

AFRICAINS ET ASIATIQUES DANS L'ÉCONOMIE INFORMELLE À MARSEILLE*

Dans la cité phocéenne, les rapports entre migrants des différents continents ne relèvent pas de la simple cohabitation. L'étude fouillée de l'interpénétration des réseaux commerciaux africains et asiatiques que nous propose l'auteur met en évidence les liens étroits entre les communautés et leurs répercussions positives. S'appuyant l'un sur l'autre, ces réseaux aux multiples ramifications garantissent un certain maintien de la paix sociale et permettent à des jeunes en situation d'exclusion une insertion professionnelle, tout en dynamisant l'activité économique marseillaise.

Bien que la cité phocéenne ait une tradition d'intégration de populations allogènes⁽¹⁾, la conjoncture économique et la structuration du marché du travail confèrent aux processus d'intégration de certaines catégories de migrants des formes singulières, qui participent au façonnage de la ville et à son histoire. Malgré l'intégration relative que l'on reconnaît à certaines communautés de migrants, il existe des barrières institutionnelles à leur employabilité dans de nombreux secteurs de l'économie ; celles-ci agissent dans certains cas comme des facteurs aigus d'exclusion⁽²⁾. De ce fait, les groupes d'immigrants occupent la plupart des emplois précaires et développent parallèlement des stratégies d'insertion basées principalement sur l'économie ethnique. Bien que cette intégration s'exprime sur le plan économique (création de microstructures de production ou de commercialisation), elle ne fait qu'accompagner un large mouvement de socialisation qui concerne autant les migrants des années soixante et soixante-dix que les nouveaux arrivants⁽³⁾. C'est dans ce contexte et sous ces contraintes que des immigrants asiatiques et africains se sont rencontrés dans l'espace économique marseillais. Leurs stratégies se sont nourries de l'économie informelle pour asseoir une certaine consistance sociale que l'on peut repérer dans leurs rapports à la société globale. Les formes que prend la rencontre entre les Asiatiques et les Africains dans l'économie résultent de différences dans la nature même de leur migration. Bien qu'évoluant dans le champ de l'informalité, le rapport élastique à la loi (ensemble de normes, de conventions et de codifications) n'est pas vécu de la même manière par les deux groupes.

Les limites de la mobilisation familiale dans le cadre du développement des entreprises asiatiques ont poussé les "Chinois" à établir des liens et des rapports de travail en dehors de leur communauté, même si la migration d'origine chinoise a continué d'augmenter ces

par
Abiboulaye Sow,
doctorant
en sociologie,
université
de Paris-I, IEDES

1)- Christian Maurel rapporte que depuis le XIV^e siècle, l'apport des étrangers a toujours joué un rôle dynamique dans l'économie locale ; cf. C. Maurel, "Du citadinage à la naturalité : l'intégration des étrangers à Marseille (XIII^e-XVI^e siècles)", in *De Provence et d'ailleurs. Mélanges offerts à Noël Coulet*, tome XLIX, fascicule 195-196, janvier-juin 1999, Fédération historique de Provence.

2)- Philippe Antoine, Dieudonné Ouédraogo et Victor Piché, *Trois générations de citadins au Sahel. Trente ans d'histoire sociale à Dakar et à Bamako*, L'Harmattan, coll. "Villes et entreprises", Paris, 1998.

3)- Catherine Quiminal, "Les Africains, divers et dynamiques", in Ph. Dewitte (dir.), *Immigration et intégration, l'état des savoirs*, La Découverte, Paris, 1999, pp. 112-120.

* Merci à Vincent Beaume et Frédéric Kahn, de l'hebdomadaire marseillais *Le Pavé* (www.transversales.com), pour les photos.

dernières années. Cela résulte également, d'une part, de la stratégie de scolarisation des enfants, qui entraîne une diminution substantielle de la main-d'œuvre mobilisable ; et, d'autre part, de leur expansion économique, qui a par ailleurs transformé d'anciens employés en patrons. La main-d'œuvre extracommunautaire doit cependant être flexible, c'est-à-dire accepter des conditions de travail assez dures, de faibles niveaux de salaires, et se comporter comme le veulent les patrons (silencieux, effacé, travailleur, etc.) pour être intégrable dans les nombreuses ramifications des réseaux asiatiques.

C'est ainsi que l'on a vu des restaurants engager des Pakistanais en cuisine, des magasins d'alimentation ou d'import-export employer des Sénégalais ou des Maliens pour la manutention. La présence de ces catégories de migrants dans l'alimentation ou dans la distribution en gros a attiré les commerçants occasionnels et les consommateurs issus de ces communautés, d'autant que ce sont les Asiatiques qui détiennent le monopole des produits afro-antillais. Les Africains fréquentent depuis longtemps les commerces asiatiques, car ce sont les rares endroits où ils peuvent trouver les produits qu'ils ont l'habitude de consommer dans leur pays d'origine. Cela va bien évidemment des produits alimentaires aux produits cosmétiques. Fournissant des produits rares à des prix avantageux, les commerces asiatiques permettent aux plus basses couches de la population d'accéder à une consommation alimentaire correspondant à leur goût. Eu égard aux barrières institutionnelles, l'expansion de l'économie asiatique en France a été l'occasion pour la main-d'œuvre non qualifiée d'origine africaine de trouver du travail, voire de se lancer dans une activité commerciale.

Il est vrai qu'il y a des différences fondamentales entre un vendeur ambulant, un commerçant ayant pignon sur rue et un importateur de biens. Ils n'ont pas les mêmes statuts : sur le plan administratif, ils peuvent être en situation irrégulière, résidents, ou de nationalité française. De ces différentes situations résultent des rapports différenciés avec l'État. Ainsi, on trouve des micro-entreprises déclarées qui tiennent une comptabilité moderne et qui paient les différentes taxes et cotisations obligatoires, des entrepreneurs qui ne respectent ces obligations qu'épisodiquement, et d'autres qui se situent complètement en deçà de ces considérations.

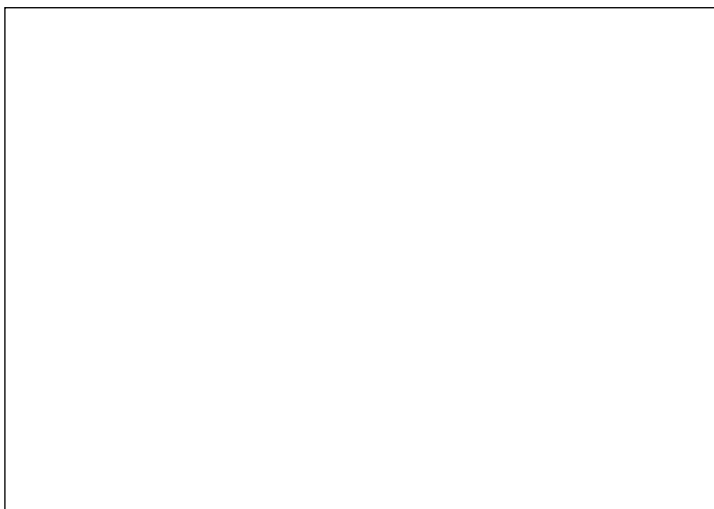
DANS L'ÉCONOMIE MARCHANDE MARSEILLAISE

À l'instar de Paris et de Lyon, Marseille est un pôle principal d'implantation urbaine des Asiatiques en France. Les Chinois y exercent principalement le métier de restaurateurs et de commerçants de pro-

duits alimentaires asiatiques, africains ou caribéens. Mais de plus en plus, on assiste à la création de nouvelles structures de production ou de commercialisation (hôtellerie, voyages, sociétés boursières et autres services, cordonnerie, décoration, etc.)⁽⁴⁾. À Marseille, la concentration des Chinois dans l'espace urbain est repérable sur la corniche Kennedy, sur l'avenue de Toulon, sur le boulevard Vauban. On trouve également d'autres Asiatiques dans les quartiers du Vieux-Port et de Saint-Charles. D'une manière générale, il s'agit d'activités commerciales (commerce de bazar) et de restauration dont une bonne partie se trouve rue de la République. Cependant, on ne retrouve pas une grande concentration d'Asiatiques (*chinatown*) comme on en voit dans d'autres métropoles du monde, mais une manière diffuse de s'inscrire dans l'espace qui favorise peut-être les échanges avec la population locale.

Les travailleurs africains en transit se sont, à la suite des Maghrébins, installés dans le quartier Saint-Charles, notamment à Belsunce. Les modalités d'occupation du quartier témoignent de la difficulté pour les derniers arrivants de trouver une place. L'inscription du réseau ouest-africain dans la cité phocéenne s'est faite en réaction contre l'agression maghrébine subie par les premiers commerçants africains de Belsunce dans les années quatre-vingt. Les premières organisations visaient donc la sécurité des Africains autour d'un commerce presque exclusivement intracommunautaire. En effet, la concentration d'Africains dans le quartier rendait nécessaire le commerce de produits spécifiques tels que les cure-dents, la noix de cola et des accessoires fonctionnels pour les ouvriers et travailleurs qui ne pouvaient acquérir ces biens que le soir. Les réactions furent très vives ; on parla même de bandes mafieuses, ce qui valut aux Afri-

4)- Live Yu-Sion, *Des Chinois de toutes origines*, in Ph. Dewitte, op. cité.



Un magasin asiatique à Noailles. Les Africains fréquentent depuis longtemps ces commerces : ce sont les rares endroits où ils peuvent trouver les produits qu'ils ont l'habitude de consommer.

cains quelques perquisitions. Ces différents mouvements ont participé à la reconnaissance des Africains en tant que groupe avec lequel il faut dorénavant compter dans la dynamique de Belsunce. Pour certains de ces travailleurs, le transit s'est transformé en résidence, tandis que d'autres se sont domiciliés dans les quartiers nord, tout en gardant leur activité économique dans le centre. Toutefois, ce quartier garde son caractère d'espace de transit pour de nombreux commerçants ouest-africains.

Mon travail de recherche a consisté à répertorier les unités de production (micro-entreprises) des quartiers du Vieux-Port, de Saint-Charles et de la Joliette⁽⁵⁾ tenues par des migrants d'origine africaine et/ou asiatique ; à déterminer la nature des liens entre les membres de ces deux groupes de réseaux dans le cadre de l'activité économique ; et à savoir ce que représentent ces liens pour les uns et pour les autres.

Du côté asiatique, on dénombre plus d'une vingtaine de ces commerces (restaurants, bazars, alimentation, import-export, maintenance, etc.) et, du côté africain, environ une trentaine, dont la grande majorité se trouve dans le quartier du Vieux-Port (restaurants, salons de coiffure, bazars, boutiques de cosmétiques, import-export, vente ambulante, horlogerie, produits artisanaux, confection, etc.). À quelques exceptions près, il s'agit généralement de petites unités de production, autant par la taille de l'espace alloué à l'activité que par le nombre de travailleurs. L'espace est toujours optimisé car il faut présenter le maximum de marchandises dans un espace réduit, et on trouve du matériel récupéré pour un usage détourné (par exemple une porte de réfrigérateur, un carton à bananes ou de grossiste pris dans les décharges pour exposer et vendre la marchandise). Cela est notamment visible sur le cours Belsunce et dans quelques rues adjacentes, où officient des vendeuses africaines qui disposent leurs marchandises soit sur des cartons, soit sur une petite table de terrasse prêtée par un patron de café. Sur le cours, on trouve également à côté de ces Africaines une Vietnamiennne qui tient un petit stand de bazar.

5) - Voir Émile Témime, *Histoire de Marseille de la Révolution à nos jours*, Librairie académique Perrin, 1999. L'auteur montre que ces quartiers ont toujours accueilli les vagues successives de migrants. Ils se singularisent par l'étroitesse des appartements, par la médiocrité du bâti et par la pauvreté. Ce sont également des lieux qui ont une certaine singularité dans la cité phocéenne : *"Lieu de transit et de passage, Marseille, moins qu'une autre ville, n'a jamais caché ni celé ces minorités. Apparemment, elle offre le paysage d'une ville américaine, où les quartiers que l'on dénomme, à tort ou à raison, 'ghettos' sont d'abord situés au centre topographique de l'agglomération."* Cf. Marcel Roncayolo, *Les grammaires d'une ville. Essai sur la genèse des structures urbaines à Marseille*, Paris, EHESS, 1996, p. 134.

FORMES ET SIGNIFICATION DES LIENS ENTRE MIGRANTS

Dans la rue d'Aubagne, on peut voir un atelier de réparation tenu par un Hongkongais. En fait, c'est un garage qui a été transformé en atelier électronique. De l'entrée au fond de l'atelier, un empilement de télévisions de toutes marques et de toutes les époques touche presque le toit ; quelquefois, il s'agit juste de la carcasse de l'appareil ou de pièces détachées dont lui seul connaît l'existence et la gestion. Son plan de travail est constitué par une très grande télévision ;

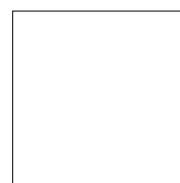
il y dépose les postes en panne pour essayer de déceler le ou les problèmes. On pourrait donner encore plusieurs exemples de ce type, du commerce de bazar au salon d'esthétique en passant par les produits artisanaux et les restaurants. Ces différentes unités de production ont en commun une petite taille et une spécificité des produits ainsi que de la clientèle, sans pour autant que ceci ne relève d'une logique de ghetto. Dans un même magasin, on peut acheter une paire de sandales, un plat cuisiné, des conserves, de la banane plantain, des cartes de communication internationale, ou encore un téléphone portable. Pour acheter des produits exotiques chez les Vietnamiens de la halle Delacroix, des gens viennent aussi bien de Marseille que des villes environnantes (Miramas, Martigues, Vitrolles, Marignane, etc.), voire de villes assez éloignées, telles que Gap.

Les rapports entre les deux communautés sont multiples. Et parfois, les rapports de voisinage se transforment dans le temps en rapports amicaux, soit pour la bonne marche des affaires, soit par pure convivialité. Les barrières institutionnelles ou sociales liées au travail des migrants créent chez ces derniers un réflexe de solidarité, qui constitue alors un moteur pour s'en sortir. Le contexte de la relation joue donc un rôle important dans cette dynamique. La vendeuse asiatique du cours Belsunce, que tout le monde surnomme "Mamie" du fait de son ancienneté sur le cours (trente ans), qualifie son activité de commerce populaire. Sur son stand, on trouve des articles d'une très grande diversité (jouets, gadgets, sacs, lunettes, serre-cheveux, un tableau tissé représentant la carte de l'Afrique, ainsi que d'autres babioles). Interrogée sur ce qu'elle pense des autres vendeuses, elle m'a répondu qu'il fallait que tout le monde travaille, l'entente étant toujours possible entre les différentes religions. Le tableau tissé posé au fond de son stand était un cadeau de sa voisine située vingt mètres plus bas, dont elle surveille l'étal quand elle s'absente momentanément. "Mamie" était par ailleurs très fière de me montrer le disque que lui avait dédié un jeune chanteur antillais.

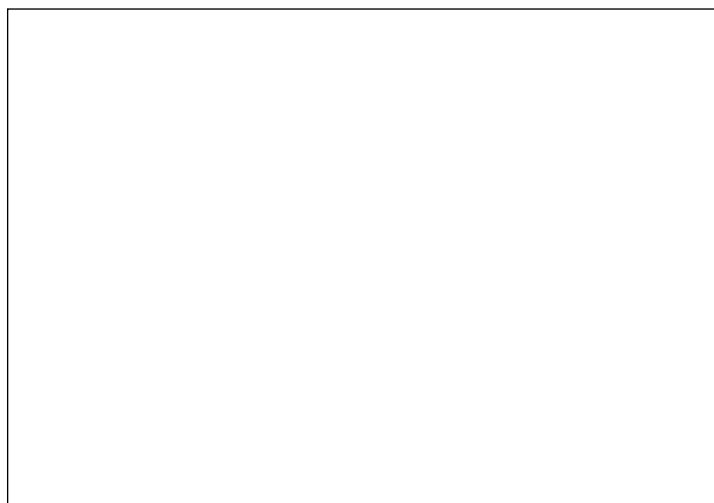
I., le gérant africain d'un bazar du quartier Saint-Charles, considère le grossiste vietnamien de la rue adjacente, qu'il connaît depuis un an, comme étant son ami, car c'est quelqu'un "de correct avec qui on peut faire des affaires". Cette relation paraît réciproque, dans la mesure où C., le Vietnamien, emploie un jeune Sénégalais qui lui a été présenté par I. En retour, C. introduit I. auprès des commerçants asiatiques à Paris. Le fait de partager un même espace crée



*Les barrières institutionnelles
ou sociales liées au travail des migrants
créent chez ces derniers un réflexe
de solidarité, qui constitue alors
un moteur pour s'en sortir.*



Halle Delacroix, à Noailles.
Les commerces asiatiques
tels que les alimentations
emploient généralement
des jeunes d'origine
africaine qui travaillent
comme manutentionnaires.



donc des liens capitalisables pour le développement de leurs activités réciproques, comme l'attestent les propos de S., un jeune Comorien travaillant pour une entreprise asiatique de produits exotiques : *“Ils [les Chinois] habitaient dans le même quartier que moi à la Savine. À mes dix-huit ans, l'aîné de la famille m'a demandé si je voulais travailler avec eux.”*

LIENS MINEURS, LIENS MAJEURS

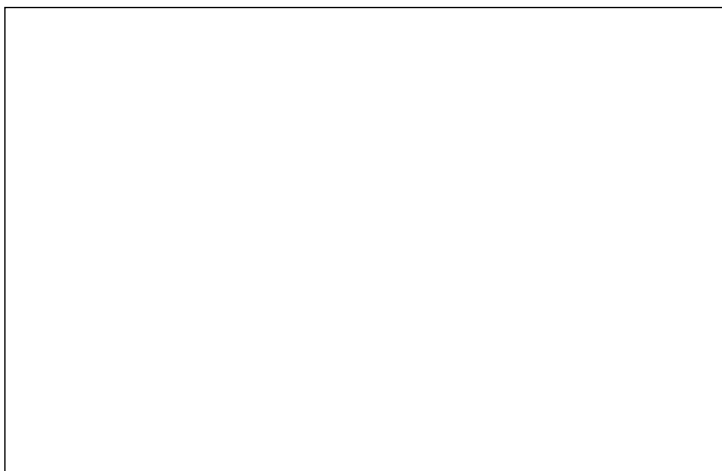
J'appellerai “liens horizontaux” les rapports commerciaux qu'entretiennent les entrepreneurs africains et asiatiques, mais au regard des rapports de pouvoir qui structurent l'ensemble, ces liens doivent être considérés de manière oblique. Étant donné qu'il y a des différences de taille et de manière d'opérer entre leurs différentes unités de production, je distingue les liens mineurs qui concernent les vendeurs ambulants et les grossistes des liens majeurs entre commerçants possédant un magasin ou une carte de commerçant et faisant de l'import-export.

Les liens mineurs sont donc caractérisés par un rapport marchand pour la demande intérieure, c'est-à-dire qu'il s'agit d'un commerce portant sur des petites quantités et ne dépassant pas Marseille et les régions environnantes. Les femmes installées sur le cours depuis de nombreuses années (vingt-six ans) vendent du bazar, des produits artisanaux ou de consommation courante (noix de cola) qui proviennent du Sénégal et d'Asie (baumes, ceintures, etc.) ; elles forment un premier groupe, dont l'âge moyen est de soixante ans. Elles achètent très peu de marchandises chez les commerçants asiatiques, et leur clientèle est très majoritairement africaine. Un deuxième groupe est constitué d'hommes dont l'âge moyen est similaire à celui

du premier. Ils officient sur le quai du Vieux-Port l'après-midi, car durant la matinée, cette place est occupée par les pêcheurs. Ils vendent principalement des sculptures en bois du Sénégal et des ceintures ou des gadgets *made in China* achetés à Marseille auprès des grossistes sénégalais ou vietnamiens ; leur clientèle est à la fois marseillaise et touristique. Ces deux groupes sont composés de personnes dont l'âge réduit la mobilité ; cependant ils restent actifs.

Dans les classes d'âge inférieures (vingt à cinquante ans environ), on trouve les vendeurs itinérants, qui constituent un troisième groupe. Ils achètent plus de produits que les deux groupes précédents, de préférence chez les commerçants asiatiques, dont les prix sont plus attractifs. Selon Cheikh, un vendeur ambulancier, il est plus intéressant d'aller chez les Chinois qui ont plus de choix (montres, briquets, lunettes gadgets, ceintures, bonnets, gants, chaussettes, bijoux fantaisie, serre-cheveux, etc.) et des produits moins chers que les Sénégalais, qui vendent surtout des produits qui marchent l'été (lunettes, porte-monnaie, etc.). Les vendeurs ambulants habitent généralement dans le cœur de la cité ou dans les villes environnantes. C'est dans ces mêmes endroits qu'ils effectuent leur activité. Ils empruntent les transports urbains qui les éloignent le plus possible du centre-ville, et ils font le retour à pied en proposant leurs marchandises à l'acheteur occasionnel.

C'est un travail pénible, car ces vendeurs marchent quotidiennement plus de quatorze heures avec une charge importante (sac à dos contenant le stock, présentoirs en bois, etc.) en sillonnant les rues de la ville. *"L'été nous travaillons beaucoup sur les plages, et l'hiver nous entrons dans les bars"*, précise l'un d'eux. Il n'y a aucune garantie et les vendeurs sont à la merci des patrons de bar qui peuvent leur refuser l'entrée, ou de délinquants qui profitent des pro-



Sur le cours Belsunce et dans les rues adjacentes, des femmes africaines vendent des articles de bazar, des cure-dents, des noix de cola... Leur clientèle est majoritairement africaine.

pos racistes et dégradants, quand ils ne tentent pas de les dépouiller. Dans certains cas, ces actes de violence peuvent prendre une tournure dramatique : coups et blessures, incendie des lieux d'habitation, meurtres. Leurs conditions de travail comportent donc des risques importants, qu'ils tentent de compenser en réduisant les prix d'achat (en se groupant pour acheter une grande quantité à un prix intéressant, en s'approvisionnant plutôt chez les Asiatiques, etc.) et en maximisant les prix de vente (prix fixé "à la tête du client", ce qui donne lieu à un possible marchandage).

DES RELATIONS PLUS OU MOINS ÉGALITAIRES

Les vendeurs ambulants jouent un rôle de passerelle entre les réseaux, ils sont l'expression de cette entente. On peut dire qu'ils sont les distributeurs de la modernité de la manufacture asiatique dans les classes populaires de la cité phocéenne. Les importateurs asiatiques savent quels sont les produits qui marchent bien. Les ambulants ont donc des rapports plus ou moins soutenus avec ces grossistes. Les vendeurs de plus soixante ans (premier et deuxième

groupes) sont plutôt spécialisés dans les produits africains. Ils ne font théoriquement plus partie du marché du travail, mais l'économie informelle d'une part leur garantit quelques revenus, et d'autre part leur permet de lutter contre

*Pour les plus de soixante ans,
l'économie informelle garantit
quelques revenus et permet
de lutter contre l'ennui.*

l'ennui. Très souvent, les membres de la communauté s'arrêtent à l'étal pour discuter quelques instants avec les anciens ; cette forme de sociabilité affermit les liens à l'intérieur de la communauté. En revanche, les jeunes et les moins jeunes (troisième groupe) vendent exclusivement des produits asiatiques. Pour beaucoup d'entre eux, l'économie informelle est un tremplin qui leur permet d'accumuler du capital pour investir ultérieurement dans une activité moins fatigante et plus lucrative, pour autant que leur situation administrative le permette. C'est également la seule activité que peuvent entreprendre les nouveaux migrants qui n'ont pas une grande dotation initiale, ni en termes de capital, ni en termes de formation à faire valoir sur le marché du travail. D'ailleurs, leur situation administrative ne leur permet pas d'envisager de pareilles trajectoires. La vente ambulante permet également aux nouveaux migrants d'apprendre très vite les codes urbains, de se constituer un tissu de relations que l'on transformera par la suite en capital social dans la mobilité interne au réseau.

Les liens entre les commerçants asiatiques et une catégorie de commerçants africains, plus “formels” que les précédents car ils sont reconnus comme tels par l’administration, peuvent être considérés comme majeurs, dans la mesure où les transactions effectuées portent sur des volumes importants, et où la qualité des relations entre acteurs participe du développement des activités qui les relie. C’est un tissu de relations qui regroupe, du côté africain, les forains, les bazars, les boutiques de cosmétiques et d’esthétique et, du côté asiatique, principalement des grossistes et des importateurs. Les forains par exemple, qui connaissent le terrain mieux que les importateurs, peuvent s’improviser critiques ou conseillers auprès de ces derniers quand ils viennent effectuer leurs achats. En effet, selon les saisons, ils savent quels types d’articles se vendent le mieux. Une telle information joue sur le volume de la commande. Ces relations sont moins inégalitaires que celles qu’entretiennent commerçants asiatiques et vendeurs ambulants africains ; elles dessinent un espace animé par de la dépendance, de la concurrence et de la complémentarité entre les différents acteurs.

CONCURRENCE ENTRE GROSSISTES AFRICAINS ET ASIATIQUES

Les liens horizontaux majeurs peuvent être considérés sous l’angle de deux groupes construits dans les réseaux africains : les acteurs qui possèdent un magasin (bazar, cosmétiques et esthétique, produits exotiques) et ceux qui n’en possèdent pas (forains, importateurs occasionnels). Ce sous-groupe est majoritairement composé de femmes qui naviguent entre la France et l’Afrique occidentale, acheminant dans un sens des produits artisanaux (beurre de karité, sculptures en bois, colliers en cuir ou de perles, vêtements, djembés, etc.) et dans l’autre des produits manufacturés d’origine asiatique ou autre qui transitent par la France et par l’Italie. Ceux qui possèdent des magasins sont soit des détaillants qui vendent de l’alimentaire, des cosmétiques, des produits artisanaux, de la musique africaine, des téléphones portables ou des cartes de communication internationale, soit des grossistes-importateurs qui mettent à la disposition des forains (Sénégalais et Maghrébins) et des vendeurs ambulants des produits manufacturés (sacs, ceintures, bijoux fantaisie, bonnets, gants, portemonnaie, etc.) fabriqués en Asie ou en Europe (France, Italie, Espagne), ainsi que des produits artisanaux africains importés du Sénégal et/ou fabriqués à Marseille.

Pour une partie de leurs produits, les grossistes africains sont en concurrence avec leurs homologues asiatiques de Marseille ; mais

d'après les vendeurs ambulants, les prix sont plus intéressants chez les "Chinois", qui manifestement bénéficient de modalités d'approvisionnement très économiques à l'intérieur de leurs propres réseaux. En revanche, les détaillants travaillent avec les importateurs et détaillants asiatiques de Marseille ou de Paris, notamment pour l'acquisition de poisson congelé en provenance des côtes africaines, de conserves et de jus de fruits exotiques, de fleurs d'oseille séchées, de riz thaïlandais, etc. La fréquence des TGV entre Paris et Marseille rend possible cette manière de travailler. Une commerçante sénégalaise raconte qu'elle prend le premier

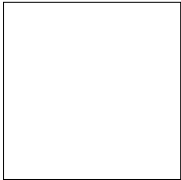
train du matin pour faire ses achats auprès des Chinois de Château-Rouge, dans le X^e arrondissement parisien, et revenir à Marseille dans l'après-midi.

Les gérants des boutiques de cosmétiques travaillent également avec les Asiatiques qui importent d'Asie, des

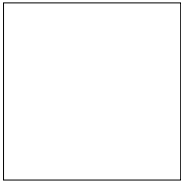
États-Unis ou d'Afrique l'ensemble de ces produits : "Grâce aux Chinois qui ont de bons produits et de bons prix, j'économise plusieurs voyages", confie un Guinéen, propriétaire d'une boutique dans le quartier du Vieux-Port. Ces commerces entretiennent d'étroites relations avec les nombreux salons de coiffure que l'on trouve dans le quartier, un secteur dominé par le travail des femmes, soit comme propriétaires, soit comme ouvrières rémunérées à la vacation. Dans certains cas, c'est l'heure utile qui est payée ; dans d'autres, la rémunération est calculée en fonction du nombre de têtes coiffées.

UNE DYNAMISATION DE L'ACTIVITÉ PORTUAIRE

Les commerçants des deux groupes vont assez régulièrement s'approvisionner en Afrique ; et en cas de rupture de stock, les détaillants s'adressent aux grossistes ou aux importateurs occasionnels qui, en plus de leur faire crédit, leur appliquent des tarifs spécifiques. L'autre aspect des liens entre les commerçants africains propriétaires de magasins et les grossistes asiatiques porte sur des produits manufacturés en provenance de Chine, de Corée ou de Taiwan et destinés aux capitales ouest-africaines. À l'instar de l'importance de la gare pour les détaillants qui s'approvisionnent à Paris, l'activité portuaire facilite l'ensemble des transactions entre ces réseaux commerciaux. Cette connexion constitue un élément déterminant dans la stratégie de ces opérateurs économiques, et par conséquent dans la dynamisation de l'activité portuaire.



Les réseaux asiatiques s'appuient sur les Africains, dans la mesure où ces derniers constituent une importante clientèle et une main-d'œuvre bon marché.





Un employé africain à Noailles. Les salaires que proposent les commerçants asiatiques sont variables : un immigrant "fraîchement arrivé" gagne moins que les jeunes issus de l'immigration.

Les commerçants africains qui ne possèdent pas de magasin participent à la dynamisation du tissu relationnel entre les réseaux en question et, dans une certaine mesure, du port de Marseille. En effet, cette sous-catégorie est constituée de forains résidant en France qui vendent sur les marchés et les foires des produits asiatiques et africains, et d'importateurs occasionnels qui viennent à Marseille trois à quatre fois dans l'année. Les importateurs occasionnels sont en très grande majorité des femmes africaines qui acheminent vers la France des containers de produits africains (aliments, artisanat, musique, encens, etc.) et exportent vers l'Afrique une très grande diversité de produits (cosmétique, habillement, pièces détachées, maroquinerie asiatique, etc.), pour partie achetés chez les commerçants asiatiques par l'intermédiaire des commerçants propriétaires d'un magasin. Dans un cas comme dans l'autre, elles ne séjournent en France ou dans les capitales africaines que le temps d'écouler leur marchandise. En outre, elles jouent un rôle important dans la transmission des modes culturels entre les capitales africaines et Marseille, lieux de production de cultures métisses ; elles permettent également aux détaillants de mieux répondre à la demande quand il y a une rupture momentanée du stock de certains produits. Pour les forains africains, les importateurs occasionnels constituent une sorte de roue de secours ; cependant, l'essentiel de leur activité se fait avec les bazars asiatiques et africains. Dans cette catégorie, on trouve autant d'hommes que de femmes. Devenir forain est le but de nombreux vendeurs ambulants ; c'est une sorte de promotion liée à l'amélioration de leur situation administrative et à l'augmentation du volume de leur épargne. C'est également une activité complémentaire pour les tailleurs et les fabricants de pou-

pées, mais aussi pour certains détaillants, notamment en produits artisanaux, qui affirment faire plus de chiffre d'affaires dans les foires que dans leurs propres magasins. Leur lieu d'habitation leur sert généralement d'entrepôt, si celui-ci ne tient pas lieu d'atelier de transformation.

DES LIENS VERTICAUX

Des commerces asiatiques tels que les grossistes ou les alimentations emploient de la main-d'œuvre d'origine africaine. Ce sont généralement des jeunes qui travaillent comme manutentionnaires et dans certains cas comme vendeurs. La mise au travail de cette catégorie laisse voir toutes les formes de flexibilité liée à l'emploi précaire. Certaines structures ont une main-d'œuvre importante, comme l'alimentation T., qui emploie près de quinze personnes. Une partie fixe (sept personnes) de cette main-d'œuvre est familiale, l'autre partie, variable selon les saisons, est composée de Comoriens. Parmi ces derniers, seuls deux sont déclarés. C'est donc un exemple d'entreprise familiale mettant à contribution toutes les ressources de travail disponibles dans l'espace domestique ; et quand celles-ci atteignent leurs limites, on recourt à de la force de travail additionnelle pour les travaux pénibles et précaires.

En l'occurrence, il s'agit d'une famille qui est venue du Vietnam au début des années quatre-vingt. Les produits exotiques et les plats cuisinés ont toujours constitué leur spécialité. Dès leur installation dans la cité, raconte un de leur employé, ils ont transformé leur maison en boutique. Les Comoriens et les Arabes de la Savine s'y sont approvisionnés. Au bout de quelques années, ils ont obtenu un local et créé une entreprise familiale (les parts appartiennent à quelques frères et sœurs, les autres ayant un statut de dirigeant) sous la direction de l'aîné. Selon mon informateur, les conditions de travail sont très dures : *"Ils cherchent des Noirs pour les exploiter. On n'arrête pas de charger et de décharger des marchandises. Entre les camions qui défilent, le chargement du box et le rangement dans le magasin, on n'a pas le temps de souffler. En plus, il y a une dirigeante qui n'est jamais contente du travail, elle n'arrête pas de nous crier dessus."* Généralement, ils travaillent tous soixante dix neuf heures par semaine, et les journées de travail sont d'une grande élasticité. Les salaires varient entre 200 et 250 francs la journée, en fonction de l'ancienneté de l'ouvrier dans l'entreprise et de la provenance de celui-ci. Si l'ouvrier est un immigrant "fraîchement arrivé", son salaire est des plus bas ; en revanche, les jeunes issus de l'immigration qui y travaillent touchent entre 230 et 250 francs.



Le temps de la transaction commerciale est également un moment de discussion et d'échange entre les vendeurs asiatiques et les clients africains. J'ai ainsi vu deux femmes sénégalaises acheter une part de potiron, la tendant au vendeur vietnamien en accompagnant leur geste d'un mot wolof (la langue la plus parlée au Sénégal). Le vendeur a pesé la part et leur a annoncé le prix en francs CFA. Les grossistes emploient des ouvriers pour la plupart sénégalais comme main-d'œuvre additionnelle quand l'entreprise appartient à une famille de taille réduite (un couple par exemple), ou comme main-d'œuvre de substitution quand les patrons préfèrent investir dans l'éducation des enfants. Ces jeunes employés sont dans la majorité des cas d'origine citadine et sont instruits. Quelques-uns parlent plusieurs langues européennes à cause de leur parcours migratoire alambiqué. Dans ce cas aussi, le rythme de travail est assez dense : *“Les Chinois ne sont jamais fatigués”*, me disait un jeune Sénégalais travaillant pour C. Quand je suis arrivé dans le magasin pour les rencontrer, il y avait une panne d'électricité à cause des travaux sur la voie publique. Cet inconvénient aurait dû les mettre au chômage technique, mais le travail a continué. En se servant d'une lampe torche, ils ont effectué des transactions avec les clients qui attendaient. Compte tenu du nombre important de vendeurs ambulants qui, pour la plupart, viennent des zones rurales du Sénégal, les employés servent d'interprètes et donnent aux clients des grossistes l'impression qu'ils seront bien traités (tarifs et modes de paiement préférentiels). Malgré la dureté du travail, les ouvriers ont d'une manière générale beaucoup d'admiration pour leur patron. Ces derniers sont, dans une certaine mesure, des modèles pour leurs recrues, qui espèrent posséder un jour eux-mêmes leur propre entreprise.

UNE ARTICULATION POSITIVE À BIEN DES ÉGARDS

Malgré leur faible nombre, les migrants asiatiques et africains se sont constitués en réseaux segmentés (ce qui leur garantit une certaine autonomie), très fonctionnels, du point de vue de la circulation des produits et de la main-d'œuvre. Le maillage qui en résulte se traduit par des rapports d'entente mutuelle, de dépendance, de concurrence ou d'exploitation. Ce maillage permet la circulation de nombreux produits entre l'Asie, l'Europe et l'Afrique. La circulation des produits s'accompagne de la circulation des savoir-faire, de la dynamique d'entreprise et des possibilités de croissance qu'offrent leurs pratiques économiques. Il y a un effet de mimétisme qui galvanise l'ensemble des opérateurs économiques dans les deux réseaux. Les réseaux afri-

cains s'appuient grandement sur les réseaux asiatiques, notamment en ce qui concerne l'entrée sur le marché du travail, la possibilité d'assurer une activité performante aussi bien en France qu'à l'étranger.

Les stratégies de lutte contre la pauvreté des migrants africains trouvent une formulation concrète grâce à cette articulation. Celle-ci participe en outre au maintien de la paix sociale dans un centre urbain comme Marseille. En effet, bien qu'étant exploités, certains jeunes sans grande qualification et exclus du marché du travail à cause de barrières sociales peuvent y trouver des revenus leur permettant d'accéder à la consommation de biens onéreux (vêtements et accessoires de grandes marques) vecteurs de leur intégration sociale en ville. Les réseaux asiatiques s'appuient à leur tour sur les Africains, dans la mesure où ces derniers constituent une importante clientèle (autant pour les professionnels que pour les non-professionnels) et une main-d'œuvre bon marché qui accepte la pénibilité du travail dans l'informel.

D'une manière générale, les entreprises sont gérées sur un mode familial qui abolit la frontière entre les activités domestiques et professionnelles, et qui favorise certaines formes d'allégeance ou de rapports de pouvoir. Ces méthodes de gestion basées sur les solidarités communautaires, familiales et religieuses leur garantissent une économie productive et une mobilité "sociale" dans un rapport dialectique avec la société globale. Selon l'expérience et le dynamisme du migrant, on peut commencer par être vendeur ambulant, puis forain, détaillant possédant son propre commerce, pour finir grand importateur de produits artisanaux ou manufacturés, voire, dans certains cas, investisseur dans la "nouvelle économie". En d'autres termes, il y a malgré tout une évolution que l'on peut qualifier de positive dans l'économie informelle. Celle-ci constitue donc un élément important dans le processus d'intégration des étrangers. Elle accueille les nouveaux migrants, permet à ceux qui sont déjà installés d'accéder à certains biens et/ou d'avoir une activité additionnelle qui garantit un revenu, et enfin offre une possibilité d'activité à ceux qui sont définitivement sortis du marché de l'emploi. ❄



.....
Dossier *Marseille, carrefour d'Afrique*, n° 1224, mars-avril 2000

Dossier *Les Comoriens de France*, n° 1215, septembre-octobre 1998

Dossier *Migrants d'Afrique de l'Ouest*, n° 1161, décembre 1992



71

N° 1233 - Septembre-octobre 2001 -

NOUVELLES MOBILITÉS