

12th EADI General Conference  
**Global Governance for  
Sustainable Development**

The Need for Policy Coherence  
and New Partnerships



**Les petits commerçants et entrepreneurs chinois au Mali et  
Sénégal**

**Small Chinese Traders and Entrepreneurs in Mali and  
Senegal**

Author:	Antoine Kernén
Co-Author:	Benoît Vulliet
Institution:	Université de Lausanne /HEID Genève
Address:	Université de Lausanne UNIL-Dorigny, Antropole, ISSP CH-1015 Lausanne
E-mail:	antoine.kernen@unil.ch
Telephone:	+4121/801 28 94

## Abstract

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, soulignant 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. Trop souvent, elle font l'amalgame entre les stratégies de l'Etat chinois et celles des entreprises chinoises. Or pour 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".

En focalisant notre attention sur les acteurs « non-étatique » de cette relation Chine-Afrique, nous pouvons complexifier l'image de cette présence chinoise et comprendre comment la "stratégie chinoise en Afrique" se décompose en de nombreuses stratégies différentes ayant chacune des logiques propres. Plus précisément, nous avons choisis de nous centrer sur les acteurs des secteurs de l'habillement, de l'électroménager, de l'industrie, des transports, de la téléphonie ou de la construction, laissant de côté le secteur déjà très étudié des matières premières. Par ailleurs, pour l'instant nous avons conduit cette recherche au Mali et Sénégal.

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 accessible. Il y aurait aujourd'hui, selon les sources, entre 130'000 et 500'000 Chinois en Afrique<sup>1</sup>. Qui sont-ils ? 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 ? Tout autant que par le haut, la nouvelle présence chinoise se construit par le bas.

## Des 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 s'étant véritablement attelé à cette tâche est Barry Sautman, qui a tenté d'actualiser les chiffres de "136'865" de la base de données de l'université de l'Ohio datant de 2001<sup>2</sup>, avec des informations personnelles ou tirées de la presse régionale.

---

<sup>1</sup> Africa Confidential, Vol. 47, 2006 : 6-8.

<sup>2</sup> [http://www.library.ohiou.edu/subjects/shao/databases\\_popdis.htm](http://www.library.ohiou.edu/subjects/shao/databases_popdis.htm)

Cet exercice lui permet d'estimer le nombre de migrants chinois en Afrique entre 220'000 à 427'000<sup>3</sup>. L'importance de la différence entre ces deux chiffres provient d'une estimation très approximative du nombre de Chinois en Afrique du Sud (entre 100'000 et 300'000). D'autres chiffres circulent aussi comme celui de 750'000 avancé par deux journalistes du Herald Tribune citant une information de l'agence chinoise Xinhua<sup>4</sup>. Sans s'embarrasser de fastidieuses vérifications, le Professeur Helmut Asche avance lui le chiffre d'un million de migrants chinois en Afrique<sup>5</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 travaux sérieux. De plus, elles ne distinguent pas le moment d'arrivée des migrants. Certaines communautés chinoises existent depuis plusieurs générations. Au vu de l'étendue du continent et du nombre de pays concernés, nous pouvons toutefois constater que la "Chine-Afrique" ne repose pas sur une armée de « fourmis bleus »<sup>6</sup>.

Source : Barry Sautmann, 2006, p. 28.

#### Estimation du nombre de Chinois dans quelques pays d'Afrique

Afrique du Sud	100'000 - 300'000 (22004 - 2005)
Maurice	30'000 (2005)
Cameroun	1'000 - 3'000 (2005)
Soudan	5000 - 10'000(2004 - 2005)
Lesotho	5000 (2005)
Ghana	6'000 (2004)
Liberia	600 (2006)
Nigeria	50'000 (2005)
Mozambique	1'500 (2006)
Ethiopie	2'000 (2004)
Algérie	8'000 (2003)
Côte d'Ivoire	1'000 (2002)
Zimbabwe	10'000 (2005)
	Total : entre 220'000 et 427'000

Au Mali et au Sénégal, l'ambassade de Chine, par la voix de son premier secrétaire ou de son attaché commercial, nous a articulé le chiffre d'un millier de ressortissants chinois. Dans son calcul, elle ne comptabilise que les résidents au bénéfice d'un permis de résidence obtenu sur une base privée. 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 comptabilisés<sup>7</sup>.

De leur côté, les administrations maliennes ou sénégalaises nous ont renvoyés aux estimations 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>8</sup>, avance le chiffre fantaisiste de 5 à 10 mille Chinois.

<sup>3</sup> SAUTMANN, 2006.

<sup>4</sup> FRENCH and POLGREEN, 2007.

<sup>5</sup> ASCHE, 2007.

<sup>6</sup> Image issue de la révolution culturelle (Chinois en uniforme bleu), PALOCZI-HORVARTH, 1963.

<sup>7</sup> Selon les interview à Bamako de M. Xia WEI, Premier secrétaire de l'ambassade de Chine au Mali, le 21.08.2007, et à Dakar de M. Tongqing WANG, Attaché commercial à l'ambassade de Chine au Sénégal, le 30.08.2007.

<sup>8</sup> L'UNACOIS s'est toujours fermement opposée à la présence des Chinois au Sénégal, cela dès 2002, voir MARSAUD, 2002 ou BANGRE, 2004

Il est envisageable que l'ambassade de Chine sous-évalue légèrement – délibérément ou par manque d'information – le nombre de ses ressortissants dans ces deux pays et nous estimons que la réalité se situe approximativement dans cet ordre de grandeur : entre 1'000 et 2'000 dans chacun des deux pays. Dans tous les cas et malgré la très grande imprécision des données disponibles, nous sommes face à de toutes petites communautés.

La faible importance des deux communautés peut s'expliquer par le fait que le Sénégal n'a rétabli ses relations diplomatiques avec la Chine qu'en 2005<sup>9</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>10</sup>.

Sur place, comme ailleurs dans le monde, une grande importance est accordée aux relations avec la Chine et ses entreprises, résultat de la diplomatie chinoise mettant en scène sa générosité et sa différence. Mais c'est aussi un phénomène nouveau et 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. Par contraste, 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>11</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 sous-région<sup>12</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, les commerces chinois sont disséminés dans l'ensemble des quartiers du centre et ont des activités très variées. Une dizaine de commerces se sont regroupés près du marché central derrière la grande mosquée. Des Chinois louent 6 ou 7 échoppes dans un bâtiment moderne de 3 étages qui fait face à la gare. Dans les ruelles adjacentes on trouve encore quelques boutiques chinoise toutes actives dans le commerce de gros et de détail. Chacune a toutefois une gamme de produits distincts : chaussures pour homme, pour dames, tissus, mèches de cheveux, vases à fleurs, fleurs en plastique, guirlandes fleuries ou lumineuses,

---

<sup>9</sup> «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 30.11.07 : <http://www.fmprc.gov.cn/zflt/fra/zxxx/t223213.htm>.

<sup>10</sup> «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 30.11.07 : <http://www.koulouba.pr.ml/spip.php?article926>.

<sup>11</sup> Les entreprises chinoises sont également présentes dans les villes intermédiaires au Mali, comme à Ségou, à Sikasso, etc., mais d'après ce que nous a été dit pas au Sénégal. Il n'y a pas de Chinois à Saint-Louis, à Thiès, etc.

<sup>12</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.

tirage de photos et petits travaux d'imprimerie, médicaments, tapis de prières et reproductions photographiques de la Mecque, supermarché pour la communauté chinoise, triporteurs motorisés, climatiseurs, etc.

La présence économique chinoise ne se limite pas à ces détaillants-grossistes mais couvre d'autres secteurs. La place prise par les Chinois dans l'hôtellerie et la restauration est sans doute la plus spectaculaire. Il y a aujourd'hui 75 établissements chinois de ce type dans la capitale<sup>13</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. Le service offert se limite à la location de la chambre aménagée. Un peu plus loin, le long d'une artère éclairée, des "filles" attendent des clients relativement aisés et arrivés à l'hôtel en voiture. L'élément le plus frappant 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.

Par ailleurs, il existe deux ou trois restaurants chinois s'adressant essentiellement à une clientèle aisée ou étrangère. Dans une catégorie supérieure, l'hôtel Komoguel a récemment été repris et rénové par un entrepreneur chinois. Ce lieu offre une nourriture raffinée qu'apprécie, dit-on, le Président et les élites maliennes, des petits salons privés, un bar dancing, un espace de loisir avec des billards, des 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 public, comme la COVEC<sup>14</sup> qui se charge des grand projets de construction et des travaux technologiquement plus difficiles<sup>15</sup>. Mais dans le cadre qui nous occupe, il est intéressant de mentionner la présence d'une quarantaine de petites entreprises de construction. Ces dernières emploient exclusivement de la main d'œuvre locale, seul la patron est chinois. Elles entrent en concurrence avec les entreprises locales, étant considérées comme moins chères (environ 30%), offrant un travail de meilleur facture et respectant les délais. Autour de ce secteur, différents commerçants se chargent d'approvisionner ces petites entreprises en matériaux de construction chinois.

Comme un peu partout en Afrique, il existe à Bamako une dizaine de cliniques chinoises appréciées pour la qualité des médecins et le faible coût des consultations. Plusieurs de ces cliniques ne pratiquent pas exclusivement la médecine chinoise. De plus, ce sont 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<sup>16</sup>, avait trouvé, nous n'avons pas rencontré à Bamako ou à Dakar des retraités du secteur de la santé. Il s'agissait au contraire de personnes relativement jeunes.

Les logements de ces entrepreneurs chinois sont aussi disséminés dans les différents quartiers de Bamako, des "compounds" construits par les grandes entreprises d'Etat présentes au Mali, comme celui de la COVEC. Une fois installés, la plupart des entrepreneurs ont choisi de

---

<sup>13</sup> Entretien avec M. Chen Xueyi le responsable de l'Association des ressortissants chinois au Mali le 23 août 2007 à Bamako.

<sup>14</sup> Il s'agit de la China Overseas Engineerinf Group Co., Ltd ou Société d'ingénierie d'outre-mer de Chine (S.A.R.L.), voir <http://www.covec.com>, consulté le 30.11.07.

<sup>15</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, ainsi que l'immeuble de la COVEC).

<sup>16</sup> HSU, 2002 : 291-314.

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 un "*cluster*" (regroupement), le long de l'allée Papa Gueye Fall (28 boutiques) et dans son prolongement, le boulevard du Général de Gaulle (130 boutiques). Cette longue avenue rectiligne encore souvent appelée allée du Centenaire, accueille défilés officiels et manifestations<sup>17</sup>. Les petites maisons qui bordent l'avenue de cet ancien quartier résidentiel ont presque toutes été louées ou vendue à des commerçants chinois. Comme souvent en Chine, les murs clôturant ces propriétés ont été progressivement utilisés pour créer de petites échoppes d'une dizaine de mètres carrés. Les cours des maisons servent d'entrepôts et les commerçants logent dans les maisons.

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. Ce boulevard (bordé de trottoir et de contre-allées), très similaire à ceux des grandes villes chinoises, offre l'avantage de permettre aux activités commerciales de déborder sans gêner le trafic. Ce regroupement des commerçants chinois dans ce lieu proche du centre-ville a l'avantage d'offrir une très grande visibilité à leurs activités, mais a sans doute aussi favorisé l'émergence très rapide d'un discours anti-chinois.

Le paradoxe, c'est que les Chinois sont non seulement peu nombreux, mais restent aussi cantonnés dans des domaines d'activités marginales. En effet, à l'image de leur regroupement du Centenaire, ils se concentrent pour l'essentiel dans les mêmes secteurs d'activité : sandales, accessoires de mode (ceintures, colliers, casquettes), T-shirts, mèches de cheveux. L'étroitesse des gammes de produits entraîne une forte concurrence et de faibles marges bénéficiaires. Grâce aux bas prix pratiqués, ces détaillants grossistes s'adressent à une clientèle assez large venant aussi bien de Dakar que de l'ensemble du pays. Il n'en demeure pas moins que leur positionnement quasi exclusif dans le secteur des accessoires de mode à petit 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>18</sup>.

En dehors du Centenaire, dans les rues commerçantes proches de la Présidence, il y a une entreprise de matériaux de construction, la *Datong Afrique International*, gérée par un homme d'affaires installé au Sénégal depuis une vingtaine d'années, un "supermarché", sorte de grand bazar de l'aménagement d'intérieur, deux restaurants, un marchand de tissus et un bar interlope pour les marins chinois de passage, mais guère plus au centre ville. Ailleurs, il y a le siège de la compagnie de construction *Henan China*, deux cabinets de médecine chinoise, et un restaurant près de l'ambassade.

L'importance économique des communautés de Bamako et de Dakar 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.

---

<sup>17</sup> Dernièrement, le 21.11.07, une manifestation y a eu lieu, cf. Moctar DIENG, "La marche contre la vie chère meurt dans l'œuf", 22.11.07, selon le site Internet <http://www.sudonline.sn/spip.php?article7135>, visité le 30.11.07.

<sup>18</sup> Par commerçant locaux, nous entendons aussi bien les commerçants sénégalais que d'origine libanaise.

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

Au-delà du nombre et des secteurs d'activité des communautés chinoise de ces deux pays, il est important de préciser le profil sociologique et le parcours migratoire de ces individus. Cet aspect est d'autant plus important, que bien des rumeurs ont circulé : stratégie de peuplement en Afrique, utilisation de prisonniers chinois, etc. Il est fondamental de comprendre qui sont ces entrepreneurs ayant choisi l'Afrique, et en particulier le Mali ou le Sénégal, pour déconstruire l'idée d'une stratégie chinoise en Afrique, en rendant compte de l'importance des stratégies mises en œuvre très diversifiées.

## ***L'Afrique faute de mieux***

Rares sont les petits entrepreneurs qui ont choisi leur pays d'accueil ou même d'aller en Afrique. Avant leur départ, ils ne connaissent pour la plupart rien à ce continent. Et aujourd'hui encore, ils ne sont guère intéressés par leur pays de résidence. Rares sont ceux qui sont même sortis de Bamako ou de Dakar. Beaucoup souhaiteraient aller ailleurs, en Europe ou au Etats-Unis, par exemple, mais ils savent que l'obtention des visas est difficile.

Ces petits commerçants ont choisi de quitter la Chine avec un objectif économique : « Je suis là pour gagner ma vie, si je ne gagne pas d'argent, je repars ». Leur migration n'est en effet pas sans lien avec la situation économique en Chine aujourd'hui : forte concurrence et difficultés 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 90. Alors, nombreux sont ceux qui ont dû s'inventer une nouvelle activité<sup>19</sup>. La plupart des petits commerçants rencontrés font partie de cette ancienne classe moyenne urbaine précarisée par la transition<sup>20</sup>.

Le Mali ou le Sénégal est entré dans leur vie simplement parce qu'ils connaissaient quelqu'un qui y travaillait et qui leur a parlé des possibilités d'ouvrir un commerce. Après réflexion et faute de mieux, ils ont choisi de se lancer dans l'aventure africaine. Leur parcours migratoire s'est donc construit sur leurs réseaux de proximité, parfois professionnels mais le plus souvent familiaux.

Les petits commerçants chinois de Dakar et de Bamako sont d'origine urbaines et ne font donc pas partie des couches les plus défavorisées de Chine<sup>21</sup>. Contrairement à ce que certains articles indiquent, ces petits commerçants appartiennent à l'ancienne "classe moyenne" urbaine chinoise<sup>22</sup>. Plus encore, la grande majorité des personnes interrogées ont eu une expérience en Chine dans le commerce, voire le commerce international, en travaillant dans ces entreprises d'Etat d'import-export qui avaient, jusque dans les années 90, le monopole du commerce international en Chine. Après avoir perdu leur travail en Chine, l'émigration est apparue comme une solution possible.

---

<sup>19</sup> KERNEN, 2004.

<sup>20</sup> Une étude montre d'ailleurs le lien entre l'arrivée récente de migrants du Nord-Est de Chine, et l'accroissement du chômage dans ces anciennes régions industrielles, voir CATTELAÏN, LIEBER, SAILLARD et NGUGEN, 2005 : 27-52.

<sup>21</sup> Il faut rappeler que la population chinoise est divisée administrativement en catégories urbaine et rurale. CHENG & SELDEN 1994

<sup>22</sup> BREDELOUP et BERTONCELLO, 2006.

## **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 significatif. 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. Au Sénégal, la seule entreprise de construction chinoise étant la *Henan China*, il ne fait guère de doutes 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.

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 des cadres aient fait de l'obtention de permis de résidence au Sénégal un revenu accessoire. Cela est d'autant plus probable que durant la période où sont arrivées les premières vagues de migrants du Henan à Dakar, la Chine n'entretenaient 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. Un article de Jeune Afrique décrit d'ailleurs le même type.<sup>23</sup>

A Bamako aussi, il existe un lien entre migration et entreprise de construction, mais essentiellement dans le cas des petites entreprises 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 sur place. Toutefois, les patrons de ces PME chinoises de la construction continuent à entretenir de très bonnes relations avec leur ancienne entreprise et sont parfois amenés à faire de la sous-traitance. En ce qui concerne les autres types de petites entreprises chinoises de Bamako, rien ne nous permet d'affirmer qu'il existe des filières similaires à celles du Sénégal.

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 de programmes de coopération depuis plusieurs décennies entre les deux pays a généré des liens importants. Plusieurs commerçants ont travaillé dans une ou l'autre des entreprises présentes au Mali avant de se mettre à leur compte.

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 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.

### **Les aventuriers**

Ceux que nous appelons les "aventuriers" ne sont pas très nombreux et 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.

Un homme d'une cinquantaine d'années, originaire du Fujian est arrivé à Dakar, il y a 6 ou 7 ans. Il possède aujourd'hui un supermarché chinois au centre de Dakar, géré par son jeune

---

<sup>23</sup> Jeune Afrique, 28 août 2005.

fil. Il débute au Sénégal en 2000 en installant au Centenaire deux boutiques très rentables (avant l'augmentation de la concurrence). Ses activités ne se limitent toutefois pas au Sénégal, ayant une entreprise en Algérie et une autre au Togo. Ces différentes boutiques gardent une grande indépendance mais s'approvisionnent auprès des mêmes fournisseurs. Aujourd'hui, 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 ».

Une des dernières boutiques du boulevard du Général de Gaulle est tenue par une jeune commerçante de Shanghai, venue seule à Dakar après un divorce, et dont l'objectif principal est de parcourir le monde. A la question de savoir pourquoi elle a choisi de venir à Dakar, elle répond : « Ne dit-on pas que Dakar est le petit Paris de l'Afrique ? En tout cas, je me plais dans cette ville ». Elle n'est pas rentrée en Chine depuis de nombreuses années et fait ses achats via Internet.

Dans un autre style, un médecin dans la trentaine installé depuis trois ans à Dakar, a aussi un profil atypique. Après des études de médecine chinoise à Pékin, il travaille dans l'hôpital le plus connu de Pékin. Toutefois n'étant pas de Pékin, il a le sentiment que sa progression est bloquée, dans un secteur en crise. N'ayant ni les contacts nécessaires pour l'obtention d'un visa, ni le capital indispensable pour ouvrir un cabinet aux Etats-Unis, il décide d'aller en Afrique pour évaluer les possibilités et visite la Côte d'Ivoire, le Cameroun, avant de s'installer à Dakar où il n'a repéré qu'un seul médecin chinois.

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

### ***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 compte d'ailleurs pas limiter son expansion africaine, envisageant très sérieusement d'étendre son activité en Côte d'Ivoire.

Ou celui de cette petite entreprise qui vend des tracteurs-triporteurs, dont la responsable 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 importante commande de la coopération chinoise. Ils se sont donc occupés du suivi et du service après vente, puis ont diversifié leurs produits, comme les climatiseurs. Eux non plus n'ont pas choisi de s'établir au Mali, mais apprécient la stabilité et le faible taux de criminalité. Les bonnes relations que la Chine entretient avec ce pays leur ont permis de réaliser quelques belles opérations commerciales.

Un homme d'affaire a réussi dans les affaires au Sénégal après avoir été affecté dans une entreprise de construction au début des années 80<sup>24</sup>. Dès ses débuts, il importe des produits chinois essentiellement fabriqués alors dans les entreprises d'Etat chinoises, comme du matériel scolaire, du thé, de mauvaise qualité, mais bon marché. Il est le premier à pénétrer un secteur contrôlé essentiellement par les Libanais. 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

---

<sup>24</sup> Jusqu'à la fin des années 80, les diplômés chinois étaient affectés par le gouvernement dans une administration ou une entreprise d'Etat.

arrivés à Dakar depuis quelques années. « Nous ne nous concurrençons pas. Nous ne sommes pas dans la même catégorie et nous avons pas la même manière de travailler. Au Sénégal, je suis le seul à travailler dans ce secteur ». 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>25</sup>, ajoutant qu'il est très bien introduit dans la sphère du pouvoir.

C'est aussi le cas du directeur de Henan China au Sénégal. Même si nous 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 sont donc familiers 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 mains.

## 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 : le patron, sa femme et une autre personne généralement présentée comme un jeune cousin. Le personnel chinois n'occupe pas le devant de la scène dans les échoppes de Dakar. Leur retrait relatif du lieu de la négociation tient essentiellement à leur incapacité à communiquer avec leurs clients comme avec leurs employés. Ils se limitent à approuver le prix que l'employé prononcera lentement en français. 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.

A Bamako, les Chinois sont beaucoup plus actifs au sein de leurs commerces, souvent capables de parler des bribes de français ou d'anglais avec leurs clients, mais surtout, chaque boutique a son traducteur et comme la communication est possible, l'atmosphère est plus détendue. 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>26</sup>. Les commerçants chinois utilisent ces jeunes diplômés des grandes universités chinoises pour les aider dans leurs boutiques.

Ayant séjourné 4 ou 5 ans en Chine, ils maîtrisent évidemment fort bien le chinois et sont une aide précieuse pour les transactions avec leur 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

---

<sup>25</sup> Entretien à Dakar, le 31 août 2007.

<sup>26</sup> Selon un entretien avec Mr Xai Wei, premier secrétaire de l'Ambassade de Chine à Bamako, le 21.08.2007.

naturellement géraient la boutique, lorsque le patron devait s'absenter. Dans la plupart des cas, ils semblaient former une équipe relativement soudée.

Les échoppes chinoises employant généralement une ou deux autres personnes chargées de la vente et de la manutention. En général, le personnel local est plus abondant au Mali où il y a rarement plus d'un Chinois dans une échoppe.

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

Pour s'approvisionner, presque tous les entrepreneurs vont à Yiwu<sup>27</sup>. Cette petite ville du Zhejiang, située à deux heures de train de Shanghai, une centaine de kilomètres de Hangzhou et du port de Ningbo, renferme des marchés gigantesques dans lesquels les entreprises des provinces environnantes tiennent des stands avec des échantillons de leur production.

Sur plusieurs kilomètres, cette foire professionnelle permanente a lieu dans quatre immenses bâtiments climatisés et d'une propreté impeccable. Les boutiques sont alignées à perte de vue, dans un espace divisé en sections aux libellés très précis. 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 extrêmement bas.

Ville propre et sécurisée, Yiwu ne s'adresse pas uniquement aux Chinois, mais aussi aux commerçants étrangers du Moyen-Orient, de Russie ou du Caucase et d'Afrique. Les commerçants étrangers rencontrés sur place sont des petits commerçants dont l'intérêt pour Yiwu réside dans le fait qu'ils peuvent aisément diversifier les produits qu'ils transportent dans leurs conteneurs. Si la majorité des commerçants chinois de Dakar disent se déplacer sur place pour faire leur marché, cela changera grâce au site Internet de vente en ligne de Yiwu<sup>28</sup>.

Les commerçants chinois de Dakar font de fréquents déplacements en Chine, mais ne se limitent pas à des contacts avec des fournisseurs et des achats de marchandises, ils se rendent en Chine pour des raisons extraprofessionnelles, lors de séjour de plusieurs semaines ou de plusieurs mois. Par exemple, 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 boutiques gérées par différents membres d'une même famille. Après quelques années passés 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, les retours en Chine sont plus rares et les voyages beaucoup plus rapides. Ainsi, les commerçants s'appuient le plus souvent sur un membre de leur famille resté sur place pour faire les achats et les envois de marchandise. 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 au fait que les couples présents gèrent de front plusieurs activités, multipliant ainsi les sources de revenu.

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

Les petites boutiques chinoise 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, ainsi au Centenaire, où la concurrence est rude, ce sont les cinq ou six échoppes

---

<sup>27</sup> Nous avons fait un rapide passage dans cette ville les 24 et 25 octobre 2007 à l'occasion d'un séjour en Chine.

<sup>28</sup> <http://www.yiwu-market.cn/>

vendant des chaussures qui fonctionnent le mieux. Les revendeurs sénégalais se pressent autour et repartent avec de gros ballots de chaussures.

Dans une de ces boutiques, un vendeur de chaussure possédant plusieurs boutiques dans les pays de la sous-région importe une quinzaine de conteneurs par année. La plupart des autres boutiques importent entre 2 et 3 conteneurs par année. Si le nombre de conteneurs donne une indication sur le chiffre d'affaires, il n'en donne pas sur les marges ou les revenus. Comme pour tout bon commerçant, les réponses dans le domaine du revenu restent vagues.

Si nous n'avons pas vraiment cherché à creuser davantage, nous nous sommes en revanche intéressés à leur projet de vie. 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 et 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 à long terme. 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, puis de leur donner la possibilité de poursuivre leurs études en France ou en Europe après l'obtention du bac.

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. Parmi les trois ou quatre familles chinoises<sup>29</sup> présentes depuis longtemps au Sénégal, certains avaient déjà choisi de les faire étudier à l'école française. Etonnamment, cette question ne semble pas poser de problème, pourtant c'est un choix capital pour l'avenir de leur enfant. En effet, si ce dernier quitte l'école chinoise, il n'aura que très difficilement et au prix d'énormes efforts une maîtrise complète du chinois écrit. Autrement dit, s'il rejoint l'école française, il fera sans doute 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, déroulent un discours bien huilé sur le développement des relations Chine-Afrique et les Premiers secrétaires, MM. Xia et Wang, ne se sont jamais écartés d'un pouce du discours officiel. Autant au Mali qu'au Sénégal, le personnel d'ambassade est d'une nouvelle génération, dans la quarantaine, donc relativement jeune pour ces fonctions, intelligent, très bien informé, à l'aise. La disponibilité et la qualité du personnel rend compte de l'importance que prend l'Afrique pour la Chine, mais révèle aussi un réel souci d'image.

Au Mali, le Premier Secrétaire, M. Xia Wei, aime à rappeler la durée des relations diplomatiques et de la coopération de la Chine avec le Mali : « Depuis l'établissement des relations diplomatiques en 1960, la Chine a réalisé plus de quatre-vingt projets... »<sup>30</sup>. Il insiste 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>31</sup>.

---

<sup>29</sup> Il s'agit notamment de l'homme d'affaires Li, du patron de Henan China et du correspondant de Chine nouvelle.

<sup>30</sup> Interview à Bamako le 21.08.2007.

<sup>31</sup> Voir MONSON, 2006 ; BRAUTIGAM, 1998 ; GILLESPIE, 2001 ; MARCHAL, 2006 ; SNOW, 1995.

M. Xia souligne toutefois l'importance du tournant des années 80 : « 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 la Mali. Le gouvernement chinois encourage ses entreprises compétentes à s'implanter à l'étranger sur une base d'égalité et d'avantage réciproques pour contribuer au développement économique du pays »<sup>32</sup>. Les investissements des entreprises chinoises dans le domaine industriel au Mali ne sont pas 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) détenue à 80 %.

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>33</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>34</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>35</sup>. Comme les plus petits commerçants, elle s'est installée sur place en s'appuyant sur ses propres réseaux. 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 celles qui interviennent dans le cadre de projets de coopération. 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. 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 désintérêt 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>36</sup>.

### ***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 son importance aussi bien pour les entrepreneurs que les instances diplomatiques, cette association sera créée prochainement. Au Mali, cette association existe et ressemble aux organisations représentatives en Chine. En effet, pour l'ambassade de Chine, elle a cette fonction d'encadrement et d'éducation, doublée d'une fonction d'aide et de service, mais elle peut aussi servir à transmettre des doléances et des revendications à l'Etat Malien, avec l'aval de l'ambassade.

L'association des ressortissants du Mali est une création de l'ambassade de Chine qui date de 2005. L'initiative « vient après la création d'organisations similaires en Côte d'Ivoire et

---

<sup>32</sup> Entretien à Bamako le 21.08.2007.

<sup>33</sup> Entretien avec Yongqing Wang, China Africa Business Council, Pékin, 5 janvier 2007.

<sup>34</sup> Entretien auprès des entreprises privées Guanri et Lumijoy à Shenzhen (RPC), 27 décembre 2006.

<sup>35</sup> Entretien à Bamako les 20, 22, 23 août.

<sup>36</sup> Entretien avec Wang Tongqin, Premier secrétaire de l'ambassade du Sénégal, le 30 août 2007.

l'installation de Chambres de commerce "sino-locales" au Bénin, au Nigeria et au Ghana »<sup>37</sup>. L'objectif affiché de l'association 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>38</sup>.

Toutefois précise le Président de l'association, M. Chen Xueyi, « C'est une nouveauté que le gouvernement chinois se soucie des huaqiao [Chinois d'outre-mer] »<sup>39</sup>. Il est important pour le gouvernement chinois de garder des liens forts avec ses communautés d'outre-mer, lesquelles ne lui ont pas toujours été favorables. De plus, le nombre d'émigrants chinois est en croissance, il y aurait, selon M. Chen, 30 million 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 le dit 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 mœurs locaux »<sup>40</sup>. Dans ce but, l'association encourage les pratiques de redistribution. Les Chinois marquent leur insertion dans la communauté en donnant de l'argent à des écoles, à des dispensaires, à des organisations de quartier.

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 : « 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 »<sup>41</sup>. Les problèmes les plus fréquemment rencontrés concerne le recouvrement des créances et la gestion du personnel. Les problèmes de personnel sont plus souvent liés à une mauvaise compréhension, selon M. Chen qui aborde encore rapidement les questions de corruption et, selon lui, le secteur de la restauration est le plus corrompu. Les "bar chinois" font en effet souvent l'objet de critiques et même de la vindicte populaire<sup>42</sup>.

Il faut souligner toutefois que si l'association est clairement sous la coupe de l'ambassade de Chine, les commerçants rencontrés apprécient son rôle multiple, aussi bien pratique, que politique ou social, leur permettant non seulement de mieux s'implanter dans le pays, mais aussi de propager une meilleure image.

## 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

---

<sup>37</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 20 novembre 2007.

<sup>38</sup> *Ibid.*

<sup>39</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 02.12.07.

<sup>40</sup> Entretien le 23 août 2007.

<sup>41</sup> Entretien le 23 août 2007.

<sup>42</sup> On peut rappeler ici que lors d'un match de football entre le Togo et le Mali, le 27.03.2005, 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. Voir DANIEL, 2005.

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. 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>43</sup>

Au vu de la faiblesse du tissu industriel du Mali et du Sénégal, force est de constater que les produits chinois importés ne sont que très rarement en concurrence avec une entreprise locale. Toutefois 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 partielle de la présence chinoise au Sénégal. Alors que les bons commerçants sénégalais travaillent au développement de l'économie du pays dans un souci de maintenir l'harmonie sociale et la stabilité, les Chinois sont sans scrupules. : « Les Chinois exercent une concurrence déloyale, ne payent pas leurs taxes et proposent des produits de mauvaise qualité. »<sup>44</sup> En fait, la seule nouveauté pour les commerçants de l'UNACOIS est de réaliser qu'ils n'ont plus le monopole de ces petits aménagements.

Les critiques de l'UNACOIS sur la qualité des produits sont infondées, puisque les commerçants locaux et chinois ont aujourd'hui les mêmes fournisseurs. Ces critiques portent aussi sur la fuite des capitaux pratiquées par les Chinois et leur refus d'utiliser les banques, la violation du code de l'urbanisme de la ville. A entendre l'UNACOIS, on croirait que seuls les Chinois ne respectent pas les lois et réglementations en vigueur. Elle n'est guère plus crédible, lorsqu'elle dresse une vision idyllique du fonctionnement du commerce avant l'arrivée des Chinois, marquée par la redistribution et la solidarité entre commerçants.

Toutefois, les critiques de l'UNACOIS deviennent plus pertinentes lorsqu'elle 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<sup>45</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 plutôt une décision politique.

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

---

<sup>43</sup> CHAPONNIÈRE, 2006

<sup>44</sup> Selon M. Ndaye, président de l'UNACOIS, interviewé le 1er septembre 2007.

<sup>45</sup> Agence de Presse Chine nouvelle (Xinhua), 29 octobre 2007

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.

### **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 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. En grande majorité, elles sont de fabrication chinoise, mais sont importées par des commerçants maliens. Et, pour augmenter la rentabilité, les motos sont importées en pièces détachées dans des caisses et remontées sur place en une heure environ devant le client, qui apprécie de pouvoir ainsi vérifier qu'il ne manque aucune pièce et surtout de bénéficier de prix légèrement inférieurs qu'avec un montage fait à l'usine. Pour le commerçant importateur, cette pratique 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 des 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, ces secteurs étant largement contrôlés par les commerçants d'origine libanaise. En effet, les commerçants chinois ne sont pas les seuls ambassadeurs des produits chinois. Ainsi plus de 5'500 Sénégalais ont obtenu des visas d'entrée et de séjour en Chine depuis le rétablissement des relations diplomatiques avec Pékin.<sup>46</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.

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

Cette recherche sur les petits commerçants chinois au Mali et au Sénégal effectuée entre août et septembre 2007 a abouti aux résultats suivants : un phénomène limité dans les deux pays concernés, mais avec une importance économique très inégale. Nous estimons que le nombre de Chinois au bénéfice d'un permis de résidence obtenu sur une base privée n'excède pas 2'000 personnes dans chacun des deux pays. Cette estimation exclut 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. Malgré la très grande imprécision des données quantitatives disponibles, 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, 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>46</sup> Agence de presse Chine Nouvelle, 2007, *Ibid.*

Dans un contexte africain extrêmement diversifié, l'importance économique de ces deux communautés de dimensions assez similaires n'est en rien comparable. Les entrepreneurs chinois de Bamako occupent les places de choix dans l'ensemble des secteurs économiques de la capitale. Leur implantation est facilitée par ces jeunes maliens diplômés des grandes universités chinoises. L'existence de personnes parlant le chinois est une aide précieuse pour les transactions avec leur clientèle, mais aussi avec les autorités. Les succès des Chinois aujourd'hui au Mali se construisent sur une coopération déjà ancienne. Dès lors l'impression de nouveauté du phénomène est en partie au moins un effet d'optique.

Les Chinois de Dakar, restent cantonnés dans des domaines d'activités marginales. A l'image de leur regroupement le long de l'allée du Centenaire, ils se concentrent pour l'essentiel dans la vente de produits très similaires : sandales, accessoires de mode (ceintures, colliers, casquettes), T-shirts, mèches de cheveux. Leur positionnement quasi exclusif dans le secteur des accessoires de mode à petit prix montre bien la faiblesse de leur implantation.

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 l'ancienneté des liens diplomatiques et de coopération, mais 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 libanais et 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 ont aussi la voix de l'UNACOIS, capable d'exprimer leur mécontentement et de faire pression sur la politique locale.

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'égaré 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 donnée la force principale des produits chinois : le prix »<sup>47</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 déclanchant de cette "aventure africaine".

---

<sup>47</sup> Monsieur Feng, CEO d'une entreprise privée basée à Shenzhen active dans la téléphonie en Afrique (11.11.2006).

# Bibliographie

AFRICA CONFIDENTIAL, 3 Nov. 2006, vol. 47, n° 22, pp. 6-8.

AGENCE DE PRESSE CHINE NOUVELLE, « Les Sénégalais prennent d'assaut le marché chinois » : (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)

ASCHE, Helmut, 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.

BANGRE, Habibou, 13.08.2004, 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 30.11.07.

BRAUTIGAM, Deborah, *Chinese Aid and African Development*, St Martin's Press, New York, 1998.

CATTELAÏN, Chloé, LIEBER, Marylène, SAILLARD, Claire et NGUGEN, Sébastien, « Les déclassés du Nord : Une nouvelle migration chinoise en France », *Revue européenne des migrations internationales*, Vol. 21(3), 2005, pp. 27-52.

CHAPONNIÈRE, Jean-Raphaël, « 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.

CHINA MINISTRY OF COMMERCE, 'Functions of the Department of Foreign Aid', 2002, <http://yws.mofcom.gov.cn/aarticle/gywm/200203/20020300003746.html>.

CHINA MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS, 'Premier Zhou Enlai's Three Tours of Asian and African Countries', 2000, [www.fmprc.gov.cn/eng/ziliao/3602/3604/t18001.htm](http://www.fmprc.gov.cn/eng/ziliao/3602/3604/t18001.htm).

CHENG Tiejun; SELDEN Mark, « The Origins and Social Consequences of China's Hukou System », *The China Quarterly*, No. 139. (Sep., 1994), pp. 644-668.

DANIEL, Serge, "Les ruineuses conséquences du match Togo-Mali", publié sur Internet le 31.03.05, [http://www.rfi.fr/actufr/articles/063/article\\_35166.asp](http://www.rfi.fr/actufr/articles/063/article_35166.asp), visité le 03.12.2007.

FRENCH, Howard W. and POLGREEN, Lydia, « 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>

GILLESPIE, Sandra, *South-South Transfer : a study of Sino-African exchanges*, London, Routledge, 2001.

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

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)

JEUNE AFRIQUE, 28 août 2005.

KERNEN, Antoine, *La Chine vers l'économie de Marché : les privatisations à Shenyang*, Paris, Karthala, 2004.

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 20 novembre 2007.

MARCHAL, Roland, « Chine-Afrique : une histoire ancienne », *Africultures*, no. 66, March 2006.

MARSAUD, Olivia, "Les commerçants sénégalais se rebiffent", 29.11.2002, publié sur Internet : [http://www.afrikeco.com/articles/economie.php3?id\\_article=5337](http://www.afrikeco.com/articles/economie.php3?id_article=5337)

MONSON, Jamie, « 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.

PALOCZI-HORVARTH, George, *Mao Tsé-Toung. Empereur des fourmis bleues*, Gallimard, Paris, 1963, 488 p.

PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA, '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).

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

SAUTMANN, Barry, « Friends and Interests : China Distinctive link with Africa », Center on China transnational Relation, Hong Kong University of Science and Technology, Working Paper No 12, 2006. Document disponible en ligne : [www.cctr.ust.hk/articles/pdf/WorkingPaper12.pdf](http://www.cctr.ust.hk/articles/pdf/WorkingPaper12.pdf)

SNOW, Philip, « China and Africa : Consensus and Camouflage », in Thomas ROBINSON and David SHAMBAUGH (eds.), *Chinese Foreign Policy : Theory and Practice*, Oxford : Oxford University Press, 1995.

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

WENHUI BAO (Hong Kong), 26 novembre 2006, <http://www.wenweipo.com>.