Cahiers de l'Urmis

12 | 2009

Circulation migratoire et insertions économiques
précaires en Europe

Le commerce d'exportation de voitures d'occasion entre Bruxelles et Cotonou

Martin Rosenfeld

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/urmis/838>

DOI : 10.4000/urmis.838

ISSN : 1773-021X

Éditeur

Urmis

Édition imprimée

Date de publication : 16 juin 2009

ISSN : 1287-471X

Référence électronique

Martin Rosenfeld, « Le commerce d'exportation de voitures d'occasion entre Bruxelles et Cotonou », *Cahiers de l'Urmis* [En ligne], 12 | juin 2009, mis en ligne le 25 juin 2009, consulté le 10 décembre 2020.
URL : <http://journals.openedition.org/urmis/838> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/urmis.838>

Ce document a été généré automatiquement le 10 décembre 2020.

Les contenus des *Cahiers de l'Urmis* sont disponibles selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International.

Le commerce d'exportation de voitures d'occasion entre Bruxelles et Cotonou

Martin Rosenfeld

- 1 Chaque année, entre 3.000.000 et 4.000.000 de voitures d'occasion circulent entre l'Europe et l'Afrique. Le quart de ce commerce – soit 1.000.000 de voitures par an – passe par le port d'Anvers. C'est pourtant à Bruxelles, le long du canal, dans le quartier de *Cureghem*, que s'effectue la majeure partie de l'achat, de la revente et de la préparation de ces voitures. Se trouve ainsi rassemblé sur quelques rues tout un marché réunissant des transporteurs de voitures d'occasion, des acheteurs en provenance des principales capitales africaines, des dizaines de garages ainsi qu'une série de commerces de biens en tous genres destinés au fret. Une grande partie de ce commerce s'effectue en marge de la légalité avec une part belle laissée au marché informel, notamment pour l'achat et la revente des véhicules qui se fait à même la rue. Cet article s'intéresse plus spécifiquement au commerce de véhicules d'occasion prenant place entre Bruxelles et Cotonou au Bénin. Ces deux places marchandes occupent en effet une position de plaque tournante qui en font des lieux stratégiques pour étudier le fonctionnement de cette activité commerciale.
- 2 Le commerce d'exportation de véhicules d'occasion offre un regard particulier sur les mouvements migratoires prenant place dans le cadre d'une activité économique. Il est en effet intéressant d'observer que si les mouvements de personnes et d'objets que nous observons aujourd'hui à Bruxelles prennent bien place à l'échelle planétaire, ils le font d'une façon radicalement différente de ce que nous associons habituellement au concept de mondialisation. C'est au travers de l'initiative individuelle de centaines d'entrepreneurs transmigrants établissant des ponts entre deux mondes séparés l'un de l'autre par des frontières physiques et culturelles que de véritables circuits migratoires en viennent à voir le jour. Extrêmement souples et mobiles, ces circuits migratoires se comportent d'une façon très différente des flux de biens à l'échelle mondiale décidés « d'en haut » par les multinationales.

- 3 Afin de nous doter des outils nécessaires à l'étude de ces circuits migratoires, la première partie de cette contribution est consacrée à la définition de trois concepts se trouvant à la base de notre approche théorique : tout d'abord celui de « nouvelles migrations », entendu dans le sens donné par Péraldi (2002) ; ensuite celui de « mondialisation par le bas » tel que défini par Tarrius (2002) ; enfin, celui de « carrière migratoire » construit à partir de la définition de carrière donnée par Becker (1985).
- 4 La seconde partie du texte propose une catégorisation des différentes fonctions du commerce d'exportation de véhicules d'occasion. Cette approche se base sur les catégories endogènes rencontrées sur le terrain. Chaque fonction est ensuite définie et discutée.
- 5 La dernière partie de cette contribution s'intéresse plus spécifiquement à la dimension spatiale de l'activité commerciale. Les particularités de l'insertion du commerce de véhicules d'occasion dans le tissu urbain ainsi que l'évolution de la perception de cette activité sont discutées aussi bien dans le contexte bruxellois qu'à Cotonou.

1. Approche théorique

- 6 Une présentation rapide des principaux concepts se trouvant à la base de notre étude permettra de mieux situer le cadre théorique mobilisé pour étudier le commerce d'exportation de véhicules d'occasion à destination du Bénin.

1.1. Concept de nouvelles migrations

- 7 L'étude de la réalité migratoire observée sur ce terrain nous a amené à revoir la définition habituellement associée au concept de migration. Nous sommes en effet bien loin aujourd'hui des grands mouvements de populations orchestrés par les entreprises et l'Etat afin de proposer des emplois salariés aux masses de travailleurs migrants peu qualifiés.
- 8 Pour caractériser les nouvelles migrations observées sur les places marchandes d'Europe, nous ferons référence aux quatre traits essentiels que Péraldi (2002 : 8-9) met en avant pour distinguer celles-ci des anciennes migrations de l'« ère fordiste » :
 - Les nouvelles migrations s'appuient sur la force diasporique des anciennes migrations
 - Le statut d'entrepreneur a détrôné celui de salarié
 - Davantage qu'un basculement, la migration devient un cycle marqué par la pendularité et l'itinérance
 - Le parcours migratoire est lié à des dispositifs commerciaux qui « branchent » le Nord producteur au Sud consommateur
- 9 Cette définition des nouvelles migrations correspond bien avec la réalité migratoire observée dans le cadre du commerce de voitures d'occasion prenant place à Bruxelles. Pour s'en convaincre, il suffit d'observer que :
 - Ce commerce s'est développé autour de la présence d'un groupe d'immigrants, essentiellement d'origine libanaise, aujourd'hui parfaitement implantés dans la société et dont la plupart des membres ont d'ailleurs acquis la nationalité belge
 - La plupart des acteurs aujourd'hui actifs dans ce secteur le sont pour leur propre compte, ils endossent donc bien le statut d'entrepreneur

- C'est leur capacité à circuler entre deux univers différents qui leur permet de développer ces compétences d'entrepreneur déployant une activité commerciale à l'échelle internationale
 - Il s'agit bien d'un dispositif commercial « branchant » le Nord producteur au Sud consommateur puisqu'il vise à mettre à disposition de l'Afrique les voitures produites en Occident
- 10 Dans l'étude des nouvelles migrations, Péraldi (2002 : 20) fait remarquer l'importance de revoir le paradigme migratoire. Cette révision prend place essentiellement à deux niveaux. Le premier niveau concerne la mobilité des nouveaux migrants. Il est en effet essentiel de reconnaître que de nouvelles formes de mobilité voient le jour et qu'il n'est plus pertinent aujourd'hui de considérer tout passage de frontière, même entre pays pauvres et riches, comme une transplantation durable de population. Le second niveau concerne la fin du monopole des firmes et des Etats dans les processus de mobilité liés à la circulation migratoire. Les nouvelles migrations se distinguent donc bien des migrations de l'« ère fordiste ». Si l'activité économique de ces migrants continue à avoir le monde pour échelle, c'est davantage en jouant par le bas une série de processus de redéploiement autour de situations de déséquilibre économique.
- 11 Cette observation nous amène à discuter du concept de mondialisation par le bas, deuxième élément se trouvant à la base de notre approche théorique.

1.2. Concept de mondialisation par le bas

- 12 Dès lors que nous acceptons l'idée d'un changement du paradigme migratoire, il faut réfléchir à de nouveaux outils permettant d'appréhender la réalité sociale à laquelle le chercheur est confronté. Le concept de mondialisation par le bas permet d'aller dans ce sens en donnant une visibilité à ces milliers d'entrepreneurs migrants dont l'action conjointe est à l'origine de véritables circuits économiques.
- 13 Le concept de mondialisation par le bas a été proposé initialement par Portes pour décrire un nouveau type d'entrepreneuriat transnational issu de l'immigration :
- « en réponse au processus de mondialisation, les individus ont créé des communautés qui traversent les frontières nationales et qui, dans un sens très concret, ne se situent véritablement « ni ici, ni là », mais ici et là en même temps. Les activités économiques qui sous-tendent ces communautés reposent précisément sur les différences de profits créés par les frontières. A cet égard, elle ne fonctionne pas différemment des multinationales, à ceci près qu'elles émergent « par le bas » et que leurs activités sont le plus souvent informelles »
(PORTES 1999 : 16)
- 14 La définition de Portes se restreignant à une dimension économique, nous avons privilégié l'approche proposée par Tarrius :
- « Que son action se déploie « par le bas » ne signifie nullement qu'elle soit insignifiante. Elle suggère l'existence d'une autre mondialisation : non pas celle des capitaux et des technologies, mais une mondialisation où le déploiement de puissantes solidarités suscite de nouveaux rapports sociaux. Ces nouveaux mondes de la migration produisent du « mixte », du mélange, une singulière aptitude aussi à être simultanément d'ici et de là-bas. Ils renouvellent les cosmopolitismes là où l'Etat –, féroce gardien des sédentarités citoyennes, ne les attend pas : dans des territoires qui lui échappent et qu'il ne sait pas gérer »
(TARRIUS 2002 : 156-157)

- 15 Le concept a donc bien été élargi au-delà de la sphère économique pour en faire un outil d'analyse de différents aspects de la réalité sociale. C'est ce à quoi fait référence Wieviorka en soulignant la richesse d'un tel outil (2002 : 11) :

« Dans cette approche, le « global » est vraiment global, il est total si l'on veut, puisqu'il est non seulement économique, mais également social et culturel, voire moral ou éthique. Il est planétaire et il est en même temps déchiffrable à l'échelle locale, là où les acteurs vivent, se rencontrent, se perdent ou se construisent. Si l'échange marchand est possible, souligne Alain Tarrius, c'est parce que des acteurs inventent de nouvelles façons de vivre et d'entrer en relation, parce qu'ils manifestent une capacité inédite « d'être d'ici, de là-bas, d'ici et de là-bas à la fois ». Un nouveau nomadisme, en somme, est à l'œuvre, qui dessine les contours d'espaces commerciaux en pleine expansion ».

- 16 Pour parvenir à saisir dans toutes leurs nuances les actions mises en place par ces nouveaux migrants, il nous semble important de développer un troisième concept : celui de carrière migratoire.

1.3. Concept de carrière migratoire

- 17 L'application du concept de « carrière » au champ des migrations permet de constituer un outil des plus utiles dans l'étude du parcours migratoire des personnes interrogées. En introduisant la dimension diachronique, cet outil permet de saisir le parcours des migrants dans toute sa complexité et ses nuances, que celles-ci soient liées au passage d'un statut à un autre, à l'évolution du projet migratoire ou encore aux bifurcations empruntées par le migrant. Plusieurs auteurs font référence au concept de carrière migratoire (Massey & al 1993, Bordeuil 2002, Schmoll 2006). Notre définition se rapproche du concept de carrière tel que défini par Becker (1985).
- 18 Un apport important de ce concept est de réconcilier deux outils théoriques essentiels des sciences sociales : les structures d'opportunités et de contrainte d'une part (Becker 1985, Giddens 2005) et la mobilisation des ressources de l'autre (Bourdieu 1980, Portes 1998). Les structures d'opportunités représentent l'ensemble des facteurs sociaux, économiques, institutionnels, culturels et politiques qui organisent tant la migration que les processus d'installation du migrant. Les structures d'opportunités constituent donc le cadre ouvert « d'en haut » par les différentes institutions du pays d'accueil et de départ. La mobilisation des ressources représente, quant à elle, l'ensemble des ressources sociales, économiques ou culturelles que le migrant peut mobiliser « par le bas » via différents réseaux.
- 19 Le concept de carrière migratoire, en resserrant la focale sur le migrant, permet donc de concilier une approche par le haut via les structures d'opportunités et une approche par le bas via la mobilisation des ressources.

2. Les différentes fonctions du commerce d'exportation de véhicules d'occasion

- 20 Le commerce d'exportation de véhicules d'occasion est une activité commerciale qui réunit un nombre important d'acteurs. Une compréhension plus précise du fonctionnement de l'activité passe par un travail de catégorisation que nous avons choisi d'opérer sur base de la fonction que ces acteurs occupent au sein de l'activité

commerciale. L'objectif ici n'est pas de fournir une typologie complète, mais simplement de clarifier les principales fonctions rencontrées dans le contexte du commerce d'exportation de véhicules d'occasion entre Bruxelles et Cotonou. Pour ce faire, nous avons gardé les catégories endogènes mobilisées par les acteurs de l'activité commerciale.

2.1. Armateur

- 21 Les armateurs sont les propriétaires des navires effectuant la traversée entre Anvers et Cotonou. Dans le commerce de véhicules d'occasion, il existe deux types de navires sur lesquels peuvent être chargés les véhicules. Les principaux navires sont les « RoRos¹ » disposant d'une rampe d'accès permettant aux véhicules d'utiliser leur propre motricité pour effectuer le chargement et le déchargement. Les autres navires sont appelés « reefers » et utilisent des grues, ce qui fait du chargement et déchargement des véhicules une opération fastidieuse. Certains véhicules neufs sont parfois transportés via containers pour les mettre à l'abri des vols ou dégradations pouvant prendre place durant le transfert des véhicules. Le principal armateur de navires « RoRos » à destination de Cotonou est la société *Grimaldi*, active sur cette ligne depuis la fin des années 1980.

2.2. Consignataire

- 22 Le consignataire est responsable de l'ensemble des démarches administratives relatives au transfert des véhicules par bateaux. Le consignataire peut être un représentant direct de l'armateur ou bien un indépendant qui achète à l'avance un nombre défini d'emplacements à l'armateur pour ensuite les revendre aux importateurs désireux d'effectuer le transfert de leurs véhicules.
- 23 Cette fonction de consignataire a joué un rôle clé dans le développement du commerce d'exportation de véhicules d'occasion. Au moment de l'émergence de l'activité en Belgique, plusieurs Libanais disposaient d'un réseau de connaissances leur permettant de centraliser l'information sur l'offre de véhicules en Europe de l'Ouest d'une part, et la demande en Afrique de l'Ouest de l'autre. Cependant, il fallait également être capable de faire circuler ces voitures entre ces deux points. Un enjeu important pour ces Libanais, pionniers de l'activité, a donc été de développer ce rôle de consignataire, c'est-à-dire d'occuper une place d'intermédiaire entre l'importateur de véhicules et l'armateur du navire. Ces consignataires libanais en sont également venu, par extension, à élargir leurs activités au convoyage des véhicules depuis les principales places marchandes jusqu'au port d'embarquement.
- 24 Voici comment un garagiste libanais de Bruxelles décrit l'apparition de cette fonction :
- « Alors, il faut savoir qu'un transitaire est souvent aussi un garage, parce que lui-même vend aussi des véhicules. D'ailleurs, ça a commencé comme ça parce que les pionniers devaient trouver une solution globale à l'achat d'un véhicule. Ils ne pouvaient pas se contenter de vendre une voiture à une personne et de lui dire ; « voilà, je te la mets dehors, maintenant tu te débrouilles ». Il a fallu s'organiser avec des compagnies de transports et devenir transitaire pour offrir cette offre globale au client. Donc, dans un premier temps, on a vu des garages transitaires. C'était les plus gros, c'étaient les pionniers. Et puis, par la suite, comme il y avait assez de transitaires, on avait plus besoin d'être transitaire soi-même, on pouvait se

contenter d'être garagiste, enfin revendeur de voitures d'occasion, et de travailler en consortium avec les transitaires qui existaient déjà. »

- 25 Les consignataires occupent également une place importante dans le versant africain de l'activité. Surtout depuis la mise en place du système de « transfert en port dû ». Un commerçant de Cotonou décrit ce système de la façon suivante : « Quand les jeunes Yoruba ont commencé à trouver l'argent, ils ont voyagé en Europe pour trouver les voitures. Le problème c'est que s'ils ont par exemple 5.000.000 de francs CFA, ils vont devoir prendre l'avion, aller à l'hôtel, manger et au retour ils ramèneront peut-être que dix véhicules. Alors s'est mis en place un système pour payer le transport des véhicules à l'arrivée. Parce que si vous devez payer le fret là-bas, ils ne pourront pas acheter assez de véhicules. Vous achetez les véhicules, les mettez dans le bateau et un représentant au Bénin de la société de transport garde les documents des véhicules. Lorsque vous payez le transport, vous recevez les documents. » Ce représentant de la société de transport à Cotonou, c'est le consignataire. Avec le développement du « transfert en port dû », son rôle devient essentiel. En permettant aux importateurs de consacrer l'entièreté de leur budget à l'achat des véhicules, les consignataires font augmenter le nombre de véhicules qui circulent, ce qui signifie également une augmentation des frais de passage qui leur sont versés. De plus, les frais de transport sont souvent majorés lorsque l'importateur a recours à ce système.

2.3. Garagiste

- 26 Les garagistes sont les personnes s'étant spécialisées dans l'achat et la revente de véhicules d'occasion. Ces garages sont concentrés sur certaines places marchandes, telle la rue Heyvaert à Bruxelles. La taille des exploitations et les moyens mis en œuvre par ces garagistes peuvent varier fortement. Dans une même rue, se côtoient ainsi des petits garages pouvant accueillir une douzaine de véhicules et des hangars d'une contenance dépassant la centaine de véhicules. Les sources d'approvisionnement en véhicules sont également multiples. Un garagiste de Bruxelles nous les décrit : « Personnellement je travaille avec des concessionnaires à l'étranger qui me téléphonent pour me dire ; « voilà, je reprends ça, combien est-ce que tu peux reprendre ce véhicule ? » Il y a des concessionnaires, il y a également d'autres revendeurs d'occasion qui ne sont pas forcément concessionnaires – qui ne vendent pas de véhicules neufs – qui vendent un véhicule d'occasion, mais qui ont parfois besoin d'en reprendre un autre au client. Il y a contact aussi avec des assureurs pour reprendre des véhicules accidentés. Ça existe maintenant. Il y a une sorte de mise aux enchères pour les véhicules accidentés où il faut faire des offres on-line et le meilleur offrant remporte le véhicule. Avec les sociétés de leasing également. Il y a différents réseaux de fournisseurs. »
- 27 Les différents garagistes se distinguent donc par le mode d'approvisionnement en véhicules ainsi que par le type de véhicules qu'ils proposent. Les grands garages disposent généralement d'une source d'approvisionnement régulière et peuvent proposer des voitures haut de gamme telles que les voitures de leasing ou de société. Les petits garages s'approvisionnent davantage auprès de particuliers au travers de petites annonces ou via des enchères sur internet.

2.4. Commissionnaire

- 28 Le commissionnaire joue un rôle d'intermédiaire informel auprès des importateurs d'Afrique de l'Ouest. Dans le contexte bruxellois, le commissionnaire procède de deux façons distinctes : soit il profite de la proximité qu'il entretient avec un importateur (même origine ethnique, même langue) pour l'orienter vers le garage le plus susceptible d'avoir le véhicule qui l'intéresse, soit il prospecte lui-même le marché des véhicules d'occasion afin de proposer des véhicules aux importateurs. Cette prospection se fait au moyen de petites annonces, via internet ou par l'intermédiaire de cartes de visite qu'il dépose sur les véhicules susceptibles de l'intéresser. Quand le commissionnaire convient d'une vente, il fixe rendez-vous au propriétaire du véhicule dans le quartier Heyvaert. Lorsque le propriétaire vient avec son véhicule, le commissionnaire fait le tour des importateurs présents dans le quartier afin de revendre celui-ci. S'il trouve un acheteur, il donne l'argent de ce dernier au propriétaire du véhicule en échange des papiers et des clés et garde sa commission au passage. S'il ne parvient pas à revendre le véhicule à l'un des importateurs présents dans le quartier, il sera contraint de le céder à un garage, ce qui diminue sa marge bénéficiaire. Le commissionnaire ne dispose pas, en effet, de capacité de stockage des véhicules qu'il achète.
- 29 Les garagistes à Bruxelles sont plutôt amers vis-à-vis de ces commissionnaires travaillant informellement : « Ce sont des gens qui, pour la plupart, même si je n'ai pas de statistiques à ce niveau là, sont sans papiers. Dans un premier temps, ils sont venus pour travailler dans les garages ; « est-ce que je peux préparer vos voitures ? Je suis mécanicien, j'ai des notions dans tel secteur, et cetera ». Ils sont arrivés dans un premier temps avec cette démarche là. Par après, leur démarche a évolué, parce qu'ils ont aussi compris comment ça fonctionnait, ils ont compris qu'ils avaient beaucoup plus intérêt à trouver un client pour acheter une voiture et prendre une commission conséquente que de devoir travailler toute une journée à laver des voitures pour un salaire de misère très souvent. Pour donner un chiffre, je dirais que 60 à 70% des voitures passent par un commissionnaire. La commission varie selon le client qu'ils ont, selon le pays d'origine, selon le véhicule. »
- 30 Ces commissionnaires sont également présents dans le contexte béninois. Ce sont les « market runners » dont parle Beuving (2004 : 521), qui travaillent dans les parcs à véhicules et jouent un rôle d'intermédiaire en orientant les clients vers les importateurs les plus susceptibles d'avoir le véhicule recherché. Lorsque l'action de l'un de ces « market runners » est à l'origine d'une vente effective, ce dernier reçoit une commission de la part de l'importateur.

2.5. Importateur

- 31 Les importateurs sont les commerçants faisant venir les véhicules depuis l'Europe dans le but de les revendre en Afrique de l'Ouest. Si, dans un premier temps, les importateurs font régulièrement la route entre Cotonou et les principales places marchandes européennes, certains d'entre eux vont parvenir à établir un partenariat durable avec des garagistes en Europe, assurant ainsi leur approvisionnement en véhicules sans plus devoir faire le trajet. Pour les importateurs béninois, cette étape représente véritablement un moment charnière dans le développement de leur activité.

D'ailleurs, les importateurs « travaillant avec un garage en Europe » jouissent d'un statut clairement supérieur aux autres importateurs.

2.6. Revendeur

- 32 Les revendeurs pourraient être apparentés à des importateurs informels en ce sens qu'ils occupent la même fonction, revendre à Cotonou des véhicules d'occasion, mais sans disposer de la capacité de faire venir directement ces véhicules d'Europe. Les revendeurs sont donc contraints d'acheter aux importateurs des véhicules une fois ceux-ci arrivés à Cotonou pour tenter de les revendre ensuite avec une marge bénéficiaire. Il y a donc une différence d'échelle entre les importateurs et les revendeurs, basée sur leur capacité d'accès à certaines ressources. Ces ressources peuvent être financières – parvenir à réunir la somme leur permettant d'aller acheter des véhicules en Europe –, ou bien liées à la mobilité – avoir accès à un visa européen. Un acteur béninois du commerce d'exportation de véhicules d'occasion explique que cette tendance est récente : « Vous savez, aujourd'hui il y a beaucoup de béninois qui ne voyagent même plus. Ils préfèrent rester ici puisque les Libanais amènent en gros. Beaucoup de Béninois préfèrent attendre au port et ils rachètent aux Libanais pour se faire une marge ensuite de 100.000, 200.000 francs CFA. Au lieu de voyager et de ramener des véhicules pour – je sais pas moi, peut-être 50.000 francs CFA – le type, il préfère rester sur place, acheter directement au Libanais et revendre. Quand il achète là, il va bien laver le véhicule, mettre ça au propre et il est tranquille. Aujourd'hui, il y a plus de revendeurs béninois que d'importateurs. Avant ça n'existait pas, mais avec le prix du voyage, du billet d'avion... »

2.7. Douanier

- 33 Les douaniers ont la charge, dans le port de Cotonou, du contrôle des véhicules ainsi que des marchandises qu'ils transportent. C'est en effet devenu une pratique commune que de remplir de matelas, frigos et autres appareils électroniques les voitures chargées sur les bateaux. Aujourd'hui, plus aucune marchandise ne peut être convoyée vers Cotonou sans être préalablement déclarée sur le *connaissance* accompagnant le véhicule. Cependant, beaucoup d'importateurs continuent à charger les véhicules de marchandises non déclarées, car ils savent qu'ils pourront les faire sortir du port à un meilleur prix en achetant le douanier plutôt qu'en payant la totalité des taxes de douane. Un important travail d'inventaire des marchandises convoyées dans les véhicules est donc toujours nécessaire dans le port de Cotonou. Cependant, cette pratique n'étant plus permise, il n'y a pas de douaniers affectés en suffisance à cette tâche. C'est ainsi qu'est apparue une nouvelle catégorie d'acteur, celle de *Klébé* ou douanier informel.

« les douaniers ont souvent recours à des agents supplétifs (pisteurs, chauffeurs et indicateurs de la douane), appelés « aides-douaniers » par les douaniers eux-mêmes et « klébés » (arracheurs de billets) dans le jargon des fraudeurs au sud du Bénin » (BAKO-ARIFARI, 2001 : 49)

- 34 Ces douaniers informels prennent en charge l'inventaire des marchandises qui sera ensuite validé par le douanier officiel. Les *klébés* sont rémunérés par les douaniers eux-mêmes sur base de l'argent de la corruption qu'ils ont contribué à récolter.

2.8. Gestionnaire de parc à véhicules

- 35 Le commerce de voitures a pris de telles proportions à Cotonou qu'il a fallu, dans un premier temps, délocaliser cette activité en dehors de l'enceinte portuaire puis, à partir de 2003, en dehors du centre-ville. Aujourd'hui un millier de véhicules arrivent quotidiennement à Cotonou. Tous ces véhicules sont convoyés de nuit vers l'un des parcs sous douane situés en périphérie de la ville. Le gestionnaire de ce type de parc met à disposition des importateurs un espace d'exposition pour ses véhicules ainsi qu'une infrastructure adaptée (sanitaires, électricité, restaurant, mosquée, espace de réparation des véhicules, mais aussi, dans les plus grands parcs, un poste de douane permettant de régler sur place certaines démarches administratives). Ces services sont généralement offerts gratuitement par le gestionnaire de parc qui touche en échange des « frais de gardiennages » pour chaque véhicule vendu quittant le parc.

2.9. Transitaires

- 36 Lorsqu'un acheteur acquiert un véhicule auprès d'un importateur, ce véhicule est toujours sous douane. Celui qui va prendre en charge l'ensemble des démarches administratives nécessaires au dédouanement de ce véhicule se nomme le transitaire. Différents régimes de douanes peuvent être assignés au véhicule. Soit, celui-ci est mis en circulation sur place (ce n'est le cas que pour 5-10% des véhicules qui arrivent à Cotonou) ; soit, il est en transit vers un pays de l'Hinterland, opération pour laquelle le véhicule bénéficie d'un tarif douanier préférentiel ; soit encore, il est en transit vers l'un des pays côtiers, c'est-à-dire essentiellement le Nigeria. Pour être reconnu comme transitaire agréé, il faut déposer une caution importante. C'est pourquoi il existe une multitude de transitaires ambulants travaillant de façon informelle et ne passant par une maison de transit agréée que pour officialiser le dossier qu'ils ont constitué en échange du « prix du cachet ».

3. Dimension spatiale de l'activité commerciale

- 37 La dernière partie de ce texte sera consacrée à la dimension spatiale de l'activité commerciale. Bruxelles et Cotonou, bien qu'elles en constituent les deux principaux pôles, ne sont que des étapes dans ce circuit économique. Ces deux villes occupent une position de plaque tournante : lieu de rassemblement des véhicules en provenance de toute l'Europe et de concentration en vue du transport intercontinental dans le cas de Bruxelles, lieu d'arrivée puis de redistribution des véhicules vers toute l'Afrique de l'Ouest dans le cas de Cotonou. Nous allons à présent développer quelque peu la dimension spatiale de cette activité commerciale.

3.1. Bruxelles et la Rue Heyvaert

- 38 Une première interrogation a tourné autour de la question « pourquoi Bruxelles ? » au centre de cette activité commerciale. La réponse dépend bien sûr d'une multitude de facteurs qui en sont venus à se combiner pour conduire à la situation actuelle. Il est extrêmement difficile d'identifier l'ensemble de ces facteurs, d'autant que certains dépendent du contexte international. Pensons par exemple à des changements

législatifs dans d'autres pays européens ayant conduit au déclin de certains ports au profit d'Anvers. Cependant, deux éléments au moins reviennent suffisamment régulièrement dans les entretiens pour pouvoir être mis en avant comme facteurs explicatifs.

- 39 Le premier facteur qui fait de Bruxelles une place marchande attractive est sa proximité du port d'Anvers. Nous sommes ici en présence d'une capitale nationale, avec tout ce que cela induit en termes de vie économique et de facilité d'accès (gare et aéroports internationaux), située à quelques dizaines de kilomètres seulement du port d'Anvers. Par ailleurs, le port d'Anvers est l'un de ceux possédant l'une des plus grandes capacités mondiales de chargement « RoRo », c'est-à-dire le chargement roulant particulièrement bien adapté au commerce de véhicules. De plus, Anvers se positionne comme un port « deep sea / short sea », c'est-à-dire à la fois un port de grand large et un port de proximité.
- 40 Cet élément de proximité est mis en avant comme le second atout de Bruxelles. Puisqu'il y a un besoin de centralisation en un même lieu de l'offre en véhicules, la position centrale de Bruxelles offre comme avantage de ne pas devoir déplacer un véhicule sur une trop grande distance, quel soit son pays d'origine.
- 41 A son origine, le commerce bruxellois d'exportation de véhicules d'occasion à destination de l'Afrique se situait à proximité de la Gare du Midi. Une explication possible vient du fait que les principaux clients africains arrivaient par avion à Paris et rejoignait donc Bruxelles par le train. En descendant Gare du Midi, ils étaient alors en plein cœur du quartier. Des problèmes d'espace pour entreposer les véhicules, et surtout de mobilité, auraient ensuite amené l'activité à se déplacer vers le quartier qui jouxte les abattoirs d'Anderlecht. A cette époque, l'application de nouvelles directives européennes liées à l'activité de boucherie a amené une grosse partie des bouchers et grossistes situés à proximité des abattoirs à se déplacer vers le nouveau zoning d'Anderlecht. Les bâtiments dans lesquels ils exerçaient leur activité n'étaient en effet pas conformes aux nouvelles directives européennes. La disponibilité de très grands espaces (contenant auparavant le bétail) et la proximité du canal offrant un espace de manœuvre pour les véhicules ont rendu ce quartier attrayant. Le principe de concentration, affectionné par ce type d'économie souterraine, a ensuite rapidement fait de cet espace un quartier à l'activité monofonctionnelle.
- 42 Un mot à présent doit être dit sur la perception de l'implantation spatiale de cette activité commerciale. Alors même que tout un quartier longeant le canal de Bruxelles est occupé par des activités liées au commerce de voitures et qu'une partie non négligeable de ce commerce prend place à même la rue, seule une très petite portion des Bruxellois connaît l'existence de cette activité. Nous nous trouvons donc en présence d'une place marchande connue internationalement et dont la concentration de l'activité en fait un espace aisément déchiffrable pour ses usagers. Cependant, l'imbrication des dimensions légales et illégales, formelles et informelles, fait en sorte que cette activité reste souterraine aux yeux des habitants de Bruxelles. Nous retrouvons ici un élément qui, bien que pouvant sembler paradoxal, est décrit par Tarrius comme caractéristique de ce type de place marchande :

« concentrer et distribuer les produits susceptibles d'aboutir, après avoir circulé, aux écarts de valeurs les plus forts, puis les mettre à disposition des sociétés les plus dépendantes et les plus pauvres. Là réside la consécration du savoir-circuler des nomades, à partir de ventes massives à faible marge (tapis, vêtements) ou de ventes plus sélectives à forte marge (voitures, électronique). Le « génie » du dispositif

s'illustre encore dans le fait qu'il se dispense de la présence de vendeurs sur place, dans les pays pauvres. Pour atteindre la clientèle des pays demandeurs, il part du principe qu'il est nettement plus avantageux de le faire à partir des nations riches et pourvoyeuses, en un lieu donné : centralité « évidente » pour les populations des pays pauvres, « souterraine » pour celle des pays riches » (2002 : 49-50).

3.2. Cotonou

- 43 Aujourd'hui près de 1000 voitures arrivent chaque jour à Cotonou. Pourtant, seule une petite partie de ces véhicules reste sur le marché local. La grande majorité de ces voitures est destinée au marché Nigérian et ne fait que transiter par le Bénin. La gestion de ce flot de véhicules a rapidement représenté un problème pour la ville de Cotonou. Il est donc intéressant d'observer l'évolution de l'implantation de cette activité dans l'espace urbain.
- 44 Début des années 1990, un nombre important de voitures commence à arriver à Cotonou. Ces véhicules sont débarqués pêle-mêle sur les quais du port où les acheteurs et revendeurs circulent librement en vue de les acquérir. Les troubles causés dans le port par cette activité vont conduire le directeur général du Port Autonome de Cotonou à créer le premier parc à voitures en 1992. L'objectif de l'opération est de canaliser une activité voiture prenant de plus en plus de place et de permettre à une partie des revendeurs ambulants de formaliser leur activité. Ce premier parc est situé juste à côté du port. L'activité voiture ayant continué à se développer, d'autres mesures ont été prises en 2003. Ces mesures visent essentiellement à délocaliser l'activité voiture en dehors du centre ville. Plusieurs quartiers en périphérie de la ville vont ainsi être transformés en parcs à voitures. Ces quartiers tournent quasi exclusivement autour de l'activité voiture. Pour éviter l'encombrement du centre ville, le transfert des voitures depuis le port vers les parcs à véhicules de la périphérie ne peut plus se faire pendant le jour. Chaque nuit donc, des convois de véhicules sont organisés pour traverser la ville à vive allure en direction des parcs à voitures de la périphérie.

Conclusion

- 45 Nous voudrions conclure cette contribution en revenant sur deux éléments se dégageant de l'analyse transversale de notre terrain d'étude. Le premier élément ressort de la catégorisation des différentes fonctions de l'activité commerciale. Le second élément est lié, quant à lui, à l'implantation spatiale de cette activité.
- 46 La catégorisation proposée sur base de la fonction occupée au sein de l'activité commerciale nous a permis de mettre en évidence plusieurs points importants. Tout d'abord, il y a, sur plusieurs segments de l'activité, la coexistence d'acteurs formels et informels remplissant la même fonction. Les différentes fonctions décrites dans cette contribution ne correspondent donc pas à des groupes d'acteurs homogènes. Ensuite, il est possible d'observer l'interdépendance qui existe entre plusieurs de ces catégories d'acteurs. Enfin, et ce point est lié au précédent, plusieurs figures importantes de l'activité commerciale semblent émerger par leur capacité à contrôler plusieurs fonctions stratégiques de ce circuit économique. C'est sur ce dernier point que nous voudrions insister, car cette capacité à combiner plusieurs fonctions semble se profiler comme l'un des principaux critères de distinction et de hiérarchisation entre les acteurs de l'activité commerciale.

- 47 Nous avons vu dans le contexte bruxellois que les pionniers de l'activité ont dû être en mesure d'offrir à leur client une solution globale à l'exportation de véhicules. C'est pourquoi la plupart de ces pionniers occupent simultanément les fonctions de garagiste et de transitaire. Dans le contexte béninois, les grands acteurs sont également ceux qui parviennent à occuper simultanément plusieurs fonctions de l'activité. Un exemple parlant est celui de Mme A. Cette femme Yoruba a utilisé la fortune qu'elle s'est constituée dans le commerce de pagne pour ouvrir une société d'importation de véhicules d'occasion. Cette société est devenue l'une des plus importantes de Cotonou grâce à l'accord qu'elle est parvenue à conclure avec un garage allemand lui procurant des véhicules sur une base régulière. Mme A. s'est ensuite vu conférer l'autorisation d'ouvrir son propre parc à véhicules. Elle cumule donc les fonctions d'importatrice et de gestionnaire de parc. Aujourd'hui, elle est à la recherche d'un partenariat avec l'un des armateurs desservant le port de Cotonou, l'objectif étant de devenir le représentant de cet armateur, c'est-à-dire d'occuper la fonction de transitaire. Une partie importante des véhicules transportés par une compagnie maritime passent par le parc à véhicules du transitaire représentant cette société. C'est ainsi que le parc à véhicules « Grimaldi Parc », qui dépend directement de l'armateur Grimaldi, est l'un des plus grands de Cotonou. Pour Mme A., cumuler la fonction de consignataire à celles d'importatrice et de gestionnaire de parc est donc une façon d'assurer sa prospérité économique et de se positionner parmi les acteurs les plus importants du commerce de véhicules d'occasion. Il y a donc un lien clair, et qui se vérifie aussi bien dans le contexte bruxellois que béninois, entre la capacité à cumuler plusieurs fonctions du circuit économique et la position que l'on occupe au sein de cette activité commerciale.
- 48 Le second élément ressortant d'une analyse transversale concerne la dimension « globale » du commerce d'exportation de véhicules d'occasion. L'analyse de la dimension spatiale de l'activité commerciale révèle en effet des propriétés proches de celles développées par Robertson (1995) dans son concept de « glocalisation ». Il apparaît que si cette activité économique s'est développée à l'échelle globale, elle est cependant extrêmement ancrée dans le local. Que ce soit à Bruxelles ou à Cotonou, nous observons que l'activité économique est fortement concentrée : quelques rues d'un même quartier à Bruxelles, quelques microquartiers de la périphérie ne fonctionnant qu'autour des voitures d'occasion à Cotonou. Non seulement, l'espace est extrêmement limité, mais en plus, les acheteurs n'étant là que pour une courte période, ils choisissent souvent de loger dans le quartier même. Nous sommes donc en présence d'acteurs transnationaux – essentiellement des Béninois à Bruxelles et des Nigériens à Cotonou – mais n'investissant que des espaces extrêmement restreints des villes dans lesquelles ils mettent en œuvre leur mobilité. Cette reproduction à l'échelle globale de comportements ancrés dans une dimension extrêmement locale fait donc du commerce d'exportation de véhicules d'occasion entre Bruxelles et Cotonou une illustration intéressante du phénomène de glocalisation.

BIBLIOGRAPHIE

- BAKO-ARIFARI Nassirou (2001), « La corruption au port de Cotonou : douaniers et intermédiaires », *Politique africaine*, n° 83, pp. 38-58.
- BECKER Howard S. (1985), *Outsiders. Etudes de sociologie de la déviance*, Paris, Métailié.
- BEUVING Joost J. (2004), « Cotonou's Klondike: African Traders and Second-hand car markets in Bénin », *Journal of Modern African Studies*, vol. 42, n° 4, pp. 511-537.
- BEUVING Joost J. (2006a), « Lebanese Traders in Cotonou: a Socio-Cultural Analysis of Economic Mobility and Capital Accumulation », *Africa*, vol. 76, n° 3, pp. 324-351.
- BEUVING Joost J. (2006b), « Nigerien Second-hand Car Traders in Cotonou: a Sociocultural Analysis of Economic Decision-making », *African Affairs*, vol. 105, n° 420, pp. 353-373.
- BOURDIEU Pierre (1980), « Le Capital social, notes provisoires », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, vol. 31, pp. 2-3.
- BORDEUIL Samuel. (2002), « Intégration, lien ethnique, lien marchand », in PERALDI Michel (dir.), *La Fin des norias ?*, Paris, Maisonneuve et Larose – Maison Méditerranéenne des Sciences de l'Homme, pages 453-458.
- BRIOSIA Emmanuelle, REA Andrea (dir.) (2002), *Les nouvelles migrations. Un enjeu européen*, Bruxelles, Editions Complexes.
- GAMBARACCI Didier (2001), « L'occasion manquée. La filière automobile entre Marseille et l'Algérie », in PERALDI Michel, *Cabas et containers. Activités marchandes informelles et réseaux migrants transfrontaliers*, Paris, Maisonneuve & Larose – Maison Méditerranéenne des Sciences de l'Homme, pages 199-236.
- GIDDENS Antony (2005), *La Constitution de la société. Elément de la théorie de la structuration*, Paris, Quadrige/PUF.
- IGUE John O., SOULE Bio G. (1992), *L'Etat-entrepôt au Bénin. Commerce informel ou solution à la crise ?*, Paris, Editions Karthala.
- MASSEY Douglas S., ARANGO Joaquin, HUGO Graeme, KOUAOUCI Ali, TAYLOR Edward J. (1993), "Theories of International Migration: A Review and Appraisal", *Population and development*, vol. 19, n° 3, pp. 431-466.
- MILLER Daniel (2001), *Car Cultures*, Oxford & New York, Berg Publishers.
- PERALDI Michel (1999), « Marseille : réseaux migrants transfrontaliers, place marchande et économie de bazar », *Culture & Conflits*, n° 33-34, pp. 51-67.
- PERALDI Michel (dir.) (2001), *Cabas et containers. Activités marchandes informelles et réseaux migrants transfrontaliers*, Paris, Maisonneuve & Larose – Maison Méditerranéenne des Sciences de l'Homme.
- PERALDI Michel (dir.) (2002), *La fin des norias ? Réseaux migrants dans les économies marchandes en Méditerranée*, Paris, Maisonneuve & Larose – Maison Méditerranéenne des Sciences de l'Homme.
- PERALDI Michel (2007), « Aventuriers du nouveau capitalisme marchand. Essai d'anthropologie de l'éthique mercantile », in ADELKHAH Fariba & BAYART Jean-François (dir), *Voyages du développement. Emigration, commerce, exil*, Paris, Editions Karthala.

PORTES Alejandro (1998), « Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology », *Annual Review of Sociology*, vol. 24, pp. 1-24.

PORTES Alejandro (1999), « La mondialisation par le bas », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, vol. 129, pp. 15-25.

ROBERTSON Roland (1995), « Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity », in FEATHERSTONE Mike, LASH Scott M., ROBERTSON Roland (dir.), *Global Modernities*, Sage Publications, pages 25-44.

SCHMOLL Camille (2006), Nouvelles migrations et districts productifs en Italie, *Méditerranée*, vol. 106, n° 1-2, pp. 73-78.

TARRIUS Alain (1992), *Les fourmis d'Europe. Migrants riches, migrants pauvres et nouvelles villes internationales*, Paris, Editions l'Harmattan.

TARRIUS Alain (2002), *La mondialisation par le bas. Les nouveaux nomades de l'économie souterraine*, Paris, Balland.

WIEVIORKA Michel (2002) ; « Avant Propos », in TARRIUS Alain, *La mondialisation par le bas. Les nouveaux nomades de l'économie souterraine*, Paris : Balland.

NOTES

1. Abréviation de l'appellation anglaise « Roll on board – Roll off board »

RÉSUMÉS

Chaque année, entre 3 et 4 millions de voitures d'occasion sont exportées d'Europe vers l'Afrique. Le quart de ce commerce passe par le port d'Anvers. C'est pourtant à Bruxelles, le long du canal dans le quartier de Cureghem, que s'effectue la majeure partie de l'achat, la revente et la préparation de ces voitures. Se trouve ainsi rassemblé sur quelques rues tout un marché réunissant des transporteurs de voitures d'occasions (en provenance essentiellement de France et d'Allemagne), des acheteurs directement débarqués des principales capitales africaines, des dizaines de garages ainsi qu'une série de commerces de biens en tout genre destinés au fret. Une grande partie de ce commerce s'effectue en marge de la légalité avec une part belle laissée au marché informel, notamment pour l'achat et la revente des véhicules qui se fait à même la rue. C'est en marge de la circulation des voitures d'occasion que s'est développé la circulation des migrants. La grande majorité des personnes actives dans ce secteur sont des migrants arrivés en Belgique en vue de pratiquer ce commerce. Certains ont pu s'installer et possèdent aujourd'hui d'importants garages, d'autres sont venus pour quelques mois sans permis de séjour afin de rassembler un lot de voitures à exporter. Cette circulation se caractérise par une activité que nous qualifions de *glocale* en ce sens qu'il s'agit d'une activité économique à l'échelle globale mais extrêmement ancrée dans le local. Les populations occupées dans ce secteur d'activité vivent en effet dans un micro quartier entretenant très peu de contact avec le reste de la ville. L'approche théorique fondant ce travail de terrain se base sur la *Grounded Theory Approach* de Glazer et Strauss et est mise en œuvre au travers d'entretiens approfondis et de *Focus Group*. Une

importance particulière est donnée au concept de *carrière migratoire* car il permet de rendre compte des étapes institutionnelles et sociales ainsi que de leurs bifurcations.

Each year, between 3 and 4 million second-hand cars are exported from Europe to Africa. A quarter of the trade passes through the port of Antwerp. Yet, the overwhelming proportion of the purchase, sale and preparation of the cars takes place in Brussels, along the canal in the district of Cureghem. Used cars (mainly from France and Germany), buyers arriving directly from major African capitals, dozens of garages and a number of shops of all kinds of goods for the freight are gathered on a few streets. Much of this trade takes place outside the law, in an informal manner.

In the margins of the movement of cars has developed the circulation of migrants. The vast majority of people working in this sector are migrants that have come to Belgium in order to practice the trade. Some have settled and own now large garages; others came for a few months without a residence permit in order to gather some cars to be exported. This movement is characterized by an activity which we call *glocal* in that it is an economic activity on a global scale but rooted in the very local. People engaged in this business are in fact a micro district maintaining very little contact with the rest of the city.

The theoretical basis of this research is based on the Grounded Theory Approach from Glazer and Strauss and is implemented through in-depth interviews and a focus group. Particular importance is given to the concept of migration career because it allows reflecting on the social and institutional stages and bifurcations.

INDEX

Keywords : Belgium, Benin, ethnic business, migratory circulation, used car business

Mots-clés : Belgique, Bénin, carrière, circulation migratoire, commerce ethnique, commerce voiture occasion

AUTEUR

MARTIN ROSENFELD

Doctorant, Université libre de Bruxelles, Groupe d'études sur l'Ethnicité, le Racisme, les Migrations et l'Exclusion (Germe), Belgique.