant ouvert leur agence commerciale (*trading agency*), généralement en possession d'un visa de travail ou d'un permis de résidence de long terme. Le second type de marchands : les acheteurs/revendeurs, qui peuvent à leur tour être subdivisés en deux principaux groupes. Certains acheteurs font des allers-retours entre leur pays d'origine et la Chine, ou encore parcourent tout un circuit de marchés dans différents pays. Il s'agit donc de personnes en circulation. En Chine, le visa d'affaires leur permet de séjourner jusqu'à 3 mois à chaque entrée. Certains restent en effet plusieurs semaines à la recherche de nouveaux produits, ou en attente que les produits soient prêts et chargés dans les conteneurs, d'autres savent exactement ce qu'ils recherchent et ne restent sur place que quelques jours, le temps de conclure la transaction avec une agence commerciale. Une autre catégorie d'acheteurs est composée d'individus arrivés en Chine avec un vague projet commercial, voire avec quelques premières commandes de compatriotes. Ils ont souvent en poche l'adresse d'une connaissance et se lancent dans les achats en espérant tirer eux aussi profit du formidable boom économique chinois. Beaucoup d'entre eux dépassent la validité de leur visa et se retrouvent en situation irrégulière.

Étant donné le type d'activités qu'ils mènent, les *traders* et acheteurs africains se concentrent en Chine dans les deux grands marchés de gros, eux-mêmes situés dans deux régions où l'activité

Hélène Le Bail est chercheur à l'Ifri, responsable du Programme Chine.

manufacturière est fortement concentrée : la première est la ville de Guangzhou (Canton) dans la province du Sud-Est de Guangdong, où se trouve le delta de la rivière des Perles, connue pour être l'usine du monde. La seconde est la ville de Yiwu dans la province du Zhejiang, où de nombreuses petites villes et villages ont activement développé l'activité manufacturière.

Cette étude de la population originaire des pays africains en Chine se propose de rééquilibrer la vision dominante du développement des relations sino-africaines, souvent concentrée sur la présence des commerçants chinois en Afrique, ainsi que sur celle encore plus visible des produits chinois sur le continent. Du côté africain comme du côté chinois, le développement et l'organisation des échanges commerciaux font l'objet de travaux de plus en plus nombreux et en cours d'approfondissement. Pour ce qui est de la présence des commerçants chinois en Afrique, nous pouvons renvoyer le lecteur aux travaux d'Antoine Kernén et de Benoît Vulliet, ou à ceux publiés par Yoon Jung Park. Seuls quelques travaux ont été réalisés ou sont en cours sur les résidents africains en Chine : il s'agit de ceux de Brigitte Bertoncetto et de Sylvie Bredeloup, ceux de Li Zhigang, ainsi que ceux d'Adams Bodomo, qui devraient donner lieu à une publication prochaine.

Les commerçants africains dans les villes-marchés

Si l'on excepte la ville de Hong Kong, dont le statut est particulier, les entrepreneurs et acheteurs africains se dirigent principalement vers deux villes chinoises réputées pour leurs marchés de gros, leurs foires et leur situation stratégique au sein de régions manufacturières.

Le « comptoir » de Canton

Canton est la ville chinoise qui abrite le plus grand nombre de ressortissants africains. Pour reprendre l'analyse de Bertonecello et Bredeloup, Canton peut être considérée comme un comptoir africain :

« Le comptoir africain serait en quelque sorte l'héritage du comptoir grec, dans le sens où cette organisation, qui se fonde sur une entente entre producteurs et vendeurs, a été créée à l'initiative de l'étranger et fonctionne en étroite collaboration avec l'arrière-pays. Le comptoir africain, tel qu'il se structure à Guangzhou comme à Hong Kong, suppose que des hommes d'affaires africains, véritables têtes de pont de la migration subsaharienne, négocient leur installation auprès de la société locale, jouant des différentes législations locales, régionales et nationales et rabattent sur ces places marchandes les produits fabriqués dans les zones économiques spéciales avoisinantes à destination d'une clientèle africaine qui se déplace pour partie. » (Bertonecello et Bredeloup, 2008).

Ce port maritime situé dans le delta de la rivière des Perles (Zhujiang) est depuis longtemps un pôle économique centré sur les exportations. Sous les dynasties Sui et Tang (501-907), les activités commerciales de la ville étaient déjà très développées et la ville de Huangpu (devenue un district de Canton) était considérée comme le point de départ de la Route de la soie maritime. Au cours de la période de fermeture du pays (sous les dynasties Ming et Qing), Canton est devenue le lieu exclusif des échanges commerciaux avec les pays étrangers, jusqu'à la première guerre de l'Opium et l'obligation pour l'Empire de réouvrir ses frontières. Plus tard, en 1957, pendant la période maoïste, c'est à nouveau à Canton qu'est créée une grande foire : la Foire de Canton. Il s'agit à cette époque, et jusqu'à la fin des années 1970, de la seule plate-forme de

contacts entre acheteurs étrangers et producteurs chinois (Jastrabsky, 2006 : 166-167). D'autre part, en 1980, trois des quatre premières zones économiques spéciales (ZES) sont créées dans la province du Guangdong : Shenzhen, Zhuhai et Shantou. Depuis la création des ZES et le lancement d'une politique d'ouverture aux investissements étrangers, la province reçoit une large part de l'ensemble des investissements directs étrangers et concentre une grande partie des activités manufacturières.

La province du Guangdong, dont Canton est la capitale, est ainsi devenue le poumon de l'industrie manufacturière chinoise et totalise chaque année plus de 30 % des exportations nationales. Un tiers de ces exportations découle de contrats conclus au moment de la Foire biannuelle de Canton. Si la majorité des visiteurs étrangers qui fréquentent la Foire de Canton vient des pays riches, il existe en parallèle un système d'intermédiations entre acheteurs et producteurs qui fonctionne toute l'année et qui concerne essentiellement les ressortissants des pays les moins riches, et en particulier ceux des pays africains. Canton est devenu un « comptoir africain » dans le sens où des Africains s'y sont installés en grand nombre et y ont ouvert des agences commerciales afin de répondre à la demande de clients de leur pays d'origine.

Selon le ministère de la Sécurité publique, la province du Guangdong compterait 30 819 résidents étrangers, dont 70 % seraient installés dans les deux villes de Canton et de Shenzhen. En 2006, le bureau de la Sécurité publique de Canton a dénombré 18 000 résidents étrangers de long terme à Canton. La décomposition de cette population est la suivante : 6 % d'originaires du continent africain, 6 % du Moyen-Orient, 34 % d'Asie¹ et 55 % d'Europe et d'Amérique du Nord. Autrement dit, la population africaine résidente à Canton était estimée à 1 080 personnes en 2006. Il peut s'agir d'étudiants, d'employés de compagnies internationales, mais ce sont le plus souvent des entrepreneurs et des travailleurs indépendants en possession d'un visa de travail.

Les estimations prenant en compte les résidents en situation irrégulière dénombrent quant à elles autour de 20 000 résidents africains à Canton. La plupart des personnes en situation irrégulière arrive en Chine avec un visa d'affaires ou de tourisme et dépasse la validité de ce visa. La Chine connaît aujourd'hui une émigration importante et se trouve également confrontée au phénomène de l'immigration irrégulière.

Les quelques chiffres que nous avons pu trouver quant à la répartition par nationalité de cette population africaine à Canton indiquent tous que les Maliens seraient les plus nombreux. Il y a

¹ “廣州警方重點加強對在穗外國人的管理” (« La police de Canton renforce le contrôle des populations étrangères »), *Hong Kong China News Agency*, 14 décembre 2006, disponible sur <http://www.hkcna.hk/doc/2006/2006-12-14/3809.shtml>

quelques années, l'ambassade du Mali estimait ses ressortissants à quelque 400 personnes pour la ville de Canton. Il s'agit là des chiffres pour les résidents de long terme en situation régulière. Le nombre de Nigériens en situation légale et illégale est, quant à lui, estimé entre 5 000 et 7 000 personnes². De ce fait, Maliens et Nigériens dominent en nombre la population africaine installée à Canton, ainsi que le secteur des agences de commerce. Toutefois, la diversification de la population africaine n'a pas cessé de se poursuivre depuis une dizaine d'années, et l'on voit aujourd'hui émigrer des hommes d'affaires de presque tous les pays africains, les derniers arrivés en provenance de la République démocratique du Congo ou du Zimbabwe.

À Canton, les *traders* et acheteurs africains résident principalement dans deux quartiers proches l'un de l'autre, et qui jouxtent le premier périphérique. Le premier quartier est celui de la gare centrale, où se trouvent les marchés de gros permanents du vêtement, de la chaussure, du cuir et des cosmétiques. Les espaces de ventes et les entrepôts tendent à s'agrandir dans la direction du nord du district de Baiyun jusqu'à l'aéroport. Dans ce quartier, le Canaan building est réputé pour abriter un grand nombre d'agences d'import-export tenues par des Africains. Le second quartier, un peu plus à l'est sur le périphérique, est celui de la rue Xiaobei (Xiaobei lu) du district Yuexiu, où plusieurs immeubles de bureaux abritent les agences d'import-export des hommes d'affaires africains, le plus connu étant le Tainxiu building (Li, 2007 :9). Entre ces deux quartiers existe une ligne de division tacite, qui sépare les commerçants africains : les originaires de pays anglophones travaillent plutôt dans le quartier de la gare centrale, alors que les ressortissants de pays francophones s'installent de préférence dans le quartier de Xiaobei lu. Selon une enquête menée en 2007, les *traders* africains installés dans ce dernier quartier venaient par ordre décroissant des pays suivants : Mali, Togo, Gambie, Guinée, Ghana, Sénégal et Congo (Li, 2007 :14). Parmi ces pays, seuls la Gambie et le Ghana sont des pays anglophones, mais ils partagent langues et culture avec les ressortissants des autres pays représentés. L'absence des Nigériens est remarquable dans cette liste : alors qu'il s'agit d'une des nationalités les plus représentées à Canton, ils sont peu présents dans le quartier de Xiaobei, et dominant à l'inverse le secteur de l'import-export africain dans le quartier de la gare.

² Evan Osnos, Letter from China, "The Promised Land", *New Yorker*, 9 février 2009, disponible sur http://www.newyorker.com/reporting/2009/02/09/090209fa_fact_osnos

Yiwu : un marché de gros international

Yiwu est situé dans la province du Zhejiang, à 380 km de Shanghai (2 heures en train) et à 250 km de Ningbo. Ces derniers sont respectivement les deux principaux ports chinois en termes de trafic de marchandises et les premier et sixième ports chinois en termes de trafic de conteneurs. Yiwu constitue un marché spécialisé, autrement dit un marché de gros situé près de *clusters* industriels et qui permet l'accès aux prix d'usine les plus bas. Les acheteurs peuvent facilement se rendre dans les milliers d'entreprises situées à proximité de la ville. Autour de Yiwu, huit *clusters* se sont particulièrement bien développés : les chaussettes, les chemises, la laine, les accessoires, les fermetures Éclair, les jouets, les clés et le matériel d'impression (Ding, 2009 :9). Devant le succès rencontré par le marché, un grand nombre de producteurs du reste de la province, puis d'autres provinces, ont installé leur magasin d'exposition à Yiwu. Selon les sources, les estimations divergent, mais l'on peut considérer que le nombre de produits exposés se chiffre entre 300 000 et 400 000 articles différents, et que les trois marchés et rues spécialisées comprennent en tout plus de 50 000 boutiques³. Les bas prix vont de pair avec la médiocre qualité des produits et visent donc des acheteurs à revenus peu élevés, essentiellement ceux du Moyen-Orient et du continent africain (Lin, 2006 : p. 191). Les Émirats arabes unis sont de fait les premiers exportateurs de marchandises depuis Yiwu (Pliez, 2007 :9) et alimentent ensuite la région et les pays africains en produits chinois, comme il sera discuté plus loin.

Selon le Bureau des Affaires étrangères de la ville (*Waiban*), plus de 2 300 agences commerciales tenues par des étrangers sont établies à Yiwu, mais beaucoup plus d'acheteurs ou de *traders* étrangers y vivent de façon permanente sans posséder leur propre agence. Entre les mois de janvier et d'avril 2009, la ville a délivré (ou renouvelé) 2 496 permis de résidence. À ces résidents s'ajoutent les acheteurs de passage pour quelques jours ou quelques mois (le visa d'affaires permet de rester trois mois sur place) : au cours de l'année 2008, Yiwu a accueilli plus de 350 000 visiteurs étrangers, et pour le premier semestre 2009 (janvier-avril), la ville a déjà reçu 96 356 visiteurs. Au mois d'avril 2009 par exemple, 30 027 étrangers se trouvaient à Yiwu (parmi lesquels 2 000 Chinois d'outre-mer), dont quelque 12 000 résidents de long terme⁴. Notons au passage que la population totale de Yiwu s'élève à 2 millions de personnes, dont

³ Information disponible sur le site Internet de l'association Yiwu Commodity City : <http://www.yiwuchina.org/info/Yiwu-intro/Yiwuintro.html>.

Parmi les principaux produits exposés se trouvent les bijoux et accessoires pour cheveux (7 000 boutiques), les chaussettes (3 000 boutiques), la papeterie (3 000 boutiques) et les sacs et valises (2 000 boutiques).

⁴ Entretien réalisé à la mairie de Yiwu le 12 mai 2009 et site Internet du China Commodity City : <http://en.onccc.com/news/10100603/41700.html>.

700 000 sont des résidents urbains permanents, le 1,3 million restant étant une estimation du nombre de travailleurs venus des campagnes ou d'autres parties de la Chine, et qui ne possèdent qu'un permis de résidence temporaire dans la ville (cette population est généralement désignée par le terme de travailleurs migrants).

Il n'existe pas à Yiwu de statistiques par nationalité des entrées ou des résidents étrangers. Toutefois, il est de notoriété publique que la plupart des résidents étrangers sont originaires du Moyen-Orient, la nationalité la plus représentée semblant être le Yémen. Parmi les Africains d'Afrique subsaharienne, la plupart viennent d'Éthiopie, d'Angola, du Mali, du Nigeria et du Sénégal⁵.

À Yiwu, la concentration résidentielle n'est cependant visible que pour les Moyen-Orientaux. Au cœur de la ville s'est en effet concentré un ensemble d'activités de services destinées à ces résidents : hôtels, nombreux restaurants proposant de la viande de mouton, etc. Les agences commerciales, elles, restent relativement dispersées à proximité des bâtiments du marché de gros, mis à part quelques grands immeubles d'affaires un peu plus luxueux.

Canton et Yiwu sont les deux principales destinations et lieux d'installation des commerçants africains. Si Yiwu s'est affirmée plus récemment comme une ville centrale pour le commerce des biens manufacturés, on retrouve toutefois dans les deux villes des parcours migratoires similaires. Sans nier la très grande diversité de ces parcours, il est possible de distinguer deux figures dominantes : l'étudiant devenu entrepreneur et le commerçant nomade.

⁵ Entretien réalisé à Yiwu le 11 mai 2009.

Les acteurs : de l'ancien étudiant au commerçant expérimenté

L'étudiant devenu entrepreneur

Certains commerçants africains sont arrivés en Chine en tant qu'étudiants dans les années 1980-1990, le plus souvent avec une bourse du gouvernement chinois et dans le cadre d'un programme d'assistance au développement ou de coopération. Grâce à leur maîtrise du chinois, ils ont été convoités par les premiers hommes d'affaires venus d'Afrique alors que la Chine ouvrait progressivement ses portes. Pour arrondir leurs fins de mois, ou à la fin de leurs études, ils ont souvent joué le rôle d'intermédiaire entre producteurs chinois et acheteurs africains. Certains ont décidé de rester et de se lancer eux-mêmes dans les affaires. Arrivés comme étudiants, quelques-uns se sont ainsi installés en Chine comme *traders*.

C'est le cas de A., arrivé en 1996 comme étudiant à l'université de langues étrangères de Pékin :

« J'ai d'abord fait une année de langue avant de rejoindre l'université agricole de Canton. J'étais parti en Chine avec l'idée de me former en agronomie. L'année où je suis arrivé, nous étions six boursiers du Bénin, deux en agronomie, deux en médecine et un en génie civil, je ne me souviens plus du dernier. J'ai commencé à travailler avant la fin de mes études, j'ai accepté des petits boulots pour gagner de l'argent. Un ami tunisien m'avait proposé un job d'interprétariat pendant la foire de Canton. Il m'a présenté à une agence du Niger pour accompagner des groupes d'acheteurs⁶ ».

À la fin de ses études, A. décide de continuer à travailler pour cette agence au lieu de rentrer comme prévu pour s'insérer dans le secteur agricole au Bénin. Il est envoyé en mission au Niger afin de superviser l'arrivée de matériaux pour la construction d'un hôtel. Mais, à la fin de sa mission, son patron ne lui fournit pas le billet d'avion promis pour qu'il revienne à Canton. Il réussit à se rendre en Côte d'Ivoire (il est ivoirien par sa mère) où, après six mois de

⁶ Entretien réalisé à Canton le 5 mai 2009.

démarches, il obtient un nouveau visa pour la Chine. Avant son départ, il rencontre une femme d'affaires qui souhaite importer des produits chinois : elle est sa première cliente lorsqu'il ouvre son agence à son retour en Chine.

D., originaire d'Éthiopie, n'a pas étudié en Chine ; c'est son frère, propriétaire de l'agence de commerce, qui est diplômé de l'université chinoise :

« Mon frère est arrivé dans les années 1980 à l'âge de 20 ans comme boursier du gouvernement chinois. Il était extrêmement pauvre et faisait des petits boulots d'interprétariat pour des touristes ou des hommes d'affaires. Il faisait alors partie des rares personnes pouvant parler chinois et anglais. Il a vu que le marché chinois prenait rapidement de l'ampleur et a ouvert sa société juste après avoir obtenu son diplôme. C'était alors la seule agence étrangère d'exportation à Pékin. Il exportait des vêtements à cette époque⁷ ».

Le frère de D. a, lui aussi, été parmi les premiers étrangers à s'installer à Yiwu. L'agence est aujourd'hui dirigée par ses frères ; après s'être considérablement enrichi, il est reparti vivre à Pékin. Dans les deux cas présentés ci-dessus, les hommes d'affaires africains ont épousé une Chinoise et fondé une famille.

Le nombre d'entrepreneurs africains établis en Chine après avoir suivi des études supérieures ne se limite cependant pas aux seuls anciens étudiants boursiers du gouvernement chinois, bien au contraire : la plupart des hommes d'affaires africains en Chine se sont formés au travers de nombreuses expériences dans leur pays d'origine et dans d'autres pays.

Le commerçant nomade

L'installation de commerçants africains en Chine représente souvent l'aboutissement de stratégies commerciales elles-mêmes renouvelées en permanence, ce qui entraîne un déplacement de l'activité. La Chine, Canton ou Yiwu ne sont très certainement qu'autant d'étapes avant un nouveau départ vers des marchés plus intéressants ; certains parlent par exemple de l'Inde.

L'émergence de communautés africaines en Chine s'inscrit dans la continuité d'autres « comptoirs » au Moyen-Orient ou en Asie, qui ont pu connaître leur âge d'or avant de perdre de leur attractivité (Bangkok par exemple), ou bien qui ont su faire évoluer leur rôle dans le maillage des marchés de gros internationaux et devenir des nœuds de réseaux marchands et des étapes pour les acheteurs (Dubai).

⁷ Entretien réalisé à Yiwu le 11 mai 2009.

Les Africains sont arrivés étape par étape en Chine. Beaucoup ont d'abord acheté des produits asiatiques sur les marchés de Dubaï, qui est dans le Golfe un lieu de commerce reconnu pour ses activités de transit des produits manufacturés et de réexportation. Grâce à une politique lancée par Cheikh Rachid dans les années 1950, Dubaï est devenue un centre de redistribution pour les pays voisins, avant d'attirer aussi des acheteurs originaires des anciennes républiques soviétiques et des pays africains⁸. Dans les années 1990, Dubaï a offert des expositions de produits très diversifiés et bon marché. Encore aujourd'hui, c'est un lieu intéressant pour les réseaux marchands, ainsi que pour la qualité de ses transports et ses nombreuses connexions aériennes (compagnie Emirates) avec le reste du monde. Hormis Johannesburg, Harare et quelques autres, la plupart des villes africaines n'offrent pas de liaisons directes avec la Chine, et l'escale à Dubaï est souvent le meilleur choix. La compagnie Emirates propose des vols directs avec les villes de Khartoum, Adis Abeba, Lagos, Accra, Abidjan, Nairobi, Dar Es Salam, Maurice, ou encore Casablanca, Tunis et Tripoli. Le trajet *via* Dubaï est donc aujourd'hui largement préféré à une escale en Europe ; nombre de commerçants allongent leur temps de transit afin d'entretenir leurs réseaux ou de compléter leurs achats avant de rentrer dans leur pays. Certains s'arrêtent juste le temps de parcourir l'espace *duty free* de l'aéroport, considéré comme le plus vaste du monde. L'aéroport de Dubaï est toujours en développement et la ville projette d'en faire le plus grand aéroport du monde d'ici quelques années⁹.

Parmi les entrepreneurs africains à Canton, beaucoup ont par ailleurs déjà passé du temps dans un autre pays asiatique : le plus souvent la Thaïlande, parfois l'Indonésie, la Corée du Sud ou Hong Kong. Certains sont arrivés *via* le commerce des pierres précieuses importées en Thaïlande afin d'y être transformées. Ils ont alors pu s'installer dans la région et convertir leurs activités en des affaires plus lucratives (Bertoncello, Bredeloup, 2008). Bangkok est ainsi devenu un important marché de textile pour les Africains dans les années 1980-1990 grâce à une pépinière de petites entreprises locales. La Thaïlande était alors un pays beaucoup plus ouvert que ses voisins ; la crise financière de 1997 a néanmoins poussé les marchands africains à chercher d'autres opportunités en Asie.

Hong Kong est un autre lieu clé pour les commerçants africains. Au moment de la crise de 1997, un certain nombre d'entrepreneurs africains s'y sont installés. La ville se trouve aux

⁸ Voir Marc Lavergne, « Dubaï ou la métropolisation incomplète d'un pôle en relais de l'économie monde », *Cahiers de la Méditerranée*, vol. 64, 2002, pp. 257-296 ; Roland Marchal, « Dubaï : le développement d'une cité entrepôt dans le golfe », *Les études du CERI*, juin 1997.

⁹ Shakir Husain, « Second quarter set to be better than first – Dubai Airports Official », *Gulfnews.com*, disponible sur <http://www.gulfnews.com/business/Aviation/10312474.html>

portes de la province du Guangdong ; elle offre de bons services financiers et de transport. Une grande partie des produits exportés continue de transiter par Hong Kong malgré la concurrence croissante des autres ports chinois. Les modalités d'entrée sur le territoire sont beaucoup plus souples que pour la Chine, ce qui en fait une bonne plate-forme pour l'organisation d'un voyage en Chine. Toutefois, la réglementation appliquée aux entreprises étrangères est stricte et seuls une dizaine d'Africains sont parvenus à y ouvrir une agence commerciale (Bertoncello, 2009).

En fait, Hong Kong reste surtout un lieu de transit où les marchands peuvent alimenter leurs réseaux, compléter leurs achats et mener diverses démarches consulaires ou de change. Leurs activités se concentrent au sein d'un ensemble de bâtiments devenus célèbres : les Chungking Mansions. Dans le quartier commercial Tsim Sham Tsui de Kowloon, les Chungking Mansions abritent des boutiques, des bureaux et des petits hôtels essentiellement fréquentés par des résidents étrangers et des personnes de passage venues d'Afrique, d'Asie du Sud et du Moyen-Orient (Bodomo, 2006 :445). Un documentaire de la fin des années 1980 avait baptisé ces bâtiments la « tour de Babel », car ils représentent un îlot multiculturel au cœur de Hong Kong. Bodomo, qui y a dirigé une enquête en 2005, indique que plus de la moitié des Africains vivant dans les Chungking Mansions sont originaires du Ghana. S'y trouvent aussi des Nigériens (19 %), des Congolais (7 %), des Kenyans (7 %), des Guinéens, des Sud-Africains et des Tanzaniens (chacun représentant 4 % du total) (Bodomo, 2006 :450). Alors que cette population est perçue par la société d'accueil comme peu qualifiée et à faibles revenus, la même enquête souligne qu'au contraire, 27 % des Africains possédaient un diplôme universitaire et que 67 % possédaient un diplôme du secondaire (Bodomo, 2006 :452).

Les hommes d'affaires africains installés à Canton ont très souvent déjà effectué de longs séjours dans d'autres villes asiatiques, ou bien des voyages d'affaires réguliers dans les différents lieux présentés plus haut. À Yiwu, où l'activité internationale s'est développée plus récemment, certains entrepreneurs ont déplacé leurs activités depuis Canton, ou ont créé une filiale.

« J'ai travaillé 15 ans dans l'armée sénégalaise ; quand j'ai pu prendre une retraite partielle, j'avais dans l'idée de partir en Australie pour suivre une formation en aviation et y travailler. L'Australie, beaucoup de Sénégalais en rêvent. Comme je ne pouvais pas obtenir au Sénégal de visa pour l'Australie, j'ai pensé faire une première étape à Bangkok pour y faire des démarches auprès de l'Ambassade australienne. Je suis resté 6 mois à Bangkok à faire des démarches et j'ai fini par faire un peu de business grâce à des contacts africains. Et puis, j'ai rencontré un ami australien qui ne voyait pas bien ce que je pouvais faire en Australie. Je suis finalement resté quatre ans à Bangkok. Les affaires commençaient à aller moins bien, je gagnais moins et tout le monde parlait de

la Chine. Je me suis décidé à aller voir un peu les prix, en effet certains produits étaient moitié moins chers. Un mois après ce voyage, j'ai déménagé avec ma famille¹⁰ ».

Le cas d'Abudu permet d'illustrer le parcours des hommes d'affaires africains :

« J'avais deux boutiques de vêtements à Casablanca. Afin de trouver de nouveaux produits, j'ai commencé par faire des voyages en Espagne. Je me suis rendu compte que les articles venaient d'ailleurs et je suis allé voir ce qu'on pouvait trouver à Dubaï. Après plusieurs voyages à Dubaï, j'ai vu que le billet Dubaï-Hong Kong n'était pas si cher et j'ai décidé du jour au lendemain d'aller y faire un tour et voir ce qu'on y trouvait comme articles. De Hong Kong, je me suis rendu à Shenzhen, puis à Shanghai. À Shanghai, on m'a conseillé d'aller voir à Yiwu. Après quatre ou cinq allers-retours, j'ai décidé de m'y installer en me disant que des amis viendraient vite chercher mes services¹¹ ».

Nous pouvons encore emprunter à Bertoncello et Bredeloup l'exemple de D., un Malien arrivé en 2000 à Canton :

« Il a beaucoup circulé en Afrique, colportant dès l'enfance des cigarettes dans les rues de Bamako avant de se lancer dans le commerce du prêt-à-porter au Cameroun, au Gabon et dans le 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 [...]. Profitant de la Foire de Canton, il est venu prospecter en 1998 dans la région, désirant 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 ». (Bertoncello, Bredeloup, 2007 :99-100)

Si les hommes d'affaires installés en Chine sont arrivés par étapes, les exemples ci-dessus montrent aussi que les déplacements des acheteurs prennent souvent la forme de tournées : ils se rendent à Yiwu, à Canton, mais aussi souvent à Hong Kong et à Dubaï, voire dans un pays européen. Ceci leur permet de faire des achats complémentaires. Les interconnexions qui existent entre les différents marchés fréquentés par les Africains peuvent être illustrées par la

¹⁰ Entretien réalisé à Canton le 6 mai 2009.

¹¹ Entretien réalisé à Yiwu le 11 mai 2009.

tenue à Dubaï en juin 2009 d'une China Sourcing Fair à l'occasion de laquelle la Foire de Yiwu s'exporte pour la première fois avec une représentation de 200 entreprises¹².

¹² Site du China Commodity City : <http://en.onccc.com/x2/index.html>

Les rouages de l'import-export

Les trading agencies

Il n'est pas facile d'ouvrir une agence commerciale en Chine. Il faut d'abord créer une société d'import-export dans son pays ou dans un pays étranger, explique Dioncounda Diawara, président des Maliens de Chine. « Cela doit se faire devant un notaire. Ensuite, la société doit être légalisée par l'ambassade de Chine sur place. C'est à cette condition qu'un étranger peut ouvrir un bureau en Chine ». Aux démarches s'ajoutent aussi des conditions financières : l'entrepreneur doit prouver qu'il est en possession de fonds d'investissement importants¹³.

Les *trading agencies* sont de différents types. Certaines se contentent de proposer leurs services de médiation pour les acheteurs venus de l'étranger avec un visa d'affaires, d'autres développent en parallèle leurs propres activités d'exportation. Les services proposés couvrent l'interprétariat, la prospection, la prise de contact avec les producteurs, les négociations de prix, le stockage (dans des entrepôts appelés Cargo), le conditionnement et le chargement des achats et leur acheminement, ainsi que les procédures douanières en Chine. Certaines agences ayant des bureaux dans les pays africains proposent aussi des services de livraison. D'autres encore offrent à leurs clients un service de logement à proximité de leurs bureaux (il s'agit de dortoirs ou de petites auberges).

Ces agences sont également de tailles très différentes. La plupart sont de petites entreprises comptant deux ou trois employés dans les bureaux et cinq à dix personnes dans les entrepôts. Quelques-unes sont beaucoup plus importantes. L'agence tenue par D. à Yiwu fait partie des plus grandes : 30 personnes travaillent dans les bureaux et une cinquantaine dans leur entrepôt. Ils enverraient chaque jour environ 30 conteneurs¹⁴. À l'opposé, de nombreux petits commerciaux travaillent dans des conditions plus informelles. Ils

¹³ Muriel Devey, « Afrique : confidences des hommes d'affaires africains oeuvrant en Chine », *AllAfrica.com*, 5 avril 2008, disponible sur <http://fr.allafrica.com/stories/200804050086.html> [consulté le 22 juin 2008].

¹⁴ Entretien réalisé à Yiwu le 11 mai 2009.

empruntent ou partagent un bureau dans l'agence d'une connaissance, et utilisent en échange cette agence pour tous leurs services de stockage et de transport. À l'intérieur d'une agence, les relations interpersonnelles sont souvent complexes : certaines personnes sont employées, d'autres entretiennent des liens de patronage.

Les bureaux de ces hommes d'affaires africains sont aussi très différents. Certains ne s'embarrassent pas de l'aspect extérieur de leur agence et travaillent dans de vieux bâtiments exigus. Même les locaux de l'agence de D., dont les affaires sont florissantes, ne mesurent que quelque 60 m² et ne sont agrémentés que d'un mobilier très sommaire. À l'opposé, d'autres hommes d'affaires se sont installés dans des bâtiments plus prestigieux et louent de vastes bureaux confortables et modernes.

La plupart des entrepreneurs installés depuis plusieurs années arrivent à dégager d'importants bénéfices, même si leurs revenus demeurent très instables. M., qui emploie une vingtaine de personnes, estime ainsi ses profits annuels entre 200 000 et 300 000 euros. D., qui tient une des agences commerciales les plus importantes de Yiwu, a refusé de nous donner une indication sur ses bénéfices : « si je vous disais combien nous gagnons vous n'y croiriez pas, d'ailleurs il ne vaut mieux pas que les autorités en aient bruit, ils deviendraient suspicieux sur nos activités¹⁵ ». Dans son entourage, certains avancent que plus de 7 millions de RMB (700 000 euros) circulent par son agence chaque jour. Bien sûr, d'autres Africains arrivés dans l'idée de se lancer dans ce commerce lucratif vivent à peine de leurs activités pendant de longues années.

Les difficultés du commerce sino-africain

Les difficultés rencontrées par les agences commerciales relèvent autant des partenaires africains que des partenaires chinois. Le rythme des négociations est très rapide et le *trader*, qui se trouve entre l'acheteur et le producteur, doit éviter les retards pour que l'affaire se conclue. Il avance parfois l'argent afin que le producteur livre les marchandises, et doit veiller à se faire rembourser par l'acheteur étranger. Le plus souvent, les *traders* exigent que le paiement leur soit versé avant que les conteneurs ne quittent la Chine ; il arrive que certains déchargent des conteneurs parce que le paiement n'a pas été effectué. Étant donné le manque d'efficacité de la plupart des systèmes judiciaires en Afrique, augmenté du fait que le plaignant se trouve en Chine, ils savent qu'il leur sera très difficile de poursuivre un mauvais payeur. Bien sûr, beaucoup font crédit à leurs clients, mais uniquement lorsqu'ils ont toute confiance en eux. Il

¹⁵ Idem.

est intéressant de noter que beaucoup d'entrepreneurs africains qui rencontrent des problèmes de paiement se tournent vers le représentant de leur pays dans la ville. Les pays africains n'ont généralement qu'un seul bureau de représentation à Pékin et délèguent certaines responsabilités à un compatriote. À Canton, A., que nous avons interviewé, est le représentant de la Côte d'Ivoire, S. Barry est celui de Guinée et D. Diawara est le président du Conseil des Maliens en Chine. Tous se trouvent à la tête d'une agence commerciale, sont arrivés il y a une dizaine d'années et jouissent d'une situation stable. Ils s'occupent pour l'essentiel de la délivrance de visas, aident leurs compatriotes en situation irrégulière à être régularisés, et jouent également le rôle d'intermédiaire lors de désaccords commerciaux entre compatriotes.

L'autre ensemble de difficultés auxquelles sont confrontés ces *traders* relève du passage de la douane. Du côté chinois, il n'est pas rare qu'ils soient imposés de charges inattendues, ou même que le conteneur soit bloqué à la douane (surtout s'il s'agit de contrefaçons). Entretenir de bonnes relations avec les autorités locales, les autorités douanières et l'administration du port facilite les démarches. Pour beaucoup de commerçants africains, le problème du passage de la douane se pose davantage à l'arrivée. Certains pays ont mis en place des politiques d'importation très restrictives. C'est le cas par exemple du Nigeria, qui a instauré des tarifs douaniers élevés pour les produits textiles, ce qui limite la compétitivité des produits chinois¹⁶. On trouve pourtant beaucoup de produits textiles chinois au Nigeria, preuve que les régulations sont contournées. D'autres charges encore représentent un poids important pour les importateurs au Nigeria : frais d'inspection des marchandises, frais d'utilisation du port, procédures douanières très longues. Comme la loi impose que 100 % des produits entrants soient inspectés, le déchargement peut être reporté de plusieurs semaines si les inspecteurs accumulent du retard. Un tel contexte est propice à la corruption et au versement de pots de vin. Les commerçants chinois se plaignent ainsi d'être victimes d'évaluations arbitraires : ils rencontreraient plus d'obstacles que les commerçants africains. En fait, ils sont loin d'être les seules victimes de cet arbitraire ; les Africains aussi s'en plaignent régulièrement. Dans un entretien, A. a insisté sur l'incertitude liée au passage en douane en Côte d'Ivoire à cause de la corruption. Selon lui, c'est à l'arrivée qu'il perd le plus d'argent et c'est la raison pour laquelle il forme son frère pour le remplacer en Chine. De son côté, il partirait s'installer en Côte d'Ivoire afin de superviser l'arrivée des produits, ainsi que le recouvrement des dettes.

¹⁶ Edwin Daniel-Ikhuoria: « Nigeria-China Trade: Impact on the Nigerian People », sur le site Internet de la *National Association of Nigerian Traders*, disponible sur <http://www.nants.org> [consulté le 3 juin 2009].

Réseaux et travail en famille

La grande majorité des Africains font reposer leurs activités sur des réseaux nationaux et disposent d'une clientèle homogène. M. travaille presque exclusivement avec des Sénégalais et ne compte parmi ses clients que de rares Gambiens, Gabonais et Maliens. A. ne travaille qu'avec des Ivoiriens ; Abudu travaille essentiellement avec des Marocains – du Maroc mais aussi de pays européens. Seul D., dont l'activité à Yiwu est bien implantée, affirme avoir des clients partout dans le monde, jusqu'en Suède, au Canada ou en République tchèque. Toutefois, l'agence n'a ouvert un bureau qu'en Éthiopie pour gérer la réception des biens et les demandes d'information avant le départ. Ceci semble prouver que pour D. aussi, le pays d'origine reste la principale destination des exportations. En revanche, les Maliens semblent avoir un panel de clients plus diversifié, ce qui s'explique par leur implantation ancienne dans un grand nombre de pays africains¹⁷. Au sein des agences, les employés sont très souvent de même nationalité. Dans les entrepôts se trouve généralement un compatriote qui supervise les autres employés chinois.

Les agences sont donc généralement des affaires familiales. Dans les couples dont le niveau de formation est élevé, les épouses, qu'elles soient africaines ou chinoises, sont impliquées. Si aucun cas de femme chef d'entreprise n'a été rencontré, les épouses s'occupent souvent de la comptabilité, ou font des allers-retours pour gérer la réception des produits en Afrique. En outre, quand les affaires se développent, il est très courant de faire appel à d'autres membres de la famille. L'agence commerciale gérée par D. a été créée par son grand frère. Alors qu'il projetait de poursuivre ses études à l'étranger, il a dû rejoindre son frère pour l'aider puisque celui-ci désirait que les affaires restent entre les mains de la famille. Aujourd'hui, trois frères sont impliqués dans l'agence. Le plus âgé n'y travaille plus, mais continue d'en être le propriétaire ; ses frères voient l'ensemble de leurs besoins couverts mais ne possèdent pas d'actions, ni ne touchent de bénéfice. Les relations familiales favorisent l'informel. Autre exemple, celui de A., qui a récemment fait venir son petit frère en Chine pour qu'il se forme à ses côtés et qu'il reprenne le bureau de Canton alors que lui-même souhaite retourner d'ici 5 ans en Côte d'Ivoire et gérer le bureau de Yamoussoukro¹⁸.

¹⁷ Entretiens réalisés en mai 2009.

¹⁸ Idem.

Évolutions et stratégies : complémentarité ou compétition entre Africains et Chinois ?

Les premiers hommes d'affaires africains en Chine ont commencé par des exportations de textile, de sacs et de chaussures. La palette des articles échangés s'est bien sûr étendue : matériel électrique, DVD, pièces détachées, mais aussi meubles et matériaux d'ameublement et de décoration, secteur dans lequel les acheteurs femmes sont largement dominants (à tel point que certaines agences de Canton traitent à 90 % avec des femmes). Par ailleurs, devant la compétition croissante et en particulier celle des commerçants chinois en Afrique, les stratégies commerciales se sont renouvelées.

À la création de son agence, A. n'exportait que des habits. Entre 2003 et 2004, il avait créé une joint-venture avec un Chinois. La production était destinée au marché ivoirien et ils produisaient des commandes de 6 000 à 7 000 articles. À cette époque, il couvrait à lui seul environ 90 % du marché du vêtement importé à Abidjan. En 2005, il crée une autre société de fabrication de sacs (beaucoup de modèles sont des contrefaçons). Le nombre croissant de commerçants chinois, mais aussi de commerçants africains, en Côte d'Ivoire ont fait chuter les bénéfices qu'il pouvait tirer du vêtement, d'où sa recherche de nouvelles stratégies :

« Mon idée était ce que j'appelle les fins de série. Je fais le tour des usines du Guangdong pour acheter à bas prix les fins de séries non vendues ainsi que les chutes de tissus et je les case chez mes clients ivoiriens. Sur ce terrain, les commerçants chinois installés en Côte d'Ivoire ne semblent pas encore compétitifs : ils achètent parfois les mêmes produits que moi plus chers, malgré leurs guanxi, et se demandent comment j'ai obtenu de tels prix. Ou bien, ils estiment mal les attentes du consommateur ivoirien et n'arrivent pas à écouler leurs produits. Les consommateurs sont de plus en plus exigeants. Aujourd'hui, je ne fais plus la tournée des usines, les gens me connaissent, ils me contactent pour me proposer leurs fins de séries. Cette stratégie me permet de proposer de produits très bon marché et très divers¹⁹ ».

Abudu tient le même type de discours, et insiste sur le fait que son avantage commercial repose sur la bonne connaissance du consommateur marocain ; il a d'ailleurs tenu une boutique à Casablanca plusieurs années. D'autres entrepreneurs africains en Chine sont moins optimistes sur leur capacité à résister à la concurrence chinoise. Pour M., la concurrence des commerçants chinois est difficile à surmonter au Sénégal. Comme lui, ces commerçants chinois achètent à la source et obtiennent des prix plus

¹⁹ Entretien réalisé à Canton le 5 mai 2009.

avantageux du fait de leurs *guanxi*. De plus, la législation chinoise semble aujourd'hui chercher à entraver leurs activités d'import-export. Il lui semble qu'immanquablement le nombre d'agences africaines à Canton va diminuer. Pour le chercheur Bodomo, au contraire, le développement des relations sino-africaines ne peut que renforcer la présence des commerçants africains en Chine, malgré le sentiment d'un durcissement des autorités locales envers ces migrants²⁰. En effet, aux contrôles resserrés visant les personnes en situation irrégulière s'ajoute une surveillance renforcée des détenteurs d'un permis de travail depuis un an, le nombre de visas non renouvelés ayant semble-t-il augmenté.

²⁰ Entretien réalisé à Hong Kong le 8 mai 2009.

Conclusion : commerçants africains et société chinoise : transformation et résistance

Si certains Chinois peuvent reconnaître les apports commerciaux des *traders* africains, ces derniers demeurent le plus souvent mal acceptés dans les quartiers où ils résident et au-delà. Cela est largement lié au discours négatif véhiculé par les médias : les résidents africains y sont régulièrement associés au concept des « trois illégalités » (三非) : entrée illégale, séjour illégal et travail illégal (非法入境, 非法居留, 非法就业). C'est probablement parmi les résidents africains de Canton que se trouve la majorité des personnes en situation irrégulière, mais le problème (commun à d'autres pays d'immigration) reste la projection de cette image négative sur l'ensemble de la communauté africaine.

La présence des étrangers en situation irrégulière a de fait été tolérée pendant plusieurs années ; les mesures ne se sont durcies que depuis le début de l'année 2008. Le lien avec la préparation des Jeux olympiques est évident, mais les mesures ont été maintenues bien au-delà et se durcissent également à l'égard des personnes en situation régulière : le renouvellement annuel du visa de travail est devenu plus contrôlé. Ces mesures ne visent pas seulement les Africains, mais l'ensemble des étrangers, ainsi que les Chinois venus des campagnes. En août 2008, la presse parlait de 3 000 Nigériens emprisonnés, certains étaient maltraités et le nombre de morts dissimulées inquiétant. La presse a surtout relaté les cas de personnes mortes en tentant d'échapper à la police par peur des mauvais traitements²¹.

L'implication d'Africains dans le trafic de drogue est un autre facteur de stigmatisation de l'ensemble de la population noire, surtout à Canton. La province est un carrefour pour le trafic de drogue en Chine. Les réseaux impliqués sont complexes et regroupent différentes nationalités : Chinois, Afghans, Iraniens, Pakistanais, Sud-Américains et Africains de l'Ouest. Entre décembre 2007 et juin 2008,

²¹ Voir « Nigeria: 3,000 Nigerians Rot in Chinese Prisons », *Daily Champion*, 11 août 2008, *AllAfrica.com*, disponible sur <http://allafrica.com/stories/200808111254.html>

300 Africains ont été arrêtés pour vente de cannabis. Les Africains sont généralement de petits revendeurs ; les grands *dealers* viennent d'Asie centrale pour le cannabis, de Colombie pour la cocaïne, et de Chine pour les drogues de synthèse (Baudrimont, 2008).

Certes, cette mauvaise image concerne surtout les Nigériens, mais la grande majorité de la société chinoise considère la population africaine comme un ensemble homogène. Ceci explique le souci des résidents africains de se différencier les uns des autres, en particulier à Canton : on se souvient de la distinction faite entre le quartier de Xiaobei lu (francophone) et celui de la gare centrale (dominé par les Nigériens).

Malgré tout, quelques rares analyses sur la présence africaine en Chine proposent une approche plus positive et soulignent le fait que ces Africains sont des acteurs importants de la globalisation des villes chinoises (Li, 2007). De fait, à Canton ou à Yiwu, la population africaine (et moyen-orientale) a modifié le paysage de certains quartiers. Le nombre de mariages mixtes a aussi augmenté, multipliant le nombre de familles multiculturelles résidentes. Ce phénomène s'observe surtout à Canton et concerne le plus souvent d'anciens étudiants ou des personnes qui maîtrisent le chinois. Il en découle qu'un petit nombre d'Africains sont aujourd'hui intégrés à la société de résidence. Toutefois, la Chine est encore loin de promouvoir l'ouverture de sa société et l'intégration des étrangers.

Références

Baudrimont Cyrille (2008), « La Chine s'inquiète de la recrudescence des trafiquants de drogues étrangers sur son territoire », non publié.

Bertoncello Brigitte et Sylvie Bredeloup (2007), « The Emergence of New African "Trading Posts" in Hong Kong and Guangzhou », *China perspectives*, n. 1.

Bertoncello Brigitte et Sylvie Bredeloup (2008), « Les allées du Centenaire à Dakar, Huanshi Middle Road à Guangzhou : des rues globales marchandes ? », communication au Colloque International ADES « Où en est la rue face à la globalisation ? Standardisation, singularisation et régulation », tenu à Bordeaux les 27 et 28 novembre 2008.

Bertoncello Brigitte et Sylvie Bredeloup (2009), « Chine-Afrique, ou la valse des entrepreneurs migrants », *REMI*, vol. 25/1.

Bertoncello Brigitte (2009), « Les Chungking Mansions à Hong Kong : "tour de Babel" africaine dans un quartier d'affaires en rénovation », communication pour le colloque « La Chine et l'Afrique : regards historiques, dynamiques spatiales et mobilités croisées », tenu à l'INALCO, Paris, le 12 juin 2009.

Bodomo Adams (2008), « An Emerging African-Chinese Community in Hong Kong : The Case of Tsim Sha Tsui's Chungking Mansions », in Kiran Kamal Prasad et Jean-Pierre Angenot (dir.), *The African Diaspora in Asia, Explorations on a Less Known Fact : Papers Presented at the First International Conference on the African Diaspora in Asia in Panaji, Goa*, pp. 445-461.

Bodomo Adams (2009), « The African Presence in Contemporary China », *The China Monitor*, janvier, n. 36, pp. 4-6.

Bourdarias Françoise (2009), « Migrants chinois au Mali : une pluralité de mondes sociaux », *REMI*, vol. 25/1.

Bredeloup Sylvie (2009), « Le quartier Xiao Bei à Canton : enclave africaine en Chine ou rue globale marchande ? », communication pour le colloque « La Chine et l'Afrique : regards historiques, dynamiques spatiales et mobilités croisées », tenu à l'INALCO, Paris, le 12 juin 2009.

Ding Ke (2007), *Domestic Market-based Industrial Cluster Development in Modern China*, Discussion Papers, Tokyo : IDE-

JETRO, disponible sur www.ide.go.jp/English/Publish/Dp/pdf/088_ding.pdf

Jastrabsky Églantine (2006), « Le poids de Canton », *Outre-Terre* – « Puissance Chine ? », n. 15, pp. 161-175.

Kernen Antoine et Benoît Vulliet (2008), « Les petits commerçants et entrepreneurs chinois au Mali et au Sénégal », *Sociétés politiques comparées*, mai.

Li Zhigang et al. (2007), « Ethnic Enclave of Transnational Migrants in Guangzhou : A Case Study of Xiaobei », communication pour la conférence internationale « China's Urban Land and Housing in the 21st Century », tenue du 13 au 15 décembre 2007, Hong Kong, contenu disponible sur : <http://www.hkbu.edu.hk/~curs/2006/Conference.htm>.

Lin, Yue (2006), « Yiwu : le carrefour du *made in China* », *Outre-Terre* – « Puissance Chine ? », n 15, pp. 187-193.

Liu Haifang (2009), « Hosting Africans: What Are China's Concerns, If Any? », *The China Monitor*, janvier, n. 36, pp. 7-10.

Park Yoon Jung (2008), *A Matter of Honour, Being Chinese in South Africa*, Auckland, Janaca Media.

Pliez Olivier (2007), « Des jeans chinois dans les rues du Caire, ou les espaces discrets de la mondialisation », *Mappemonde*, vol. 4, n. 88, disponible sur : <http://mappemonde.mgm.fr/num16/articles/art07404.html>.

Centre Asie Ifri

« Asie.Visions » est une collection électronique consacrée aux problématiques asiatiques. Rédigée par des experts français et internationaux, « Asie.Visions » traite de l'ensemble des thématiques économiques, stratégiques et politiques. L'objectif d'« Asie.Visions » est de contribuer à l'enrichissement du débat public et à une meilleure appréhension des enjeux asiatiques. « Asie.Visions » est publiée en français et en anglais.

Dernières publications

Amitendu Palit, *India's Foreign Investment Policy: Achievements and Inadequacies*, « Asie.Visions » n°18 – juillet 2009.

Axel Berkofsky, *Japan-North Korea Relations: (Sad) State of Play and (Sad) Prospects*, « Asie.Visions » n°17 – juin 2009.

Chen Guangjin, *Development of Rural China in the 21st Century: Progress Made and Challenges Ahead*, « Asie.Visions » n°16 – juillet 2009.

Françoise Nicolas, *The Global Economic Crisis: A Golden Opportunity for China*, « Asie.Visions » n°15 – juin 2009.

Valérie Niquet, *L'action politique en Chine: de la prise de décision à la réalisation*, « Asie.Visions » n°14 – mars 2009.

Gilles Boquérat, *The Democratic Transition in Pakistan under Stress*, « Asie.Visions » n°13 – février 2009.

Benoît Cailmail, *The Fall of a Hindu Monarchy: Maoists in Power in Nepal*, « Asie.Visions » n°12 – janvier 2009.

Hélène Le Bail, Shen Wei, *Le retour des "cerveaux" en Chine : quel impact socio-politique ?*, « Asie.Visions » n°11 – octobre 2008.