



n°5, mai 2008

Antoine Kernén

(Université de Lausanne & IUED)

Benoît Vulliet

(IUED)

**Les petits commerçants et entrepreneurs chinois  
au Mali et au Sénégal<sup>1</sup>**

---

<sup>1</sup> Cet article repose sur une enquête de terrain que nous avons effectuée au Mali et au Sénégal, en août 2007, grâce au soutien de la Direction de la recherche de l'Agence française du développement, de la DGCID du MAE et du FASOPO, dans le cadre du Réseau européen d'analyse des sociétés politiques (REASOPO).

La thématique du renforcement rapide des liens économiques et politiques entre la Chine et l'Afrique a presque exclusivement été abordée à ce jour par des internationalistes posant une analyse en termes géostratégiques. L'approche n'est pas dénuée de pertinence, puisqu'elle permet de souligner un fait incontestable : la Chine s'est élevée en quelques années au rang de véritable "puissance africaine" et, comme pour les autres acteurs majeurs sur le continent, l'exploitation et le contrôle des ressources naturelles est au cœur de ses préoccupations.

Toutefois, ce type d'approche très classique des relations internationales centrées sur les relations interétatiques nous fait perdre de vue la diversité et la spécificité de la présence chinoise en Afrique. Rien d'étonnant à vrai dire que la Chine, comme puissance émergente, tente de prendre part au nouveau "Grand Jeu" pour le contrôle du pétrole et des matières premières africaines. Aujourd'hui, la présence chinoise en Afrique est analysée en des termes trop globalisants faisant souvent l'amalgame entre les stratégies de l'Etat chinois et celles des entreprises chinoises. Les plus importantes d'entre elles bénéficient effectivement d'un certain soutien de l'Etat, mais à l'évidence elles ont aussi des stratégies propres. Plus que les succès diplomatiques, nous aborderons ici le développement des multiples réseaux commerciaux nourris par la croissance économique chinoise et donnant naissance à d'innombrables activités commerciales de dimension très diverses. Tout autant que par le haut, la nouvelle présence chinoise se construit par le bas.

Pour cette raison, nous avons choisi de centrer notre recherche sur les entreprises chinoises en Afrique. Plus encore que le secteur des matières premières, déjà très étudié, ce qui nous intéresse, ce sont les nombreux acteurs des secteurs de l'habillement, de l'électroménager, de l'industrie, des transports, de la téléphonie ou de la construction. Car c'est bien là que réside la spécificité des relations Chine-Afrique.

Il y aurait aujourd'hui, selon les sources, entre 130 000 et un million de Chinois en Afrique<sup>2</sup>. Parmi ces derniers, il y a de nombreux entrepreneurs, surtout des hommes, mais aussi des femmes. Qui sont ces entrepreneurs ? Que font-ils ? Comment s'organisent-ils ? Quelles relations entretiennent-ils avec l'Etat chinois ? Quels sont les liens qu'ils développent avec les entrepreneurs africains et l'Etat du pays d'accueil ? Dans cette recherche, nous nous proposons d'étudier les nouvelles entreprises chinoises présentes en Afrique en nous centrant

---

<sup>2</sup> Par exemple: *Africa Confidential*, 3 novembre 2006, vol. 47, n° 22, pp. 6-8. Nous discuterons de cette question en page 8.

plus particulièrement sur les petites et moyennes entreprises qui, jusqu'à ce jour, sont restées très peu étudiées.

Pour pouvoir mieux les mettre en évidence, nous avons choisi de centrer notre analyse sur des pays qui ne sont pas producteurs de pétrole : le Mali et le Sénégal. En effet, cette dimension aurait risqué de biaiser l'analyse en raison de l'importance des investissements consentis et du nombre d'employés chinois engagés dans ce secteur. Le Mali et le Sénégal, extérieurs au nouveau "Grand Jeu" pour les matières premières africaines, s'inscrivent toutefois pleinement dans le renouveau des relations Chine-Afrique.

En focalisant notre attention sur la diversité des acteurs de cette relation Chine-Afrique, nous pourrions complexifier l'image de la présence chinoise en Afrique et comprendre comment la "stratégie chinoise en Afrique" se décompose en de nombreuses stratégies différentes ayant chacune des logiques propres.

Cette démarche ne s'égare pas des enjeux fondamentaux. Au contraire, c'est par ce biais que l'on pourra comprendre l'originalité de cette présence. En effet ce n'est pas l'existence de compagnies pétrolières chinoises qui vont changer la donne en Afrique, mais bien davantage ces nombreuses entreprises qui trouvent en Afrique un marché facile. Dès lors, pour pouvoir analyser cette nouvelle situation, il est nécessaire d'élargir l'analyse à un plus grand nombre d'acteurs, sans pour autant exclure l'Etat chinois qui, par sa politique étrangère, est à la genèse de cette "aventure africaine".

### **Les Chinois ? Pas si nombreux...**

Avant d'arriver en Afrique, nous nous attendions à une présence chinoise beaucoup plus massive en raison de la place qui est accordée à ce phénomène dans les médias et les travaux de la communauté scientifique. Il est vrai que les estimations avancées par les chercheurs se situent dans une fourchette très large. Le seul chercheur qui se soit attelé à cette tâche est Barry Sautman. Il a tenté d'actualiser le nombre de 136 865 fourni par la base de données de l'université de l'Ohio datant de 2001<sup>3</sup>, avec des informations personnelles ou tirées de la presse régionale. Ce petit exercice lui permet d'estimer le nombre de migrants chinois en Afrique entre 220 000 à 427 000<sup>4</sup>, un écart important provenant d'une estimation très approximative de la population chinoise en Afrique du Sud (entre 100 000 et 300 000).

---

<sup>3</sup> [http://www.library.ohiou.edu/subjects/shao/databases\\_popdis.htm](http://www.library.ohiou.edu/subjects/shao/databases_popdis.htm)

<sup>4</sup> Barry SAUTMANN, « Friends and Interests : China Distinctive link with Africa », Center on China transnational Relation, Hong Kong University of Science and Technology, Working Paper n° 12, 2006. Document disponible en ligne : [www.cctr.ust.hk/articles/pdf/WorkingPaper12.pdf](http://www.cctr.ust.hk/articles/pdf/WorkingPaper12.pdf)

D'autres estimations circulent comme celle de 750 000 avancée par deux journalistes du *Herald Tribune* citant une information de l'agence chinoise Xinhua<sup>5</sup>. Sans s'embarrasser de fastidieuses vérifications, le Professeur Helmut Asche avance lui le nombre d'un million de migrants chinois en Afrique<sup>6</sup>. Si ces estimations semblent toutes souligner un accroissement rapide du nombre de migrants en Afrique, il faut souligner qu'aucune d'entre elles ne repose sur des calculs sérieux. De plus, elles ne distinguent pas le moment d'arrivée des migrants. Certaines communautés chinoises existent depuis plusieurs générations. Quoi qu'il en soit, nous avons très vite constaté que la "Chine-Afrique" ne repose pas, au moins au Mali et au Sénégal, sur une armée de « fourmis bleues »<sup>7</sup>.

Dans les deux pays étudiés, l'ambassade de Chine, par la voix de son premier secrétaire ou de son attaché commercial, nous a avancé le nombre d'un millier de ressortissants chinois. Dans son calcul, l'ambassade ne comptabilise que les personnes bénéficiant d'un permis de résidence obtenu à titre privé. Les Chinois présents sur le territoire dans le cadre d'activités gouvernementales (personnel d'ambassade et agents de coopération) ou le personnel travaillant sur une base temporaire dans les projets de construction ne sont donc pas pris en compte<sup>8</sup>.

Du côté des administrations malienne ou sénégalaise, les personnes que nous avons rencontrées ne se sont pas aventurées à avancer une estimation quelconque, et nous ont renvoyés à celles de l'ambassade de Chine. Seule l'UNACOIS (Union nationale des commerçants et industriels du Sénégal), fermement opposée à la présence de commerçants chinois<sup>9</sup>, nous a proposé une fourchette assez fantaisiste de cinq à dix mille Chinois.

Il est envisageable que l'ambassade de Chine sous-évalue légèrement – délibérément ou par un manque d'information – le nombre de ses ressortissants dans ces deux pays. Nous

---

<sup>5</sup> Howard W. FRENCH and Lydia POLGREEN, « Chinese flocking in numbers to a new frontier : Africa », *Herald Tribune*, Friday, August 17, 2007, disponible en ligne <http://www.iht.com/articles/2007/08/17/news/malawi.php>

<sup>6</sup> Helmut ASCHE, contribution au colloque : « China in Africa : Who benefits? Interdisciplinary Perspectives on China's Involvement in Africa », December 14-15th, 2007, J. W. Goethe University, Frankfurt am Main, Germany.

<sup>7</sup> Image issue de la révolution culturelle (Chinois en uniforme bleu), popularisée par l'ouvrage de George PALOCZI-HORVARTH, *Mao Tsé-Toung. Empereur des fourmis bleues*, Paris, Gallimard, 1963, 488 p.

<sup>8</sup> Selon les interviews à Bamako de M. Xia WEI, Premier secrétaire de l'ambassade de Chine au Mali, le 21 août 2007, et à Dakar de M. Tongqing WANG, Premier secrétaire à l'ambassade de Chine au Sénégal, le 30 août 2007.

<sup>9</sup> L'UNACOIS s'est toujours fermement opposée à la présence des Chinois au Sénégal, cela dès 2002 ; voir l'article de Olivia MARSAUD, "Les commerçants sénégalais se rebiffent", 29 novembre 2002, publié sur Internet : [http://www.afrikeco.com/articles/economie.php3?id\\_article=5337](http://www.afrikeco.com/articles/economie.php3?id_article=5337), ou encore l'article de Habibou BANGRE, 13 août 2004, publié sur Internet : [http://www.afrikeco.com/articles/economie.php3?id\\_article=7549](http://www.afrikeco.com/articles/economie.php3?id_article=7549), sites visités le 30 novembre 2007.

estimons toutefois, selon nos enquêtes, que la réalité se situe approximativement dans cet ordre de grandeur. Pour notre part, nous estimons leur nombre entre 1000 et 2000 dans chacun des deux pays. Dans tous les cas de figures et malgré la très grande imprécision des données quantitatives disponibles, il est évident que nous avons à faire à de toutes petites communautés.

La faible importance des deux communautés chinoises peut s'expliquer par le fait que le Sénégal n'a rétabli ses relations diplomatiques avec la Chine qu'en 2005<sup>10</sup>, alors que le Mali, même s'il entretient de bonnes relations diplomatiques et de coopération avec la Chine depuis les années soixante, reste un pays pauvre, peu peuplé, et représente donc un marché de moindre importance<sup>11</sup>.

La question de la présence chinoise en Afrique, n'est toutefois pas qu'une marotte de chercheurs et de journalistes occidentaux. Sur place aussi, beaucoup d'importance est accordée aux relations avec la Chine et aux entreprises et commerces chinois. Au hasard de nos rencontres, nous avons pu nous rendre compte que tous avaient une idée sur la question. Nul doute que le thème fait débat. Il est le résultat de la diplomatie chinoise qui n'a de cesse de mettre en scène sa générosité et sa différence. Mais c'est aussi dû à la nouveauté du phénomène. Jusqu'à une période récente, les deux capitales sont restées totalement à l'écart des migrations internationales, les commerçants d'origine libanaise s'étant depuis longtemps fondus dans le paysage. Dès lors, les commerçants chinois, en dépit de leur faible nombre, ont acquis une très forte visibilité.

### **Types d'activités et localisation des entreprises chinoises au Mali et au Sénégal**

Au Mali comme au Sénégal, le commerce privé chinois se concentre dans les capitales<sup>12</sup>. C'est là que s'approvisionnent les commerçants locaux qui vont revendre ces produits dans les autres quartiers de la capitale, dans les autres régions du pays et parfois dans les pays de la

---

<sup>10</sup> Précisément : «Le 25 octobre 2005, la Chine et le Sénégal ont officiellement rétabli leurs relations diplomatiques "suspendues" le 9 janvier 1996 après la reconnaissance par Dakar de Taiwan. [...] C'est en décembre 1971 que la Chine et le Sénégal nouèrent des relations diplomatiques. Pendant les 25 années suivantes, les échanges entre les deux pays étaient multiples et fréquents.» Selon le site Internet visité le 30 novembre 2007 : <http://www.fmprc.gov.cn/zflt/fra/zxxx/t223213.htm>.

<sup>11</sup> Précisément : «La Chine et le Mali ont établi des relations diplomatiques le 25 octobre 1960 et le volume du commerce entre les deux pays s'est élevé à 145 millions de dollars américains en 2005». Selon le site de la Présidence du Mali, visité le 30 novembre 2007 : <http://www.koulouba.pr.ml/spip.php?article926>.

<sup>12</sup> Les entreprises chinoises sont également présentes dans les villes intermédiaires au Mali, comme à Ségou, à Sikasso, etc., mais, d'après ce qui nous a été dit, pas au Sénégal. Il n'y a pas de Chinois à Saint-Louis, à Thiès, etc.

sous-région<sup>13</sup>. Au-delà de cette similitude chez les détaillants grossistes chinois de Bamako et de Dakar, la localisation des commerces, ainsi que les types d'activités exercées, diffèrent radicalement.

### *Bamako*

A Bamako, la localisation des commerces chinois est plus discrète qu'à Dakar, car disséminée dans l'ensemble des quartiers du centre, mais ceux-ci couvrent un spectre d'activité beaucoup plus large. On nous a maintes fois répété qu'il n'y avait pas de China Town à Bamako, avant que nous découvrions un petit regroupement d'une dizaine de commerces chinois près du marché central derrière la grande mosquée. Pour être plus précis, les commerçants chinois ont 6 ou 7 échoppes et louent des surfaces dans un bâtiment assez moderne de 3 ou 4 étages qui fait face au bâtiment de la gare. Dans les ruelles adjacentes on trouve encore quelques boutiques tenues par des Chinois. Ces boutiques sont toutes actives dans le commerce de gros et de détail, mais chacune offre une gamme de produit distinct. Sur cette dizaine de commerces, M. Ye, originaire du Fujian, a un commerce florissant de chaussures pour homme. A côté, M. Li, arrivé de Pékin il y a quelques mois, se lance lui dans la chaussure pour dame. Dans le même bâtiment, l'entreprise d'import-export de Shanghai est présente avec 5 à 6 personnes (sans compter le personnel local). Elle est spécialisée dans la vente de tissus pour l'habillement. Dans le bâtiment faisant face à la gare, on trouve encore M. X, un vendeur de mèches de cheveux, Mme Xu qui vend des vases à fleurs, des fleurs en plastique et des guirlandes fleuries ou lumineuses et M. Zhu qui dispose dans son échoppe des machines nécessaires au tirage de photos et à de petits travaux d'imprimerie. Dans une ruelle adjacente, Mme Wang, qui parle un peu le bambara, vend des médicaments. A côté, son mari vend des tissus. Au bout de la rue, son jeune cousin vient d'ouvrir avec un ami une boutique spécialisée dans la vente de tapis de prières et de reproductions photographiques de La Mecque et des grands mollah maliens. Un peu à l'écart mais toujours dans le même quartier, Tokyo Color fait office de supermarché pour la communauté chinoise et une petite frange aisée de la population locale. Un peu plus loin, on trouve encore Mme Liu qui vend des triporteurs motorisés et des climatiseurs.

La présence économique chinoise ne se limite pas à ces détaillants-grossistes mais couvre bien d'autres secteurs. La place prise par les Chinois dans l'hôtellerie et la restauration est

---

<sup>13</sup> Nous aurions voulu mieux connaître la structure de ces réseaux commerciaux, mais notre enquête s'est concentrée dans les deux capitales, ce qui ne nous a pas permis de creuser cette question.

sans doute la plus spectaculaire. Il y a aujourd'hui 75 établissements chinois de ce type dans la capitale<sup>14</sup>. La grande majorité de ces hôtels-restaurants sont ce que l'on appelle à Bamako, des "bars chinois" ou pour le dire plus crûment des hôtels de passe. Dans celui que nous avons visité, tout au moins, le service offert se limitait à la location de la chambre aménagée selon les standings de la modernité chinoise (climatiseur, télévision). Les filles attendent leurs clients un peu plus loin le long d'une artère éclairée. La clientèle masculine de ces bars est relativement aisée et arrive à l'hôtel en voiture. L'élément le plus frappant de ces lieux est la mise en scène de la discrétion. Les lieux sont très peu éclairés et il existe différents cheminements pour éviter aux couples d'un soir de se croiser. Inutile de chercher à manger dans ces "bars chinois", il n'y a guère d'autres produits offerts à la restauration que de la limonade, de la bière et des cacahouètes.

Outre ces hôtels-restaurants d'un type particulier, il existe deux ou trois restaurants chinois s'adressant essentiellement à une clientèle aisée ou étrangère. Et enfin dans une catégorie plus haut de gamme, l'hôtel Komoguel a récemment été repris et complètement rénové par un entrepreneur chinois, M. Thieble Zhang. Ce lieu offre une nourriture raffinée qu'apprécient, dit-on, le Président et les élites maliennes. Ses petits salons privés offrent à la clientèle des espaces discrets. Cet immeuble d'une certaine importance offre aussi un bar dancing, un espace de loisir avec des billards, et comme son nom l'indique, un hôtel aux chambres confortables et bien équipées. Une partie du personnel, comme les serveuses du restaurant, est chinoise.

Les entrepreneurs chinois sont aussi très présents dans la construction. Il existe une dizaine de grosses entreprises de travaux publics, telles les filiales de la CGC, CWE, CSCEC, CHIC, ou de la COVEC<sup>15</sup> qui se chargent des grands projets de construction et des travaux

---

<sup>14</sup> Entretien avec le responsable de l'Association des ressortissants chinois au Mali le 23 août 2007 à Bamako.

<sup>15</sup> Il s'agit de la China Overseas Engineering Group Co., Ltd ou Société d'ingénierie d'outre-mer de Chine (S.A.R.L.) : « Relevant originairement du Ministère du Commerce et de la Coopération économique avec l'étranger de la République Populaire de Chine, La Société Générale d'Ingénierie d'Outre-mer de Chine (COVEC), entreprenant toujours des travaux de construction comme activités principales à l'étranger, est récemment affiliée à la Société Générale d'Ingénierie du Chemin de fer de Chine. Etant entrepreneur général international, COVEC dispose des fortes capacités dans les domaines de l'exécution des marchés publics, de la réalisation des projets d'aide et d'assistance économique et technique accordés par le Gouvernement chinois aux pays étrangers, des investissements industriels, de la fourniture de la main-d'œuvre à l'étranger, de la location des engins et matériel de travaux, et de l'import-export etc. Entretien de bons rapports de coopération et d'opération tant en Chine qu'à l'étranger, COVEC jouit d'un grand nombre de professionnels de qualité, soit talents pour les affaires commerciales internationales, soit compétents en gestion et en exploitation contemporaines ou bien perfectionnés en multi-langues et riches d'expériences techniques dans leurs carrières respectives. » selon le site Internet <http://www.covec.com>, consulté le 30 novembre 2007.

technologiquement plus difficiles<sup>16</sup>. Mais dans le cadre qui nous occupe ici, il est intéressant de mentionner la présence d'une quarantaine de petites entreprises de construction. Ces PME de la construction emploient exclusivement de la main-d'œuvre locale, seul le patron est chinois. Il faut souligner qu'elles entrent durement en concurrence avec les entreprises locales. Elles sont considérées comme moins chères (environ 30%), offrant un travail de meilleure facture et respectant les délais. Autour de ce secteur, différents commerçants, comme M. Chen Xueyi, président de l'Association des ressortissants chinois au Mali (ARCM), se chargent d'approvisionner ces petites entreprises en matériaux de construction chinois.

Comme un peu partout en Afrique, il existe à Bamako au moins une dizaine de cliniques chinoises appréciées pour la qualité des médecins et le faible coût des consultations. A noter que plusieurs de ces cliniques ne pratiquent pas exclusivement la médecine chinoise. De plus, ce sont aussi des lieux où l'on peut acquérir des médicaments fabriqués en Chine, généralement de bonne qualité et moins coûteux que les médicaments importés d'Europe. Contrairement à ce que l'anthropologue Elisabeth Hsu, qui a étudié les médecins chinois en Tanzanie, avait trouvé, nous n'avons pas rencontré à Bamako ou à Dakar des retraités du secteur de la santé<sup>17</sup>. Il s'agissait au contraire de personnes relativement jeunes.

Les logements de ces entrepreneurs et commerçants chinois sont aussi disséminés dans les différents quartiers de Bamako. Plusieurs ont habité à leur arrivée dans les "compounds" construits par les grandes entreprises d'Etat présentes au Mali, comme celui de la COVEC à mi-pente de la "colline du savoir". Une fois installés, la plupart ont choisi de louer, parfois à plusieurs, une maison dans les quartiers résidentiels du centre. Leur présence est donc peu visible à Bamako.

### *Dakar*

A Dakar, la communauté chinoise a créé son "cluster", le long de l'allée Papa Gueye Fall, où il y a 28 boutiques, et surtout de son prolongement, le boulevard du Général De Gaulle, anciennement allée du Centenaire, mais toujours appelée "le Centenaire", où il y a près de 130 boutiques. Il s'agit là d'une longue avenue rectiligne, qui accueille les défilés officiels lors de

---

<sup>16</sup> Echangeurs autoroutiers, nouvelles artères, ponts enjambant le fleuve Niger – un troisième pont est actuellement en construction – ont considérablement fait évoluer la circulation, facilitant le transit entre la rive gauche, première implantation de la ville, dominée par la "colline du pouvoir" (où se trouve la présidence), et la rive droite où se sont développés de nombreux quartiers d'habitation, dominés par la "colline du savoir" (où se trouve la nouvelle université).

<sup>17</sup> Elisabeth HSU, « The medicine from China has rapid effects : Chinese medicine patients in Tanzania », in E. HSU & E. HØG (eds), *Countervailing Creativity : Patient Agency in the Globalisation of Asian Medicines*, *Anthropology and Medicine*. Special Issue, Volume 9 (3) 2002, pp. 291-314.

l'anniversaire de l'indépendance ou encore des manifestations<sup>18</sup>. Pour souligner sans doute sa dimension symbolique, plusieurs personnes la présentent comme les "Champs-Élysées" de Dakar. Les petites maisons qui bordent l'avenue de cet ancien quartier résidentiel ont presque toutes été louées ou vendues à des commerçants chinois. Comme souvent en Chine, les murs qui clôturaient ces propriétés ont été progressivement transformés en une série de petites échoppes d'une dizaine de mètres carrés. Les cours des maisons servent d'entrepôts et les commerçants logent dans les maisons. Aujourd'hui, de chaque côté de ces larges artères de Dakar, se succèdent environ 160 échoppes tenues par des Chinois.

Le choix de cet emplacement semble avoir été déterminé en raison du coût élevé des loyers dans les ruelles commerçantes du centre ville, ainsi que de la difficulté d'y trouver des surfaces disponibles. Cette large avenue ombragée, bordée de trottoirs et de pistes cyclables, très similaire à celles des grandes villes chinoises, offre aussi l'avantage de permettre aux activités commerciales de déborder sur la chaussée sans gêner le trafic. Ce regroupement des commerçants chinois dans ce lieu très central et à fort passage a l'avantage d'offrir une très grande visibilité à leurs activités, mais a sans doute aussi favorisé au Sénégal l'émergence très rapide d'un discours anti-chinois.

Le paradoxe, c'est que les Chinois sont non seulement peu nombreux, mais restent ainsi cantonnés dans des domaines d'activités marginales. En effet, à l'image de leur regroupement sur l'allée du Centenaire, ils se concentrent pour l'essentiel dans les mêmes secteurs d'activité. On trouve dans cet alignement de boutiques des produits très similaires : sandales, accessoires de mode (ceintures, colliers, casquettes), T-shirts, mèches de cheveux. Au vu de l'étroitesse des gammes de produits, il n'est pas très étonnant que ces commerçants se plaignent de la concurrence et de la faiblesse de leurs marges bénéficiaires. Ces détaillants grossistes s'adressent certes à une clientèle assez large grâce aux bas prix pratiqués, venant aussi bien de Dakar que de l'ensemble du pays, mais il n'en demeure pas moins que leur positionnement quasi exclusif dans le secteur des accessoires de mode à petits prix montre bien la faiblesse de leur implantation. En effet, à la différence de Bamako, de nombreux secteurs dominés par les produits d'origine chinoise restent aux mains des commerçants locaux<sup>19</sup>.

On pourra toujours dire qu'ils sont les diffuseurs de nouveaux marqueurs vestimentaires...

---

<sup>18</sup> Dernièrement, le 21 novembre 2007, une manifestation y a eu lieu ; cf. Moctar DIENG, "La marche contre la vie chère meurt dans l'œuf", 22 novembre 2007, selon le site Internet <http://www.sudonline.sn/spip.php?article7135>, visité le 30 novembre 2007.

<sup>19</sup> Par commerçant locaux, nous entendons aussi bien les commerçants sénégalais que d'origine libanaise.

En dehors du Centenaire, on trouve au cœur des ruelles commerçantes proches de la Présidence, les bureaux de la Datong Afrique International de l'homme d'affaires M. Li Jincal, installé au Sénégal depuis une vingtaine d'années. Un peu plus loin, M. Lin tient un "supermarché", sorte de grand bazar de l'aménagement d'intérieur. Nous avons encore dénombré deux restaurants, un marchand de tissus, et un bar interlope pour les marins chinois de passage, mais guère plus au centre ville. Ailleurs encore, le siège de la très "sénégalaise" compagnie de construction Henan China, deux cabinets de médecine chinoise, et un restaurant en face de l'ambassade. Voilà un inventaire quasi exhaustif des commerces et entreprises chinoises présentes à Dakar.

L'importance économique de ces deux communautés de dimensions assez similaires n'est en rien comparable. Les commerçants chinois de Bamako occupent les places de choix dans l'ensemble des secteurs économiques de la capitale. Et leur intégration silencieuse tranche largement avec la haute visibilité des petits commerçants de Dakar.

### **Parcours migratoires et profils sociologiques des Chinois de Dakar et de Bamako**

Au-delà du nombre et des secteurs d'activité des communautés chinoises de ces deux pays, il nous semble important de préciser le profil sociologique et le parcours migratoire de ces individus. Cette question est d'autant plus importante, que bien des rumeurs ont circulé sur cette question. Certains n'imaginent-ils pas que la Chine a une stratégie de peuplement en Afrique ? D'autres, sans doute impressionnés par la cadence des travailleurs chinois, n'imaginent-ils pas que les entreprises de construction utilisent des prisonniers chinois ?

Nous ne portons guère de crédit aux variations africaines du "péril jaune" ou aux "rumeurs" qui accompagnent la présence chinoise. En revanche, il est fondamental de comprendre qui sont ces entrepreneurs ayant choisi l'Afrique, et en particulier le Mali ou le Sénégal, pour pouvoir déconstruire l'idée d'une stratégie chinoise en Afrique, en rendant compte de l'importance des stratégies mises en œuvre, à la fois très diversifiées et non concertées, de la part des différents acteurs chinois.

#### *L'Afrique faite de mieux*

On peut le dire d'entrée de jeu, rares sont ceux qui ont choisi leur pays d'accueil ou même d'aller en Afrique. Ils ne connaissaient pour la plupart rien à ce continent avant leur départ. Et aujourd'hui encore, ils ne sont, pour la plupart, pas intéressés par leur pays de résidence. Rares sont ceux qui sont même sortis de Bamako ou de Dakar. Parfois, lors de nos entretiens,

nous prenant pour des touristes, ils nous demandaient ce que l'on pouvait bien venir faire ici. Sur le ton de la confiance, ils nous confient volontiers qu'ils s'ennuient en Afrique, estimant qu'il n'y a pas de loisirs et que la nourriture africaine ne leur convient pas. Ils ne cachent d'ailleurs pas une certaine condescendance face au faible niveau de développement de leur pays d'accueil. Seules quelques personnes au profil assez atypique montrent une certaine curiosité pour leur environnement. Beaucoup auraient préféré aller ailleurs, en Europe ou aux Etats-Unis, par exemple, mais ils savent que l'obtention des visas peut s'avérer très difficile.

Pour tous, l'objectif est clair, comme on nous l'a répété à plusieurs reprises : « Je suis là pour gagner ma vie, si je ne gagne pas d'argent, je repars ». Car c'est pour cela qu'ils ont choisi de quitter la Chine. Leur migration n'est en effet pas sans lien avec la situation économique en Chine aujourd'hui. Presque tous nos interlocuteurs faisaient référence à la dureté de la concurrence et aux difficultés auxquelles il faut faire face pour ouvrir un commerce en Chine sans un important capital de départ. Il nous semble donc plus pertinent de faire un lien entre ces migrations et la fragilisation de l'ancienne classe moyenne urbaine en Chine. Ce groupe social avait des revenus confortables et un certain statut social jusqu'à l'accélération de la réforme des entreprises d'Etat au milieu des années 1990. Alors, nombreux sont ceux qui ont choisi de privatiser leur activité ou de s'inventer un nouveau métier, dans le cadre de la redéfinition des règles du fait de la transition<sup>20</sup>. La plupart des commerçants que nous avons rencontrés font partie de cette classe moyenne urbaine précarisée par la transition et la forte concurrence qui existe au sein du marché chinois<sup>21</sup>. Mais de la Chine, ils en rêvent. Les yeux de M. Chen brillaient lorsqu'il nous parlait de sa petite amie qui l'attend là-bas, ou de sa ville et de ses spécialités culinaires.

Le Mali ou le Sénégal se sont imposés dans leur vie simplement parce qu'ils connaissaient quelqu'un qui y travaillait. Cette personne leur a parlé des opportunités professionnelles en Afrique, des possibilités d'ouvrir un commerce sur place et de gagner un peu d'argent. Après réflexion et faute de mieux, ils ont choisi de saisir cette opportunité de gagner leur vie ailleurs et ils se sont lancés dans l'aventure africaine. Leur parcours migratoire s'est donc construit sur leurs réseaux de proximité, le plus souvent familiaux, mais parfois professionnels. Ils viennent donc rejoindre un frère, un cousin, et plus rarement, un ancien collègue ou ami déjà

---

<sup>20</sup> Antoine KERNEN, *La Chine vers l'économie de marché : les privatisations à Shenyang*, Paris, Karthala, 2004.

<sup>21</sup> Une étude montre d'ailleurs le lien entre l'arrivée récente de migrants du Nord-Est de la Chine et l'accroissement du chômage dans ces anciennes régions industrielles : Chloé CATTELAÏN, Marylène LIEBER, Claire SAILLARD et Sébastien NGUGEN, « Les déclassés du Nord : Une nouvelle migration chinoise en France », *Revue européenne des migrations internationales*, Vol. 21 (3), 2005, pp. 27-52.

installé sur place. Ce parent les a aidés dans les démarches administratives, les a logés à leur arrivée. Certains ont même travaillé un temps pour un parent, mais beaucoup sont arrivés avec un petit capital et ont ouvert leur boutique immédiatement.

En effet, les commerçants chinois de Dakar et de Bamako ne font pas partie des couches les plus défavorisées de Chine. Contrairement à ce que certains articles peuvent laisser entendre, les commerçants chinois du Mali et du Sénégal ne sont pas des populations chinoises d'origine rurale, mais bien urbaine<sup>22</sup>. Il est peut-être utile de rappeler que la population chinoise est divisée administrativement en deux catégories : la population urbaine et la population rurale<sup>23</sup>. Cette dernière a migré massivement vers les villes et les zones économiques spéciales ces dernières années, mais conserve un statut distinct de la population urbaine. Ces migrants ruraux font le travail le plus dur et le plus dégradant, ont les postes les moins rémunérés et ne bénéficient pas des mêmes avantages sociaux que la population urbaine. Pour le dire vite, ces travailleurs précaires composent le nouveau prolétariat bon marché qui a tiré la croissance chinoise vers le haut au cours des vingt dernières années. La population urbaine a bénéficié depuis 1949 d'un certain nombre d'avantages sociaux, notamment grâce aux emplois d'Etat. Toutefois, depuis l'accélération des réformes dans les années 1990, elle a dû faire face au chômage à la suite de la restructuration du secteur d'Etat. Aujourd'hui, la frange la moins formée de la population urbaine est de plus en plus mise en concurrence avec la population d'origine rurale, engendrant de ce fait un déclassement et parfois un appauvrissement<sup>24</sup>.

Presque tous les commerçants rencontrés appartiennent à l'ancienne "classe moyenne" urbaine chinoise. Plus encore, la grande majorité des personnes interrogées ont eu une expérience en Chine dans le commerce, voire le commerce international. Nous avons ainsi rencontré plusieurs personnes ayant travaillé dans ces entreprises d'Etat d'import-export qui avaient, jusque dans les années 1990, le monopole du commerce international en Chine. Après avoir perdu leur travail en Chine, l'émigration est apparue pour nombre d'individus comme une solution possible. Même si la plupart d'entre eux ont un commerce d'une ampleur

---

<sup>22</sup> Sylvie BREDELOUP et Brigitte BERTONCELLO, « La migration chinoise en Afrique : accélérateur du développement ou "sanglot de l'homme noir" ? », *Afrique Contemporaine*, 2006-2, n° 218, pp. 199-224.

<sup>23</sup> Le système de permis de résidence (*Hukou*) mis en place dans les années 1950 afin de renforcer le contrôle des migrations et la planification économique est encore en vigueur de nos jours. Même si le système a subi différents degrés de réforme et d'assouplissement depuis les années 1980, il contribue toujours à la division sociale entre les résidents urbains et ruraux.

<sup>24</sup> Jean-Louis ROCCA, *La condition chinoise : capitalisme, mise au travail et résistances dans la Chine des réformes*, Paris, Karthala, 2006 ou Antoine Kernén, *op. cit.*

limitée, ils doivent être capables de mener à bien les démarches relatives au commerce international.

S'il est relativement aisé de comprendre comment la petite communauté chinoise s'étoffe aujourd'hui grâce aux réseaux de proximité des nouveaux arrivants, nous pouvons toutefois, en fonction de nos interviews, dégager 3 types de profils distincts :

1. Les personnes en lien avec un projet de construction ou de développement,
2. Les personnes envoyées par une entreprise pour créer une filiale,
3. Les aventuriers.

#### *Les filières liées aux projets de construction et de développement*

S'il s'avère inexact que les commerçants chinois sont des travailleurs de la construction choisissant de ne pas rentrer au pays une fois leur contrat terminé, il existe pourtant bien un lien entre les entreprises de construction et l'arrivée de commerçants chinois. A cet égard, le cas du Sénégal est emblématique. Parmi la petite communauté de Chinois présente à Dakar, il y a un pourcentage très important de personnes originaires de la province du Henan : 80% selon l'ambassade, 50 à 60% en fonction de nos entretiens. Etant donné qu'au Sénégal la seule entreprise de construction chinoise présente est la Henan China, il ne fait guère de doute qu'il existe un lien entre cette entreprise et la surreprésentation de ressortissants de cette province à Dakar. Pourtant, cette relation n'est pas celle évoquée par la presse.

Lors de plusieurs entretiens, nos interlocuteurs ont effectivement fait référence à cette compagnie, nous affirmant qu'une parentèle ou un ami y travaillait et que ces derniers avaient facilité les démarches administratives pour leur venue au Sénégal. Personne ne nous a toutefois déclaré avoir lui-même travaillé pour cette entreprise. Nos interlocuteurs avaient d'ailleurs une certaine gêne à parler de ce sujet et évitaient d'entrer dans les détails. A ce stade, et faute d'avoir pu rencontrer le directeur de cette compagnie pris par une subite poussée de fièvre le jour de notre rendez-vous, nous pouvons élaborer l'hypothèse suivante.

Si une partie des commerçants originaires du Henan a probablement de la parentèle parmi le personnel de cette entreprise au Sénégal ou en Chine, une autre partie a probablement payé ce service. Il n'y aurait rien de très étonnant au fait que la direction ou certains de ses cadres aient fait de l'obtention de permis de résidence au Sénégal un revenu accessoire. Cette hypothèse est d'autant plus probable que durant la période où sont arrivées les premières

vagues de migrants du Henan à Dakar, la Chine n'entretenait pas de relations diplomatiques avec le Sénégal. Sans relais sur place, il était alors quasiment impossible d'obtenir en Chine les autorisations nécessaires pour s'installer au Sénégal. C'est pourtant ce que la plupart des personnes rencontrées ont fait. Seuls quelques "aventuriers" ont transité par d'autre pays, comme la Guinée ou la Côte d'Ivoire, avant de s'établir au Sénégal. Soulignons ici qu'il ne s'agit là que d'une hypothèse et qu'il nous manque quelques éléments pour pouvoir l'affirmer d'une manière catégorique. Un article de *Jeune Afrique* de 2005 semble sous-entendre le même type d'arrangements : « Conscientes du danger d'explosion sociale, les autorités sénégalaises suspendent régulièrement l'attribution de visas aux ressortissants chinois. Toute officielle qu'elle soit, la mesure reste symbolique : dans la pratique, les fameux droits d'entrée continuent d'être accordés par certaines personnes bien placées qui ont trouvé là une activité très lucrative : 'Un visa d'un an se négocie à près de 600 000 francs CFA [environ 920 euros]', explique un Sénégalais impliqué dans le trafic. La moitié ira dans la poche de son intermédiaire et l'autre dans la sienne. Pompeusement dénommé 'conseil consulaire', son commerce illicite pourrait ne pas longtemps résister... à la concurrence chinoise ! Les plus anciens Chinois de Dakar ont également leurs entrées dans les ministères et obtiennent eux-mêmes le fameux sésame pour leurs proches. Le ministère de l'Intérieur, qui reconnaît la présence de 300 Chinois au Sénégal, est au fait de la pratique mais, pour le moment, il ferme les yeux. Jusqu'à quand ? »<sup>25</sup>

A Bamako aussi, il existe un lien entre migration et entreprises de construction, mais essentiellement dans le cas des petites entreprises de construction qui se sont développées ces dernières années. Les chefs de chantier se sont progressivement mis à leur compte une fois qu'ils ont eu une perception suffisamment bonne des opportunités qui existaient sur place. Toutefois, d'après les informations que nous avons pu récolter, les patrons de ces PME chinoises de la construction continuent à entretenir de très bonnes relations avec leur ancienne entreprise. Elles sont ainsi parfois amenées à faire du travail de sous-traitance pour les grandes entreprises chinoises de la construction. Ce sujet mériterait toutefois d'être approfondi lors d'une nouvelle enquête.

En ce qui concerne les autres types de petites entreprises et commerces chinois de Bamako, rien ne nous permet d'affirmer qu'il existe des filières similaires à celles du Sénégal. Certes, elles sont moins faciles à mettre en évidence du fait qu'une dizaine de grosses entreprises de

---

<sup>25</sup> *Jeune Afrique*, 28 août 2005, consultable en ligne : [http://www.jeuneafrique.com/jeune\\_afrique/article\\_jeune\\_afrique.asp?art\\_cle=LIN28095dakarsdnahc0](http://www.jeuneafrique.com/jeune_afrique/article_jeune_afrique.asp?art_cle=LIN28095dakarsdnahc0)

construction sont installées à Bamako et que les origines provinciales des commerçants chinois sont très diversifiées. Nous avons rencontré des personnes de Pékin, de Shanghai, des villes du Nord-Est, du Fujian, du Zhejiang et aussi du Yunnan. Il découle de certains entretiens que la COVEC a parfois aidé, par sa présence, ses infrastructures et son compound, la venue de certains des commerçants chinois, toutefois ce n'est pas une stratégie de la part de la direction de la COVEC, mais de certains de ses membres.

Les parcours migratoires au Mali se construisent aussi sur l'ancienneté des relations diplomatiques et de coopération avec la République populaire de Chine. L'existence, depuis plusieurs décennies, de programmes de coopération entre les deux pays fait que les Chinois en lien avec le Mali sont beaucoup plus nombreux. Plusieurs commerçants ont travaillé dans l'une ou l'autre des entreprises présentes au Mali.

Ainsi M. Chen Xueyi, président de l'Association des ressortissants chinois au Mali, a travaillé jusqu'en 1997 dans le cadre d'un contrat de coopération pour une usine de médicaments avant de se mettre à son compte. Dans un premier temps, il touche un peu à tout, tissus, souliers, ustensiles de cuisine..., avant de se spécialiser dans l'importation de produits de construction et surtout les fenêtres en aluminium.

M. Zhang qui a fondé il y a quelques années sa "clinique de médecine chinoise" dans le quartier de Dravela Bolibana est un ancien routard de la coopération chinoise en Afrique. Il a d'abord travaillé à partir de 1981 dans le cadre d'une mission médicale chinoise à Libreville (capitale du Gabon). Après avoir enchaîné plusieurs missions, il rentre en Chine au début des années 1990. Il ne reconnaît plus alors le pays qu'il a laissé dix ans plus tôt et décide de repartir pour l'Afrique. Parlant couramment le français, il fait escale dans plusieurs pays francophones (Congo, Gabon, Côte d'Ivoire) avant de choisir de s'établir à Bamako. Pour justifier son choix, il met en avant les avantages du Mali en termes de stabilité et de sécurité de l'environnement, comme les facilités pour enregistrer un commerce.

Un autre cas concerne une femme médecin qui s'est installée à Bamako après son mariage avec un étudiant malien rencontré à Pékin<sup>26</sup>. Même s'il y a encore peu de cas similaires, son parcours nous rappelle qu'il y a une cinquantaine de Maliens qui obtiennent chaque année des bourses pour étudier en Chine.

La multiplicité des filières migratoires s'explique d'autant mieux qu'il a toujours existé, contrairement au Sénégal, des moyens légaux d'émigrer dans ce pays. Les créateurs

---

<sup>26</sup> Entretien à Bamako le 22 août 2007.

d'entreprises sont éligibles pour un permis de résidence dès lors qu'ils investissent un certain capital dans le pays. Plusieurs commerçants nous ont expliqué qu'ils avaient opéré de la sorte tout en étant aidés dans leurs démarches par un parent. Car aucun des commerçants interrogés n'a débarqué à Bamako sans avoir un parent, une connaissance et un point de chute dans la capitale.

*Les personnes envoyées par une entreprise pour créer une filiale*

Le cas des personnes qui ont été mandatées par une entreprise chinoise pour développer des activités commerciales au Mali ou au Sénégal représente un type de parcours migratoire moins fréquent. C'est l'exemple d'une entreprise d'import-export basée à Shanghai qui a ouvert une filiale à Bamako après en avoir ouvert une autre au Cameroun. Cette entreprise ne comptait d'ailleurs pas s'arrêter là dans son expansion africaine, puisqu'elle envisageait très sérieusement, lors de notre passage, d'étendre son activité en Côte d'Ivoire.

On peut encore évoquer cette petite entreprise qui vend des tracteurs-triporteurs dont la responsable, Mme Liu, est arrivée au Mali avec son mari il y a une dizaine d'années. Cadres de l'entreprise, ils ont alors eu pour mission de prospecter le marché malien à la faveur d'une commande importante que l'entreprise avait reçue de la part de la coopération chinoise. Ils se sont donc occupés du suivi sur place et du service après-vente. La discussion franche et cordiale que nous avons eue avec Mme Liu, autour d'une tasse de thé, devient un peu confuse lorsqu'il s'agit de clarifier la relation qu'elle entretient aujourd'hui avec l'entreprise qu'elle représente. S'agit-il de contrats d'exclusivité pour le Mali ? Est-elle en partie financée par son entreprise de tracteurs-triporteurs ? Comme Mme Liu a depuis quelques années diversifié ses activités à d'autres types de produits comme les climatiseurs, tout laisse à penser qu'elle s'est partiellement autonomisée de l'entreprise mère. Elle non plus n'a pas choisi de s'établir au Mali, mais elle y apprécie la stabilité et le faible taux de criminalité. Elle ne cherche pas non plus à cacher que les bonnes relations que la Chine entretient avec ce pays lui ont permis de réaliser quelques belles opérations commerciales. Même si elle a aujourd'hui largement passé l'âge de la retraite, fixé en Chine à 50 ans pour les femmes, Mme Liu est pleine de projets. Lors de notre rencontre, elle prévoyait ainsi de faire un séjour à Abidjan dans les prochaines semaines pour y évaluer les opportunités après, selon ses dires, le « départ des Français ».

M. Li Jicai, est un homme d'affaires d'une cinquantaine d'années dont les bureaux à Dakar sont à un jet de pierre de la Présidence, au croisement des avenues Lamine Gueye et Jules Ferry. Comme sa corpulence pourrait le suggérer, M. Li a réussi dans les affaires au Sénégal

et il aime aujourd'hui parler de son parcours dans un français parfait. Ce diplômé de français de l'Institut des langues étrangères de Pékin a d'abord été affecté dans une entreprise de construction au début des années 1980<sup>27</sup>. Quelques années plus tard, son entreprise travaille au Moyen-Orient, notamment comme sous-traitant pour l'entreprise française Bouygues, dans la construction du pont de Mossoul, en Irak. En 1984, il est envoyé au Sénégal pour y gérer pendant quelques années leur filiale et leur activité sur place.

En 1988, il se met à son compte. Il travaille dès ses débuts dans l'importation de produits chinois essentiellement fabriqués alors dans les entreprises d'Etat chinoises. Il était le premier à le faire, puisque le secteur était contrôlé essentiellement par les Libanais. A cette époque, il n'était pas spécialisé dans un domaine d'activité particulier, important de Chine des produits de consommation, du matériel scolaire, du thé, certes de mauvaise qualité, mais bon marché... Aujourd'hui, il se consacre spécifiquement aux biens d'équipement, matériaux et médicaments. Il a ainsi récemment répondu à un appel d'offre pour équiper les commissariats de panneaux solaires capables notamment d'alimenter les climatiseurs. Il n'aime pas être comparé avec les petits commerçants chinois qui sont arrivés à Dakar depuis quelques années. « Nous ne nous concurrençons pas. Nous ne sommes pas dans la même catégorie et nous n'avons pas la même manière de travailler. Au Sénégal, je suis le seul à travailler dans ce secteur ». Depuis quelques années, il reconnaît toutefois que les Libanais vont aussi s'approvisionner en Chine et que ce sont des commerçants redoutables. Il ne craint toutefois pas la concurrence, puisqu'il connaît les « meilleurs fournisseurs en Chine et offre un service après-vente de qualité »<sup>28</sup>.

Il nous fait aussi fort bien comprendre qu'il est très bien introduit dans les plus hauts cercles du pouvoir. Et comme si cette allusion ne suffisait pas, son invitation dans un des restaurants les plus chics de la capitale, le Café de Rome, rendez-vous, dit-on, des "wadjero"<sup>29</sup>, lui permettra d'illustrer son propos. C'est d'abord la fille d'un ministre qui vient le saluer, puis voilà qu'un général l'appelle sur son portable. « Ah, bonjour mon général, quel plaisir de vous avoir au bout du fil... » Après près de 25 ans de vie au Sénégal, il avoue d'ailleurs être devenu un peu Sénégalais, nul doute en tout cas qu'il maîtrise la manière de conduire ses affaires dans ce pays.

---

<sup>27</sup> Jusqu'à la fin des années 1980, les diplômés chinois étaient affectés par le gouvernement dans une administration ou une entreprise d'Etat.

<sup>28</sup> Entretien à Dakar le 31 août 2007.

<sup>29</sup> Contraction entre le nom du Président, Abdulaye Wade, et Pajero le nom de la 4x4 la plus en vogue. Ce terme désigne les personnes de l'entourage de Wade qui ont su tirer parti de sa Présidence.

C'est aussi le cas du directeur de Henan China au Sénégal. Même si nous n'avons pas eu la chance de le rencontrer, nous avons appris qu'il résidait au Sénégal depuis plus de vingt ans. Il est sans doute un bel exemple d'un responsable de filiale qui a en partie autonomisé ses activités.

Globalement, les plus importants de ce groupe d'hommes d'affaires tranchent assez fortement avec les autres. Ils sont installés sur place depuis relativement longtemps et se sont donc familiarisés avec les rouages de leur pays d'accueil mais aussi de leur pays d'origine, notamment grâce aux nombreux contacts qu'ils ont avec l'ambassade. Il serait toutefois un peu rapide de les percevoir comme dépendant de l'Etat chinois. Dans le cadre du renouveau des relations Chine-Afrique, ils ont de nombreuses cartes en main.

### *Les aventuriers*

Ceux que nous avons appelés les "aventuriers" ne sont pas très nombreux, mais attachants. Ils sont arrivés à Dakar après un périple dans d'autres pays africains, sans lien personnel, ni mandat particulier. Ce n'est sans doute pas un hasard si nous en avons rencontré davantage à Dakar qu'à Bamako.

M. Lin, âgé d'une cinquantaine d'années est originaire du Fujian. Il est arrivé à Dakar il y a six ou sept ans. Il possède aujourd'hui le supermarché chinois du centre de Dakar situé au croisement des rues Victor Hugo et Moussé Diop et qui est géré par son jeune fils. Il a débuté au Sénégal dans les années 2000 en s'installant dans l'Allée du Centenaire. A l'époque, la concurrence n'était pas aussi forte qu'aujourd'hui et la rentabilité de ses deux boutiques était excellente. Depuis qu'il a ouvert son supermarché, il a remis la gestion de ses deux magasins à son frère. Ses activités ne se limitent toutefois pas au Sénégal car, ayant séjourné dans d'autres pays africains au cours des années 1990, il y conserve des boutiques : l'une en Algérie et l'autre au Togo. Chaque étape a été marquée par la création d'un commerce dont il a aujourd'hui remis la gestion à un parent. Ces différentes boutiques gardent une grande indépendance, mais s'approvisionnent auprès des mêmes fournisseurs. Aujourd'hui, bien qu'à la tête d'une petite "multinationale" familiale, il se présente comme un semi-retraité : « Mon action se limite à lancer de nouvelles impulsions et, pour cela, je visite régulièrement mes boutiques ».

Avant de quitter la Chine pour le Maghreb au début des années 1990, il a voyagé à travers tout le pays. Il s'est lancé dans le commerce dès le début des réformes chinoises, dans les années 1980. Comme beaucoup, à cette époque, il commence dans le vêtement, puis ouvre un

magasin de photo, avant de se lancer dans l'import-export de bois entre le Qinghai, sur les contreforts de l'Himalaya, et la côte chinoise.

Fait très inhabituel au sein des communautés chinoises du Mali et du Sénégal, son fils qui est venu le rejoindre au Sénégal il y a quelques années s'est marié récemment à une jeune Sénégalaise. Ils viennent de rentrer de leur voyage de noces en Chine : « Mon fils voulait lui faire découvrir la Chine »<sup>30</sup>. Lors de notre séjour dans ces deux pays, il s'agit du seul couple sino-africain que nous avons rencontré<sup>31</sup>. Lorsqu'un commerçant est célibataire lors de sa migration, il profite généralement d'un retour en Chine pour se marier.

Une des dernières boutiques du boulevard du Général De Gaulle est tenue par une jeune commerçante de Shanghai, dont le parcours et les habitudes de vie tranchent avec la trentaine d'autres personnes interrogées dans la même rue. D'abord parce que cette Shanghaienne est venue seule à Dakar après un divorce et que, visiblement, l'objectif principal de sa venue en Afrique réside dans son ardent désir de parcourir le monde. A la question de savoir pourquoi elle a choisi de venir à Dakar, elle nous répond avec un grand sourire : « Ne dit-on pas que Dakar est le petit Paris de l'Afrique ? En tout cas, je me plais dans cette ville ». Inutile de dire que la réponse était inattendue comme toute la suite de la discussion que nous avons eue. Elle n'est pas rentrée en Chine depuis de nombreuses années et gère l'ensemble de ses achats via Internet et apprécie de voyager en Afrique, même si elle rêve de voir l'Europe.

Dans un autre style, M. Chen, médecin dans la trentaine installé depuis trois ans à Dakar, a aussi un profil très atypique. A priori, rien ne le prédestinait à l'aventure africaine. Il a fait des études brillantes de médecine chinoise dans la meilleure école de Pékin avant de trouver une place dans l'hôpital le plus connu de Pékin. Toutefois, n'étant pas de Pékin, il a le sentiment que sa progression est bloquée. Il reconnaît d'ailleurs que beaucoup de jeunes médecins comme lui avaient le même sentiment, la médecine chinoise étant en crise en Chine. Et c'est alors qu'il apprend qu'il y a un engouement pour la médecine chinoise aux Etats-Unis et en Europe. Certains de ses collègues sont partis là-bas, mais il comprend qu'il n'a ni le capital indispensable pour y ouvrir un cabinet, ni les contacts nécessaires pour l'obtention d'un visa. Imaginant un univers moins concurrentiel et moins difficile en Afrique, il se décide à aller faire un tour des capitales africaines pour évaluer les possibilités. Il visite la Côte d'Ivoire, le Cameroun, puis Dakar. C'est là qu'il décide de s'installer avec sa femme, elle aussi médecin.

---

<sup>30</sup> Entretien à Dakar le 31 août 2007.

<sup>31</sup> Mise à part cette femme médecin chinoise mariée qui a rencontré son mari malien à Pékin.

Il n'y a repéré qu'un autre médecin chinois dans la capitale, alors qu'il semble exister une vraie demande de la part des Sénégalais et de la communauté étrangère.

Ce groupe de commerçants a donc fait le choix de Dakar en fonction des opportunités qu'ils ont cru y percevoir.

## **Les modes opératoires des entreprises chinoises au Mali et au Sénégal**

### *Utilisation de la main-d'œuvre locale*

A l'intérieur des boutiques de Dakar, il y a souvent deux ou trois Chinois présents : le patron et sa femme et une autre personne généralement présentée comme un jeune cousin. Malgré son abondance, le personnel chinois n'occupe pas le devant de la scène dans les échoppes de Dakar, on le trouvera plutôt installé dans l'arrière-boutique faisant la sieste, s'adonnant à des jeux vidéo ou parlant avec un compatriote. Evidemment, même assoupi, il garde un œil sur la caisse et surgira lorsque la transaction sera sur le point de se conclure. Son retrait relatif du lieu de la négociation tient essentiellement à son incapacité à communiquer avec les clients comme avec les employés. Il se limite à approuver le prix que l'employé prononcera lentement en français « Ça, mille cinq cents, ok ? », « Oui, mille cinq cents. ». On imagine donc aisément le plaisir procuré par l'arrivée d'un chercheur qui sort les vendeurs chinois de leur ennui et de leur isolement linguistique. Inutile de préciser non plus que la nouvelle de la visite du "professeur" parlant le chinois se répandait rapidement parmi les boutiques de l'allée du Centenaire. Et si ce n'était pas à l'heure de la sieste, on aurait pu dire que l'on m'attendait avec impatience.

Loin d'être idéal, ce système favorise les malentendus et les conflits entre détaillants sénégalais et grossistes chinois. C'est ce qui est arrivé un jour où nous étions présents. Un commerçant sénégalais qui a déjà payé un acompte pour de la marchandise vient la retirer dans une boutique. Le patron chinois lui rend son argent en lui expliquant qu'il a entre-temps vendu cette marchandise à un autre commerçant. Le Sénégalais demande alors en guise de dédommagement le bénéfice supposé de la vente des produits qu'il avait choisi. La discussion s'enflamme et le Sénégalais giflé la patronne de la boutique devant son mari. Le patron saisi alors un bâton dissimulé sous le comptoir et cherche à frapper son client pour laver cet affront. Il s'ensuit une course poursuite dans la rue et, rapidement distancé, le Chinois revient sur ses pas et se barricade dans sa boutique. Son client revient un peu plus tard accompagné d'une vingtaine de personnes. Dans le même temps, des Chinois arrivent en renfort depuis les boutiques voisines. Grâce à quelques médiateurs improvisés, un accord sur le montant du

dédommagement est trouvé. De l'avis des commerçants du voisinage, ce type d'événement reste relativement peu fréquent. Mais il arrive toutefois que ces conflits dégénèrent et qu'il soit nécessaire d'appeler la police.

A Bamako, les Chinois sont beaucoup plus actifs dans leurs commerces. Ceux que nous avons rencontrés sont plus souvent capables de parler des bribes de français ou d'anglais avec leurs clients, mais surtout, chaque boutique a son traducteur. Comme la communication est possible, l'atmosphère dans les boutiques est plus détendue. Patron chinois et employés africains discutent parfois ensemble juste pour passer le temps en attendant les clients.

L'existence de personnes parlant le chinois au Mali vient du fait que depuis de nombreuses années, le gouvernement chinois octroie des bourses à des étudiants maliens au titre de la coopération entre les deux pays. Si aujourd'hui, la coopération chinoise semble vouloir privilégier des formations de plus courte durée pour des fonctionnaires en cours de carrière, elle continue toutefois à envoyer chaque année en Chine une cinquantaine de jeunes Maliens pour suivre l'ensemble de leur cursus universitaire<sup>32</sup>. Les commerçants chinois utilisent ces jeunes diplômés des grandes universités chinoises pour les aider dans leurs boutiques.

Ayant séjourné quatre ou cinq ans en Chine, ils maîtrisent évidemment fort bien le chinois et sont une aide précieuse pour les transactions avec la clientèle, mais aussi avec les autorités. Ces collaborateurs ont un statut à part et bénéficient d'une bonne considération de la part de leur patron chinois. Dans plusieurs boutiques, ils prenaient la place d'un adjoint et assez naturellement géraient la boutique lorsque le patron devait s'absenter. Lors de nos entretiens avec leur patron, ils y participaient très spontanément et parfois leur patron les sollicitait pour leur demander de préciser un détail. Dans la plupart des cas, ils semblaient former une équipe relativement soudée. Toutefois, cette jeune sociologue qui venait de terminer un master à l'université de Pékin (Beida) s'ennuyait beaucoup dans sa tâche visant à seconder les deux patronnes du supermarché Tokyo Color de Bamako, faute de mieux. Il est en effet surprenant de voir que ces personnes diplômées n'arrivent pas à trouver un emploi correspondant mieux avec leurs qualifications, mais il s'agit d'un autre problème, lié au marché du travail au Mali. Il n'en demeure pas moins que, de manière certes indirecte, l'insertion chinoise à Bamako met à profit l'ancienneté de la coopération chinoise dans ce pays.

Outre ces "traducteurs", les échoppes chinoises emploient généralement une ou deux autres personnes chargées de la vente et de la manutention. En règle générale, le personnel local est

---

<sup>32</sup> Selon un entretien avec Mr Xai Wei, Premier secrétaire de l'ambassade de Chine à Bamako le 21 août 2007.

plus abondant au Mali où il y a rarement plus d'un Chinois dans une échoppe. D'après ce qu'ils nous ont dit, mais nous n'avons rencontré le personnel local qu'en présence de Chinois, ce qui fait perdre beaucoup de valeur aux propos échangés, ils ne s'estimaient pas plus mal traités que dans une entreprise locale. En fin de compte, ils étaient surtout contents d'avoir un emploi. Il semble que les revendications viennent moins des salaires qui sont alignés sur ceux des autres entreprises, que des nombreuses heures de présence demandées. Ils nous ont ainsi dit que leur patron travaillait beaucoup.

Si nous avons peu vu de Chinois travaillant dans le domaine de la construction, ce n'est pas faute d'avoir visité différents petits chantiers conduits par des entreprises chinoises. Mais nous n'y avons jamais rencontré de travailleurs chinois. Avec un peu d'habitude, nous arrivions même à repérer à distance ces chantiers à partir des techniques utilisées et de l'utilisation qui était faite du personnel. En effet, les entreprises chinoises utilisent une gamme d'outils un peu plus large, comme un treuil pour hisser les matériaux et le ciment jusqu'aux étages, alors que les entreprises maliennes font généralement cela manuellement. Le plus marquant peut-être est la rationalisation de la main-d'œuvre dans les chantiers chinois. Le personnel y est bien moins nombreux et les tâches semblent mieux réparties, les patrons chinois arrivant sans doute plus facilement que les entrepreneurs locaux à s'extraire des pressions sociales de la communauté pour fournir un emploi à un membre de leur entourage.

#### *Les modes d'approvisionnement et les voyages en Chine*

La plupart des commerçants que nous avons rencontrés à Dakar gèrent en couple leur boutique. Dans la plupart des cas, c'est l'homme qui est arrivé en premier et qui a mis en place la boutique, puis la femme est venue le rejoindre. Plus tard encore, si l'affaire tourne, un cousin vient les seconder. Pour s'approvisionner, presque tous vont à Yiwu<sup>33</sup>. Malgré de très nombreux séjours en Chine, avant d'aller à Bamako, je n'avais jamais entendu parler de Yiwu. Cette petite ville du Zhejiang est située à deux heures de train de Shanghai, à une centaine de kilomètres de Hangzhou et du port de Ningbo. On trouve à Yiwu des marchés gigantesques dans lesquels les entreprises des provinces environnantes tiennent un stand avec des échantillons de leur production. L'avantage pour l'acheteur, c'est qu'il trouve en un même lieu l'ensemble des producteurs et qu'il peut avoir accès à eux sans intermédiaire. Les prix y sont donc extrêmement bas.

---

<sup>33</sup> Nous avons fait un rapide passage dans cette ville les 24 et 25 octobre 2007 à l'occasion d'un séjour en Chine.

Plutôt que marché, nous devrions utiliser le terme de foire professionnelle permanente, car tout est organisé dans un ordre quasi "singapourien". Dans des immeubles climatisés et d'une propreté impeccable, des boutiques sont alignées à perte de vue. Pour se repérer, dans cette succession de quatre immenses bâtiments s'étalant sur plusieurs kilomètres, l'espace est divisé en sections aux libellés très précis. Le millier de boutiques vendant des jouets est suivi par la section jouets électriques, puis fleurs en plastique, etc. On y trouve des produits bas de gamme, mais ce serait simplificateur de réduire Yiwu à un marché pour les pays pauvres. Il ne serait pas étonnant d'apprendre que les entreprises de produits de sport, de la robinetterie, et même de jouets fournissent aussi les grandes surfaces d'Europe. Plus globalement, Yiwu met en scène dans l'ordre et la discipline, la force et la diversité de la production industrielle chinoise.

Si Yiwu est si propre et sécurisée, c'est qu'elle ne s'adresse pas uniquement aux Chinois, mais aux commerçants des pays du Moyen-Orient, de Russie ou du Caucase et bien sûr aussi d'Afrique. Lors de mon passage à Yiwu, il y avait par exemple un groupe de commerçants ghanéens se déplaçant ensemble dans une sorte de voyage organisé. Ils avaient déjà "visité" Hong Kong et Canton. Les commerçants étrangers que nous avons rencontrés sur place sont des petits commerçants. Pour eux, l'intérêt d'Yiwu réside dans le fait qu'ils peuvent aisément diversifier les types de produits qu'ils transporteront dans leurs conteneurs. Si un fort pourcentage des commerçants chinois de Dakar disait se déplacer sur place pour faire leur marché à Yiwu, il sera sans doute de moins en moins nécessaire de le faire. En effet, grâce au site Internet de Yiwu<sup>34</sup>, il semble possible de faire ses achats en ligne très aisément. Une seule commerçante, installée à Dakar, nous a dit opérer de la sorte.

Les commerçants chinois de Dakar font de fréquents déplacements en Chine, où ils ne se limitent pas à des contacts avec des fournisseurs et des achats de marchandises. Ils se rendent aussi en Chine pour des raisons extraprofessionnelles. En effet, beaucoup ne font pas en Chine que des rapides aller et retour, mais des séjours de plusieurs semaines, voire de plusieurs mois. Ils en profitent pour s'occuper de leur enfant laissé à la garde des grands-parents. On observe ainsi que certains commerces gérés par de jeunes couples fonctionnent sur un système de rotation du personnel. L'un des membres du couple rentre en Chine pour trois mois, puis c'est au tour de l'autre de repartir. Ce fonctionnement se retrouve dans les

---

<sup>34</sup> <http://www.yiwu-market.cn/>

groupes de boutiques gérées par différents membres d'une même famille. Après quelques années passées à Dakar, ils rentrent au pays et sont relayés par quelqu'un d'autre.

A Bamako, ce système de rotation du personnel est bien moins fréquent. D'ailleurs, les retours en Chine sont plus rares et beaucoup plus rapides. Ainsi, les commerçants chinois s'appuient le plus souvent sur un membre de leur famille resté sur place pour faire les achats de marchandises et les envois. Parfois aussi, lorsqu'ils travaillent avec les mêmes entreprises depuis relativement longtemps, ils passent leurs commandes par téléphone ou par courrier électronique.

La raison pour laquelle le retour au pays est moins fréquent chez les Chinois de Bamako tient essentiellement au fait que les couples présents gèrent de front plusieurs activités, multipliant ainsi les sources de revenu. Ainsi la femme d'un des médecins rencontrés à Bamako gère un hôtel. Les époux des deux femmes du supermarché Tokyo Color ont une petite entreprise de construction. Et l'on pourrait ainsi multiplier les exemples.

#### *Petites boutiques, gros chiffres d'affaires ?*

Les petites boutiques chinoises ont toutes un aspect très semblable. Toutefois, elles ne font pas des chiffres d'affaire similaires. Incontestablement, le produit qui a le plus large marché est la chaussure. Même sur le boulevard Charles De Gaulle, où la concurrence est rude, ce sont les cinq ou six échoppes vendant des chaussures qui fonctionnent le mieux. L'activité engendrée par ces boutiques est plus importante. Les revendeurs sénégalais se pressent autour et repartent avec de gros ballots de chaussures.

L'histoire de M. Sun, le roi de la "tong", relatée dans un journal de Hong Kong, illustre ce propos. Cet ancien employé au chômage d'un grand magasin de la province côtière du Jiangsu a décidé un jour d'émigrer pour rejoindre un parent petit commerçant à Dakar. Après s'être familiarisé quelques mois avec son nouvel environnement, il a décidé de se mettre à son compte. Il est retourné en Chine pour mobiliser l'épargne de son entourage et acheter des habits, mais hélas pour lui, la première livraison a été un fiasco : les chemises achetées étaient de trop petite taille pour ses clients et les habits d'enfant se sont mal vendus. Il a fini par réussir et à devenir le "roi" des tongs (sandales) en plastique. Très vite, nombre de ses compatriotes l'ont imité, réduisant drastiquement les marges et causant l'hostilité des commerçants locaux. M. Sun a alors adapté sa stratégie et opté pour les sandales massantes – là aussi, le succès a été immédiat. Aujourd'hui, il a une gamme très complète de sandales et

fait un chiffre d'affaires annuel de 8 millions de yuan [environ 740 000 euros]<sup>35</sup>. Dans une de ces boutiques du Centenaire, nous avons rencontré un vendeur de chaussures qui possède plusieurs boutiques dans les pays de la sous-région, à l'image de M. Lin du "supermarché" mentionné plus haut. Il importe une quinzaine de conteneurs par année. A Bamako aussi, la boutique la plus rentable est celle de M. Ye, patron de "Dragon Boutique", qui importe à lui seul deux à trois conteneurs par mois, disait-il.

Même si nos interlocuteurs ont peut-être ajouté quelques conteneurs dans la discussion, il semble à première vue que ce secteur offre une bonne rentabilité. Les autres boutiques, pour la plupart d'entre elles, importent entre deux et trois conteneurs par année. Evidemment, le nombre de conteneurs donne une indication sur le chiffre d'affaires, mais ne donne pas d'indication sur les marges ou les revenus des commerçants chinois. Sur cette question nous n'avons eu que des réponses vagues à Bamako : « Je n'en sais rien, mais j'ai assez pour vivre », ou « Si je ne faisais pas d'argent, je repartirai ». Ou des non-réponses plus contrastées à Dakar où certains se plaignaient de ne « plus rien gagner, en raison de la concurrence acharnée ». On ne nous a jamais donné spontanément de réponses chiffrées. Dans un article, le magazine *Jeune Afrique* avançait les chiffres suivants : « Au final, les retombées financières sont juteuses. Les meilleurs font des recettes de 3 millions à 5 millions de francs CFA [4600 à 7600 euros] par jour et les plus « petits » de 1 million à 2 millions [1500 à 3000 euros]. »<sup>36</sup> Nous ne portons guère de crédit à ces affirmations qui nous semblent largement au-dessus de la réalité actuelle en tout cas. De plus, l'article omet de parler des charges et des marges de ces commerces. Le mémoire de master de Marie Gaborit fournira sans doute aussi certains éléments de réponse à cette question<sup>37</sup>.

Si nous n'avons pas vraiment cherché à connaître leur revenu, nous nous sommes en revanche intéressés à leur projet de vie. Et dans ce domaine, la différence est frappante entre le Sénégal et le Mali. A Bamako, les commerçants chinois semblent bien installés et satisfaits de leur condition. Ils apprécient le calme et la sécurité de leur environnement. Ils imaginent vivre longtemps dans ce pays, même s'ils continuent à rêver de la Chine. Plus encore que dans leurs affaires, c'est dans le domaine de la vie familiale que l'on perçoit le mieux leur projection sur le long terme, prenant peut-être modèle sur le président de l'Association des ressortissant chinois du Mali, qui finance actuellement les études de sociologie de sa fille dans une

---

<sup>35</sup> *Wenhui Bao* (Hong Kong), 26 novembre 2006, <http://www.wenweipo.com>.

<sup>36</sup> *Jeune Afrique*, 28 août 2005.

<sup>37</sup> Marie GABORIT est étudiante en master 2 recherche à l'Institut Français de Géopolitique à l'Université de Paris 8.

université de Montréal au Canada. Plusieurs ont le projet très clair de faire venir leur enfant au Mali pour étudier à l'école française, la moins chère des écoles internationales. Pour eux, l'intérêt de l'école française est bien évidemment qu'elle donne à leur enfant la possibilité après l'obtention du bac de poursuivre leurs études en France ou en Europe. Ce projet est en cours de réalisation pour le médecin Zhang, dont la fille aînée est arrivée au Mali en juillet 2006. Après une période d'apprentissage du français, elle doit rejoindre l'école française à la rentrée de septembre.

A Dakar, où les premiers commerçants chinois de l'allée du Centenaire sont arrivés au début des années 2000, on ne voit encore que très peu d'enfants chinois, lesquels sont en très bas âge. Parmi les trois ou quatre familles chinoises<sup>38</sup> présentes depuis longtemps au Sénégal, certains avaient déjà choisi de les faire étudier à l'école française. La fille du correspondant de Chine Nouvelle termine actuellement un master en France. Etonnamment, cette question ne semble pas poser de gros problèmes, alors qu'il s'agit d'un choix capital pour l'avenir de leur enfant. En effet, s'il quitte l'école chinoise, il n'aura que très difficilement et au prix d'énormes efforts une maîtrise complète du chinois écrit. Ou pour le dire autrement, s'il rejoint l'école française, il y a fort à parier qu'il fera sa vie ailleurs qu'en Chine. Le choix du cursus éducatif est donc un vrai choix de vie.

## **L'Etat chinois et "ses" commerçants**

### *L'ambassade et "ses" hommes d'affaires*

Sans surprise, les ambassades du Mali et du Sénégal proposent un discours bien huilé sur le développement des relations Chine-Afrique, n'omettant jamais de prononcer le mot africain sans y adjoindre celui d'ami ou d'amitié. Si les Premiers secrétaires, M. Xia et M. Wang, ne se sont jamais écartés d'un pouce du discours officiel, il faut toutefois souligner que les deux ambassades ont réagi très vite à notre demande d'entretien sans qu'il soit nécessaire d'activer la moindre relation. En effet, ne connaissant personne à l'ambassade du Mali, nous avons, sans y croire vraiment, envoyé un court message à l'adresse figurant sur leur site Internet. A notre grande surprise, à peine trois jours plus tard, M. Xia nous envoyait un courrier électronique contenant son numéro de téléphone portable et nous priant de le rappeler à notre arrivée à Bamako.

---

<sup>38</sup> Il s'agit notamment de l'homme d'affaires Li, du patron de Henan China et du correspondant de Chine Nouvelle.

Autant au Mali qu'au Sénégal, le personnel d'ambassade appartient à une nouvelle génération. La quarantaine, donc relativement jeunes pour ces fonctions, intelligents, très bien informés, à l'aise, faisant mine de se lâcher sur des sujets sans importance... bref, de parfaits diplomates. La disponibilité et la qualité du personnel en poste dans ces pays d'Afrique rendent compte de l'importance que prend l'Afrique pour la Chine, mais révèlent aussi un réel souci d'image. Les deux diplomates n'ont d'ailleurs pas manqué de nous questionner sur les raisons de la « si mauvaise image, en France, de la présence chinoise en Afrique », semblant particulièrement sensibles aux critiques sur le "nouveau colonialisme" chinois en Afrique.

Le Premier secrétaire, M. Xia Wei, aime à rappeler la durée des relations diplomatiques et de coopération entre la Chine et le Mali : « Depuis l'établissement des relations diplomatiques en 1960, la Chine a réalisé plus de quatre-vingts projets. Dans le domaine industriel nous avons aidé à la mise sur pied des usines de sucre, de textile, de fabrication de médicaments, de thé, d'allumettes, de décorticage du riz... Dans le domaine des infrastructures, nous avons construit le Palais des Congrès, le Stade du 26 mars, par exemple. Dans le domaine agricole, nous avons conduit différents projets d'irrigation notamment. Enfin dans le domaine de l'éducation et de la santé, nous en sommes à notre 19<sup>e</sup> mission médicale et nous offrons une cinquantaine de bourses par année à des étudiants maliens »<sup>39</sup>. Il insiste bien évidemment sur la générosité de la Chine qui, bien qu'étant alors un pays pauvre et peu influent, a soutenu le mieux possible les pays africains et le Mali en particulier.

La Chine, aujourd'hui comme hier, veut marquer sa différence. Elle se place en héritière des luttes anticoloniales et anti-impérialistes, et souligne la spécificité de sa coopération<sup>40</sup>. À cet égard, le voyage de Zhou Enlai en Afrique en 1964, marqué par l'énoncé des « huit principes de sa politique africaine », joue encore aujourd'hui le rôle de point de référence dans le discours chinois<sup>41</sup>. Pékin insiste aujourd'hui essentiellement sur les deux premiers points de

---

<sup>39</sup> Interview à Bamako le 21 août 2007.

<sup>40</sup> Jamie MONSON, « Defending the People's Railway in the Era of Liberalization : TAZARA in Southern Tanzania », *Africa : The Journal of the International African Institute*, Volume 76, Number 1, 2006 ; aussi Deborah BRAUTIGAM, *Chinese Aid and African Development*, New York, St Martin's Press, 1998 ; Sandra GILLESPIE, *South-South Transfer : a study of Sino-African exchanges*, London, Routledge, 2001 ; Roland MARCHAL « Chine-Afrique : une histoire ancienne », *Africultures*, no. 66, mars 2006 ; Philip SNOW, « China and Africa : Consensus and Camouflage », in Thomas ROBINSON and David SHAMBAUGH (eds.), *Chinese Foreign Policy : Theory and Practice*, Oxford, Oxford University Press, 1995.

<sup>41</sup> Les huit principes sont : 1. L'aide chinoise est fondée sur un principe d'égalité et de bénéfices mutuels. 2. La Chine respecte strictement la souveraineté des Etats et ne pose aucune conditionnalité à son aide. 3. La Chine fournit dans la mesure du possible des prêts sans intérêt. 4. La Chine soutient des projets demandant peu de capital, mais servant à l'accumulation du capital. 6. La Chine fournit des équipements de la meilleure technologie. 7. La Chine forme des experts sur place jusqu'à ce que ces derniers maîtrisent totalement la technologie. 8. Les experts chinois envoyés sur place jouissent des mêmes conditions de travail que les experts du pays. Voir : China,

cette déclaration, à savoir que l'aide chinoise est fondée sur un principe d'égalité et de bénéfices mutuels et, bien sûr, qu'elle respecte strictement la souveraineté des Etats et ne pose aucune conditionnalité à son aide.

M. Xia souligne toutefois l'importance du tournant des années 1980 : « Depuis les réformes, les modalités et les contenus de la coopération avec l'étranger ont changé. La Chine cherche de plus en plus à encourager l'implantation des entreprises chinoises, même si un volet coopération persiste avec le Mali. Le gouvernement chinois encourage ses entreprises compétentes à s'implanter à l'étranger sur une base d'égalité et d'avantages réciproques pour contribuer au développement économique du pays »<sup>42</sup>. Les investissements des entreprises chinoises dans le domaine industriel au Mali sont en effet loin d'être négligeables, compte tenu de l'étroitesse du tissu industriel. Ainsi, par exemple, le complexe sucrier de Kala supérieur SA (SUKALA) est détenu à 60% par une entreprise chinoise, ou la compagnie malienne de textile SA (COMATEX) est détenue à 80 % par une compagnie chinoise.

Effectivement, si la présence chinoise au Mali ne peut se résumer aux résultats d'une nouvelle orientation de la diplomatie chinoise, l'Etat chinois a tout de même mis en place en Chine des structures d'aide aux investissements en Afrique qui bénéficient aux plus grandes entreprises chinoises. Il ne faut pas surévaluer la force de ces organismes récents, sans grands pouvoirs ni ressources<sup>43</sup>. Les logiques économiques qui poussent les entreprises chinoises vers de "nouveaux" marchés sont bien plus puissantes. Et la plupart des petites et moyennes entreprises opèrent seules, sans aucun soutien de l'État<sup>44</sup>. Au Mali l'entreprise d'import-export de textile basée à Bamako, ainsi que dans d'autres pays de l'Afrique de l'Ouest, ne s'est pas appuyée sur de telles structures<sup>45</sup>. Comme les plus petits commerçants, elle s'est installée sur place en s'appuyant sur ses propres réseaux. Même aujourd'hui, elle n'a de contact avec l'ambassade qu'à travers l'Association des ressortissants chinois du Mali.

L'ambassade ne s'intéresse en effet qu'aux très grandes entreprises chinoises et à celles qui interviennent dans le cadre de projets de coopération. Nous avons certes pu constater, à Bamako de même qu'à Dakar, la grande proximité entre l'ambassade et les responsables

---

Ministry of Foreign Affairs, 2000, 'Premier Zhou Enlai's Three Tours of Asian and African Countries' [www.fmprc.gov.cn/eng/ziliao/3602/3604/t18001.htm](http://www.fmprc.gov.cn/eng/ziliao/3602/3604/t18001.htm) ; China, Ministry of Commerce 2002 'Functions of the Department of Foreign Aid' <http://yws.mofcom.gov.cn/aarticle/gywm/200203/20020300003746.html> ; People's Republic of China 2006 'China's African Policy', 12 January 2006 [www.gov.cn/misc/2006-01/12/content\\_156490.htm](http://www.gov.cn/misc/2006-01/12/content_156490.htm).

<sup>42</sup> Entretien à Bamako le 21 août 2007.

<sup>43</sup> Entretien avec Yongqing Wang, China Africa Business Council, Pékin, 5 janvier 2007.

<sup>44</sup> Entretiens auprès des entreprises privées Guanri et Lumijoy à Shenzhen (RPC), 27 décembre 2006.

<sup>45</sup> Entretiens à Bamako les 20, 22, 23 août 2007.

locaux de ces entreprises. Ces gens se connaissent, se fréquentent et se téléphonent... Ils appartiennent au même réseau de sociabilité. Si l'Etat "aide" sans doute "ses" entrepreneurs en leur octroyant des contrats en lien avec les projets de coopération, ces entrepreneurs souvent installés de longue date sur place "aident" aussi l'ambassade. Il est donc probable que cette relation soit plus égalitaire qu'il n'y paraisse à première vue. Il s'agit bien davantage d'une alliance objective autour d'intérêts communs.

L'ambassade, les responsables de filiales et les commerçants les plus importants partagent aussi un même désintéret et un certain mépris pour les petits commerçants. Et c'est d'ailleurs pour éviter d'être « trop souvent dérangée par les problèmes en lien avec les petits commerçants, que l'ambassade va créer une association »<sup>46</sup>.

Le travail de Heidi Haugen et de Jørgen Carling sur les commerçants chinois au Cap-Vert<sup>47</sup> rend aussi compte de la relation très différenciée des entrepreneurs à l'Etat chinois. Alors que les petits commerçants du Fujian n'entretiennent pas de relations avec les représentants de l'Etat chinois sur place, rien de tel pour M. Stanley Ho qui, comme la plupart des tycoon<sup>48</sup> de Hong Kong et Macao, s'est fait coopter par Pékin. Dès lors, son projet a pu compter sur les réseaux diplomatiques de Pékin dans l'archipel. Le cas du Cap-Vert est extrême, tant la distance est grande entre le milliardaire et les vendeurs de bassines en plastique du Fujian. Toutefois, contrairement à la situation au Cap-Vert à l'époque de leur recherche, il semble bien qu'aujourd'hui l'ambassade du Mali se soucie davantage de ses petits commerçants, notamment à travers l'Association des ressortissants chinois du Mali.

#### *Les associations de ressortissants chinois du Mali et du Sénégal*

Au Sénégal, il n'y a pas encore d'association des ressortissants chinois. Toutefois, du fait de l'importance que revêt ce type d'organisme, aussi bien pour les entrepreneurs que pour les instances diplomatiques, cette association sera créée prochainement, comme nous l'ont dit aussi bien le représentant de Chine Nouvelle, M. Chen, que l'entrepreneur, M. Li. Ce dernier, bien qu'il s'en défende timidement, pourrait en être le président.

---

<sup>46</sup> Entretien avec Wang Tongqin, Premier secrétaire de l'ambassade de Chine au Sénégal, le 30 août 2007.

<sup>47</sup> Heidi Østbø Haugen and Jørgen Carling, « On the edge of the Chinese diaspora : The surge of baihuo business in an African city », *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 28 (4), July 2005, pp. 639 - 662.

<sup>48</sup> Tycoon est un mot anglais dérivé du mot japonais « Taikun » signifiant « grand homme » ou « prince », le terme étant lui-même d'origine chinoise. En anglais, « tycoon » signifie « magnat », c'est-à-dire un grand homme d'affaires.

Au Mali, cette association ressemble par certains aspects aux organisations représentatives en Chine. En effet, pour l'ambassade de Chine, elle a cette même fonction d'encadrement et d'éducation, doublée d'une fonction d'aide et de service. La seule différence, c'est que l'organisation peut aussi servir à transmettre des doléances et des revendications à l'Etat malien, avec l'aval de l'ambassade.

A priori, rien n'empêchait les commerçants chinois de créer leur association représentative. Ce n'est pourtant pas cela qui s'est produit. L'association des ressortissants du Mali est une création de l'ambassade de Chine qui date de 2005. Cette initiative « vient après la création d'organisations similaires en Côte d'Ivoire et l'installation de Chambres de commerce 'sino-locales' au Bénin, au Nigeria et au Ghana »<sup>49</sup>. L'objectif affiché de l'association n'a rien de particulièrement original puisqu'il est de : « Fédérer la diaspora chinoise du Mali en une famille unie et solidaire, ambassadrice de la culture traditionnelle chinoise et actrice du développement économique du pays d'accueil et de la promotion personnelle et professionnelle de ses membres »<sup>50</sup>.

Personne ne fait grand mystère du fait que l'ambassade finance presque totalement l'association. Le petit journal distribué aux membres de l'association vient encore confirmer, s'il est nécessaire, la dimension très officielle de celle-ci. Mis à part un feuillet intérieur abordant des questions spécifiques aux Chinois du Mali, et visiblement imprimé sur place, les quatre autres sont identiques pour l'ensemble des pays africains. Il vulgarise les grands thèmes de la politique nationale et étrangère chinoise. A Dakar, le propos du Premier secrétaire, M. Wang Tongqin, est encore plus limpide sur l'ingérence de l'ambassade dans le fonctionnement de l'organisation : « Nous voulons aussi mettre sur pied au Sénégal une telle association, mais pour l'instant nous n'avons pas encore choisi la personne qui sera élue président. Nous voulons un président qui puisse servir de modèle aux autres commerçants et nous avons de la peine à le trouver. »<sup>51</sup>

Toutefois, précise le Président de l'association depuis sa création, M. Chen Xueyi, « C'est une nouveauté que le gouvernement chinois se soucie des *huaqiao* »<sup>52</sup>. Il est important pour le gouvernement chinois de garder des liens forts avec ses communautés d'outre-mer, lesquelles

---

<sup>49</sup> Selon le quotidien : *L'indépendant*, 30 août 2005, article disponible en ligne : [http://www.afribone.com/article.php3?id\\_article=1683](http://www.afribone.com/article.php3?id_article=1683), consulté le 20 novembre 2007.

<sup>50</sup> *Ibid.*

<sup>51</sup> *Ibid.*

<sup>52</sup> Interview avec Chen Xueyi, Président de l'association des ressortissants chinois du Mali, le 23 août 2007. Voir le site Internet : [http://www.chine-informations.com/mods/dossiers/diaspora-chinoise\\_1464.html](http://www.chine-informations.com/mods/dossiers/diaspora-chinoise_1464.html), site visité le 02 décembre 2007.

ne lui ont pas toujours été favorables. De plus, le nombre d'émigrants chinois est en croissance et il y aurait, selon M. Chen, 30 millions de Chinois qui partent chaque année de Chine.

L'un des objectifs de l'association est de favoriser une intégration sans vague. M. Chen Xueyi l'a dit très clairement : « Il est nécessaire que mes compatriotes suivent scrupuleusement les lois et règlements de leur pays de résidence, en insistant particulièrement sur le respect de soi-même, qui implique la franche collaboration avec les hôtes et le respect de leur morale et des us, coutumes et moeurs locaux »<sup>53</sup>. Dans ce but, l'association encourage les pratiques de redistribution. Les Chinois doivent marquer leur insertion dans la communauté en donnant de l'argent à des écoles, à des dispensaires, à des organisations de quartier. « Comme la plupart de nos membres sont des petites entreprises, il n'est pas nécessaire de donner beaucoup, mais il est important de donner »<sup>54</sup>. Ainsi, par exemple, l'entreprise d'importation de textile a fait un don de 100 000 yuan [environ 9250 euros] à un dispensaire de la région de Bamako. On peut noter toutefois que le petit journal des Chinois du Mali rendait compte, en août 2007, d'une campagne de récolte de fonds pour les Jeux olympiques de Pékin en 2008<sup>55</sup>.

Outre l'édification morale et la familiarisation des commerçants chinois aux coutumes locales, l'autre objectif de l'association est de décharger l'ambassade. Comme nous l'a révélé M. Chen Xueyi, lorsqu'il nous a très gentiment reçu chez lui : « Il n'est pas possible que les petits commerçants dérangent l'ambassade avec leurs petits problèmes. Nous sommes donc là pour les aider à les résoudre. ». Les problèmes les plus fréquemment rencontrés ont trait, selon lui, au recouvrement des créances et à la gestion du personnel.

Généralement les commerçants chinois ne font pas crédit. Ils demandent que l'acheteur paye le jour où il vient retirer la marchandise. Toutefois pour les bons clients, il arrive qu'ils fassent une exception et c'est là que les problèmes commencent. Le commerçant chinois pense avoir établi une relation de confiance lorsque plusieurs petits achats ont été payés "rubis sur l'ongle" et, à l'occasion d'une commande plus importante, le commerçant malien demande de payer une partie seulement de la somme, promettant que le restant sera versé rapidement. Puis les choses traînent, le commerçant malien tarde à s'acquitter de son dû, ou ne paye qu'une petite partie... La marche à suivre dans ce genre d'affaires est, dans un premier temps, la recherche d'une conciliation avec l'association, puis des avocats et les tribunaux peuvent

---

<sup>53</sup> Entretien le 23 août 2007.

<sup>54</sup> *Idem*.

<sup>55</sup> Journal de l'association des Chinois du Mali, n° 31, 8 août 2007, p. 7.

être mobilisés lors des litiges importants. Il arrive aussi que la Chine exerce des pressions diplomatiques.

Les problèmes de personnel sont plus souvent liés à une mauvaise compréhension, selon M. Chen. Les commerçants viennent souvent consulter ce dernier lorsque l'employé met en place une sorte de chantage, demandant un salaire toujours plus élevé, mais travaillant toujours moins en s'autorisant des absences répétées.

M. Chen aborde encore rapidement les questions de corruption et le plus corrompu des secteurs est, selon lui, celui de la restauration. Les "bars chinois" font en effet souvent l'objet de critiques et même de la vindicte populaire. On peut rappeler ici que lors d'un match de football entre le Togo et le Mali, le 27 mars 2005, gagné par le Togo, de graves émeutes se sont produites. Parmi les saccages commis dans un esprit "anti-étrangers", les manifestants ont détruit de nombreuses boutiques, dont une vingtaine appartenant à des commerçants chinois<sup>56</sup>. Dans tous les cas, M. Chen est clair : « nous avons eu une réunion dernièrement avec les patrons d'hôtels et nous avons pris la décision de ne plus accepter de payer de petites sommes à un fonctionnaire, puis à un autre. Nous voulons être traités collectivement et nous avons les moyens de faire pression puisque nous composons une partie importante de ce secteur d'activité ».

Il faut souligner toutefois que même si l'association est clairement sous la coupe de l'ambassade de Chine, les commerçants rencontrés semblaient apprécier son travail, en raison notamment de la personnalité de M. Chen. Tous soulignaient sa disponibilité et ses compétences. On nous a dit sur le ton de la confiance : « Même s'il travaille avec l'ambassade, il n'est pas comme eux. C'est un type bien. ». Nous avons pu en effet constater que sa maison est un lieu de passage. Ceci est en partie dû au petit commerce de produits alimentaires chinois pour les membres de l'association que gère son épouse. Ce lieu facilite les contacts informels entre les membres et le Président.

On constate donc que le rôle d'une association locale joue un rôle multiple, aussi bien pratique que politique ou social, et que cela permet aux acteurs économiques chinois non seulement de mieux s'implanter dans le pays, mais aussi de propager une meilleure image.

---

<sup>56</sup> Serge DANIEL, "Les ruineuses conséquences du match Togo-Mali", publié sur Internet le 31 mars 2005, [http://www.rfi.fr/actufr/articles/063/article\\_35166.asp](http://www.rfi.fr/actufr/articles/063/article_35166.asp), visité le 3 décembre 2007.

## **Produits chinois et commerçants chinois**

Pour des pays aussi peu industrialisés que le Mali et le Sénégal, l'arrivée des produits chinois n'a pas les mêmes conséquences qu'en France ou en Afrique du Sud. Dans la plupart des pays africains, les produits chinois n'entrent pas en concurrence avec des produits fabriqués sur place, mais avec d'autres produits importés. Dans ces pays qui ne sont pas producteurs de ce type de biens industriels, l'arrivée des produits chinois a un effet essentiellement sur le coût des produits. Certes, comme le signale Jean-Raphaël Chaponnière : « Lorsque l'offre chinoise est confrontée à une offre locale, la concurrence est redoutable pour cette dernière. Au Nigéria, au Cameroun et en Afrique du Sud l'entrée d'articles chinois a mis en faillite de nombreuses usines de textile-habillement ».<sup>57</sup> Au vu de la faiblesse du tissu industriel de ces deux pays, force est donc de constater que les produits chinois importés au Mali et au Sénégal ne sont que très rarement en concurrence avec une entreprise locale.

Les commerçants chinois, nous l'avons vu, sont peu nombreux, et mieux implantés au Mali qu'au Sénégal. Toutefois, c'est une évidence, les Chinois n'ont pas le monopole de l'importation des produits chinois. Ainsi, s'il ne fait aucun doute que l'arrivée des commerçants chinois a accru la concurrence dans le secteur de la distribution, les Chinois n'ont pas tout bouleversé sur leur passage. Les anciens commerçants n'ont pas disparu et quelques nouveaux ont pu tirer profit de la nouvelle donne, revendant les produits achetés à prix de gros auprès des commerçants chinois. Dès lors, l'arrivée de commerçants chinois a surtout imposé une restructuration rapide des filières d'approvisionnement des commerçants locaux.

On peut donc comprendre qu'en dehors des associations représentant les intérêts des commerçants comme l'UNACOIS, la population ne trouve pas grand-chose à redire face à cette présence chinoise. Au contraire, les consommateurs de ces deux pays ont bénéficié de la baisse des prix à la consommation engendrée par cette nouvelle concurrence.

### *L'UNACOIS face aux "méchants" Chinois*

L'UNACOIS offre une vision très caricaturale de la présence chinoise au Sénégal. Alors que les bons commerçants sénégalais travaillent au développement de l'économie du pays dans un

---

<sup>57</sup> Jean-Raphaël CHAPONNIERE, « Les échanges entre la Chine et l'Afrique. Situation actuelle, perspectives et sources pour l'analyse », *STATECO*, no 100, 2006, p. 160, disponible en ligne : [http://www.dial.prd.fr/dial\\_publications/STATECO/pdf/100/100\\_17.pdf](http://www.dial.prd.fr/dial_publications/STATECO/pdf/100/100_17.pdf), site consulté le 22 novembre 2007.

souci de maintenir l'harmonie sociale et la stabilité, les Chinois roublards sont sans scrupules. Ainsi M. Ndaye, président de l'UNACOIS, l'affirme sans détour : « Les Chinois exercent une concurrence déloyale, ne payent pas leurs taxes et proposent des produits de mauvaise qualité. »

Oui, sans doute, les Chinois cherchent à trouver quelques aménagements, lors du dédouanement de leurs conteneurs. Ils ont été à bonne école. On nous a parlé de déclarations de quantités inférieures au nombre de produits réellement importés ou de déclarations de marchandises comme pièces détachées. Tout cela semble être des pratiques bien banales. En d'autres termes, les commerçants chinois se plient aux us et coutumes locales. La seule nouveauté pour les commerçants de l'UNACOIS est de réaliser qu'ils n'ont plus le monopole de ces petits aménagements douaniers.

Les critiques de l'UNACOIS sur la qualité des produits laissent tout aussi songeur, puisque les commerçants locaux et chinois ont aujourd'hui les mêmes fournisseurs. M. Ndaye parle encore de la fuite des capitaux pratiquée par les Chinois et de leur refus d'utiliser les banques. À ce moment, encore, on peine à croire qu'ils sont les seuls dans ce cas au Sénégal. Dans le même ordre d'idées, M. N'Diaye souligne la violation par les Chinois du code de l'urbanisme de la ville. Mais est-il vraiment exact que la municipalité les a forcés à s'installer dans certaines parties de la ville ? A l'entendre durant cet entretien, on croirait que seuls les Chinois ne respectent pas les lois et réglementations en vigueur. Il n'est guère plus crédible lorsqu'il offre une vision idyllique du fonctionnement du commerce avant l'arrivée des Chinois, marqué par la redistribution et la solidarité entre commerçants.

Toutefois, les critiques du Président de l'UNACOIS deviennent plus pertinentes lorsqu'il ne prend plus les Chinois comme cible, mais le gouvernement sénégalais. « Il y a un manque de responsabilité notoire de notre administration, et certains hauts fonctionnaires ont failli, en favorisant la migration de commerçants chinois au Sénégal ». Le président sénégalais, M. Abdoulaye Wade, affirme pourtant que cette ouverture aux commerçants chinois a été pensée : « Au Sénégal, il y a eu une levée de boucliers de commerçants sénégalais contre les commerçants chinois dans les quartiers. Nous avons fait remarquer que c'est en toute connaissance de cause que le gouvernement a accepté ces personnes qui détenaient des titres de séjour légaux et des autorisations d'exercer le commerce. Jusqu'à ce niveau, il n'y a pas de problème... Tout est donc dans le sens de la mesure et dans la maîtrise des flux que nous

déclenchons »<sup>58</sup>. Même si les raisons de la décision restent obscures, il semble que l'arrivée de Chinois ne soit pas que le fait de la vénalité de certains fonctionnaires, mais une décision politique.

Mais si tel est le cas, quel était l'objectif de cette mesure ? Faire baisser les prix à la consommation de certains produits et créer quelques emplois subalternes ? Ou alors s'agissait-il d'ébranler les ententes cartélaires qui dominaient le secteur de la distribution ? Reste que l'on a toutefois l'impression que cette ouverture à la Chine est mal maîtrisée et répond à des objectifs à court terme. Il n'est en effet pas certain qu'il soit utile pour le développement de l'économie sénégalaise d'accroître la concurrence dans le secteur de la distribution, réduisant ainsi les marges et les capacités d'accumulation. En d'autres termes, la concurrence des commerçants chinois n'a pas de conséquence sur l'emploi, mais nous pose une question beaucoup plus large sur le développement de ces pays.

En 2004, ouvrant les travaux d'une rencontre, l'Union économique et monétaire de l'Afrique de l'Ouest (Uemoa) sur le thème de la transformation locale du coton, le président malien, M. Amadou Toumani Touré, a frappé les esprits en déclarant : « Je sais que nous, les hommes politiques, nous dépensons des centaines de millions de francs CFA pour les T-shirts pendant les campagnes électorales. Si cette masse d'argent pouvait rester chez nous, notre industrie textile irait beaucoup mieux. Or le Mali, premier producteur de coton en Afrique subsaharienne, ne fabrique pas le moindre tee-shirt ».<sup>59</sup> Est-ce que la présence chinoise va permettre au Mali de développer son industrie textile ? Vaste débat que nous éviterons soigneusement d'aborder ici, mais nous rappelons toutefois que la Compagnie malienne des textiles (Comatex) a été réhabilitée grâce à des repreneurs chinois...

#### *Les commerçants locaux face à la concurrence chinoise*

Le discours très virulent de l'UNACOIS ne devrait pas nous laisser penser que les commerçants sénégalais s'offrent sans résistance aux entrepreneurs chinois. Dans les deux pays que nous avons étudiés, nous avons été surpris de voir que certains secteurs, et pas les moins lucratifs, restaient aux mains des commerçants locaux. C'est le cas, par exemple, pour les motos à Bamako. Elles sont certes aujourd'hui toutes de fabrication chinoise, mais elles sont importées par des commerçants maliens. Au dire d'un des commerçants importants que

---

<sup>58</sup> « Les Sénégalais prennent d'assaut le marché chinois » : Agence de Presse Chine Nouvelle (Xinhua), 29 octobre 2007, disponible en ligne sur le site de *Jeune Afrique* :

[http://www.jeuneafrique.com/jeune\\_afrique/article\\_depeche.asp?art\\_cle=XIN00627lessnsionih0](http://www.jeuneafrique.com/jeune_afrique/article_depeche.asp?art_cle=XIN00627lessnsionih0)

<sup>59</sup> Bréhima TOURE, « Industrie textile : Les malheurs du tissu made in Mali », article de Panos Info, mis à jour le 14 décembre 2005, <http://www.panos-ao.org/spip.php?article3570> consulté le 23 novembre 2007.

nous avons rencontré et qui travaille en partenariat avec son frère installé près de Canton, pour augmenter la rentabilité de son commerce, les motos sont importées en pièces détachées dans des caisses et remontées sur place devant le client en une heure environ, trois personnes y travaillant. Selon lui, les clients apprécient de pouvoir ainsi vérifier qu'il ne manque aucune pièce. Ils peuvent surtout bénéficier de prix légèrement inférieurs qu'avec un montage fait à l'usine. Pour le commerçant importateur, cette pratique n'est pas sans intérêt, puisqu'elle lui permet d'économiser sur les frais de transport et de douane, les pièces détachées étant moins taxées à l'importation. Toujours à Bamako, les Chinois ne sont étonnamment pas présents dans le secteur de l'électroménager qui reste aux mains de commerçants d'origine libanaise.

La situation est encore plus frappante à Dakar où les Chinois ne sont pas présents dans les secteurs des motos, du tissu, de l'électroménager, du matériel électrique et de la construction. Dans tous ces secteurs largement contrôlés par les commerçants d'origine libanaise, la provenance des produits s'est parfois modifiée ces dernières années. En effet, les commerçants chinois ne sont pas les seuls ambassadeurs des produits chinois. Ainsi plus de 5500 Sénégalais ont obtenu des visas d'entrée et de séjour en Chine depuis le rétablissement des relations diplomatiques avec Pékin.<sup>60</sup>

Le cas de Dakar montre bien qu'il ne faut pas sous-estimer les capacités d'adaptation des commerçants du Sénégal. Comme la Chine n'est rien d'autre qu'une source d'approvisionnement pour les commerçants chinois qui n'entretiennent pas de relation spécifique (familiale, contrat d'exclusivité, etc.) avec les producteurs chinois dont les biens se retrouvent à Dakar, peu importe la nationalité du commerçant, chacun est capable, en fonction des quantités commandées et de ses capacités de négociation, d'avoir les meilleurs prix. Les Chinois avaient l'avantage de la familiarité avec les lieux, mais comme tout est fait pour ouvrir le marché au plus grand nombre, c'est un avantage bien limité. L'article de Brigitte Bertoncello et Sylvie Bredeloup montre d'ailleurs comment s'organisent les nouveaux "comptoirs" africains de Hong Kong et de Canton.<sup>61</sup> La transformation des filières d'importations n'a donc pas engendré de bouleversement majeur de la structure sociale.

---

<sup>60</sup> « Les Sénégalais prennent d'assaut le marché chinois », *op. cit.*

<sup>61</sup> Brigitte BERTONCELLO et Sylvie BREDELOUP, « De Hong Kong à Guangzhou, de nouveaux "comptoirs" africains s'organisent », *Perspectives Chinoises*, 2007-1, pp. 98-109.

## **Conclusion : Paradoxe de la comparaison**

A priori, il semblerait que Dakar, en tant que pôle économique de la sous-région, devrait offrir de meilleures opportunités économiques pour les commerçants chinois. Mais ce n'est pas le cas. Et la communauté chinoise de Bamako est bien plus prospère. Cela est dû en partie à l'importance et à l'ancienneté des liens diplomatiques et de coopération, mais pas uniquement. Cela tient aussi à la capacité de résistance et d'organisation des communautés de commerçants sur place. A Dakar, les stratégies des commerçants chinois se heurtent aux contre-stratégies des commerçants libano-sénégalais. Ces commerçants ont rapidement compris les conséquences pour eux de l'émergence économique de la Chine. Il devenait nécessaire de transformer leurs sources d'approvisionnement. Mais les commerçants sénégalais disposent aussi d'une voix capable d'exprimer leur mécontentement et de faire pression sur la politique locale, celle de l'UNACOIS.

En focalisant notre attention sur les acteurs de cette relation Chine-Afrique, nous pouvons complexifier l'image de la présence chinoise en Afrique et comprendre comment la "stratégie chinoise en Afrique" se décompose en de nombreuses stratégies différentes ayant chacune des logiques propres. En agissant de la sorte, on ne s'égare pas des enjeux fondamentaux de la nouvelle présence chinoise en Afrique. Au contraire, c'est par ce biais que l'on pourra comprendre son originalité. En effet, ce ne sont pas quelques compagnies pétrolières chinoises qui vont changer la donne en Afrique, mais bien davantage ces multiples entreprises qui trouvent en Afrique un « marché facile d'accès étant donné la force principale des produits chinois : le prix »<sup>62</sup>. Dès lors, pour pouvoir analyser cette nouvelle situation, il est nécessaire d'élargir l'analyse à un plus grand nombre d'acteurs, mais sans pour autant exclure de nos préoccupations l'Etat et sa politique étrangère, qui ont été le facteur déclenchant de l'"aventure africaine".

---

<sup>62</sup> Monsieur Feng, CEO d'une entreprise privée basée à Shenzhen active dans la téléphonie en Afrique (11 novembre 2006).