

UNIVERSITE PARIS 7 DENIS DIDEROT

UFR SCIENCES SOCIALES

Unité de Recherche 'Migrations et Société' (URMIS)



**Routes commerciales et construction de réseaux migrants
transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France**

Mémoire du Master de Sociologie et anthropologie : politique, culture et migrations

Spécialité recherche: Migrations et Relations interethniques

Présenté et soutenu par : Bréma Ely DICKO

Le 11 septembre 2008

Sous la direction de Mme Catherine QUIMINAL

Composition du jury :

Mahamet TIMERA, Anthropologue, Maître de conférences à l'Université du Havre, URMIS

Catherine QUIMINAL, Professeur d'anthropologie, Responsable de l'URMIS Paris

**Routes commerciales et construction de réseaux migrants
transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France**

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

-i-

DEDICACE :

A tous ceux qui m'ont aidé dans mon cursus scolaire. C'est grâce à vous que ce travail s'est réalisé !

REMERCIEMENTS :

Au terme de ce travail universitaire, je tiens à remercier tous ceux qui d'une manière ou d'une autre m'ont apporté leur soutien indéfectible.

Je pense notamment:

- ❖ A Michel Richard et à travers lui tout le personnel du Service de Coopération et d'Action Culturelle (SCAC) de l'Ambassade de France à Bamako pour m'avoir accordé la bourse de Master qui m'a permis de poursuivre mes études en France et de réaliser ce travail;
- ❖ A Cathérine Quiminal qui a accepté avec patience et diligence de diriger ce travail;
- ❖ A Christophe Daum et Cathérine Choquet pour leur disponibilité et leur soutien;
- ❖ A tous les enseignants- chercheurs de l'Unité de Recherche 'Migrations et Société' (URMIS) pour la qualité de leur enseignement;
- ❖ A la famille d'Ahmadou A. Dicko et celle de l'honorable Birama Dicko à Bamako pour leurs précieux conseils;

Je ne saurai oublier tous ces migrants maliens qui m'ont consacré un peu de leur temps précieux et qui ont accepté de répondre à mes questions.

A tous, je dis merci car sans vous ce travail aurait pris une autre tournure.

Cette liste n'est pas exhaustive, que les personnes dont les noms ne figurent pas ici, mais qui ont été d'un grand apport pour le couronnement de mes études trouvent ici l'expression de ma profonde gratitude. J'espère que ces mots refléteront au mieux la reconnaissance, la gratitude et la sympathie que je voulais leur exprimer.

RESUME :

La construction théorique qui sous-tend ce travail s'inscrit dans la perspective d'une sociologie des réseaux sociaux "social networks". Nous avons voulu dépasser les conceptions culturalistes qui contribuent à réifier les migrants en les privant de toute capacité d'initiative. Ces conceptions prennent généralement comme « marqueur de la différence », la religion, ou toute autre différence telle la pratique de la polygamie, etc. comme facteur empêchant l'initiative privée chez certains migrants. De ce point de vue, nous avons cherché d'une part, à déterminer à travers cette recherche, les opportunités que saisissent les migrants maliens pour créer leur business tout en essayant de comprendre le réseautage qui en découle. D'autre part, l'objectif était aussi de déterminer la nature et la portée de ces «réseaux» qu'ils créent et/ou dans lesquels ils sont insérés pour le besoin de leurs entreprises. Ainsi donc, il s'agit d'une manière générale de comprendre à travers les parcours des migrants maliens les conditions qui rendent possibles leur entrepreneuriat.

Pour cette fin, nous avons adopté une méthode qualitative à même selon nous, de rendre compte à travers surtout l'entretien, le processus de construction de réseaux sociaux, la nature des réseaux et la portée des activités qu'ils sous-tendent. Il convient de souligner à ce niveau que six réseaux maliens ont pu être analysés. Par ailleurs, nous nous sommes intéressés à un autre aspect celui de processus de catégorisations sociales à l'œuvre dans le monde marchand.

Les résultats de cette recherche se résument en quelques points.

En premier lieu, on note que ces migrants maliens sont parvenus à s'inscrire dans des « niches » économiques particulières comme la production de cassettes (l'industrie du disque), la mode, l'énergie solaire, le commerce du prêt à porter et des parures ou encore ce qu'on peut appeler l'industrie graphique à travers l'ouverture des librairies islamiques. Il s'agit là de démarches à caractère entrepreneurial (association dans la création d'établissements, ...) qui sont autant de manières de s'inscrire dans de réseaux de nature multiple. Cette nouvelle dynamique à l'œuvre dans la migration malienne doit être comprise sous la conjonction des facteurs externes (structures d'opportunités) et internes (demande immigrée) auxquels nous

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

avons tenu compte dans l'analyse. Il s'agit de ce fait de faire la part entre ce qui relève de l'initiative du migrant et ce qui relève des opportunités que son environnement social lui offre.

Secundo, il apparaît dans la recherche, la dimension transnationale des activités des migrants maliens qui ont fait l'objet de ce travail. En effet, tous sans exception sont parvenus à étendre leurs activités au-delà d'un seul pays. Ces activités selon les cas, vont de la France et à ses pays voisins comme l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, le Portugal, etc. à l'Asie (Doubaï, la Syrie, ...) à l'Afrique (le Mali, le Sénégal, la Mauritanie). Ils se déplacent dans ces pays non seulement pour écouler leurs marchandises mais aussi pour se réapprovisionner.

Enfin, on observe que les réseaux sociaux dans lesquels ils s'inscrivent et qui sous-tendent leurs activités, sont de nature familiale, ethnique (notamment pour le départ du pays d'origine et l'accueil dans le pays d'accueil); des réseaux à vocation commerciale (les fournisseurs, les intermédiaires, les aides ponctuelles, les transitaires). On note aussi à travers les différents entretiens réalisés, qu'il faut relativiser l'importance des réseaux ethniques qui ne sont pas les seuls qui permettent au migrant de faire fonctionner son entreprise ; il a besoin pour cela d'autres liens qu'on qualifie de réseaux commerciaux. Il n'est pas inutile de souligner que l'espace marchand est bel et bien aussi un lieu d'ethnicité sinon pourquoi se nommer « Malien » et désigner celui avec on est relation marchande de « Français, Belge, ou Indiens... ».

Somme toute, il est vrai que les enquêtés se sont investis dans de domaines d'activités divers comme la mode, le système d'énergie solaire, l'industrie du disque, du prêt à porter et de la librairie, du commerce général, mais tous ont en commun la capacité à dénicher des « créneaux porteurs », à saisir des opportunités et élargir leurs réseaux grâce à leur dynamisme.

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

-iii-

SOMMAIRE :

Première partie : Cadre d'étude (méthodologie et cadre théorique) -----	6
Deuxième partie : Entreprenariat immigré et processus de construction de réseaux à vocation économique en France-----	29
Troisième partie : Mobilisation de réseaux et ethnicité dans l'entreprenariat malien en France-----	66
Bibliographie-----	99
Annexes-----	106

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

TABLES DES MATIERES :

Introduction	2
Première partie : Cadre d'étude (méthodologie et cadre théorique)	6
Chapitre 1: Approche méthodologique	7
1. Méthodologie	7
1.1. Négociation d'accès au terrain	7
2. Méthodes	10
Chapitre 2: approche théorique	12
2.1- Pourquoi et comment une sociologie des réseaux	13
2.2- De l'origine de la notion de réseau	14
2.2.1- Le recours à la notion de réseau	15
2.2.2- La méthode d'analyse des réseaux sociaux	17
2.3.- De la rationalité des acteurs sociaux	19
2.4.- L'analyse des réseaux sociaux, paradigme ou théorie ?	21
2.5.- La notion de réseau social comme outil analytique en migration	22
2.5. 1. Pour une conception élargie de la notion de réseau social	25
2.5.2. Du local au transnational	27
Deuxième partie : Entreprenariat immigré et processus de construction de réseaux à vocation économique en France	29
Chapitre 1: L'entreprenariat immigré en France	30
1.1. Les différentes interprétations	30
1.1.1. Les approches dans le monde anglo-saxon	31
1.1.2. Le contexte français	34
1.2. L'évolution du statut juridique de l'entrepreneur étranger en France	37
1.2.1. De la liberté d'activités à la logique de police administrative	39
1.2.2. De 1945 à nos jours	44
1.3. Revue de la littérature des études sur « l'entreprenariat immigré » en France	47

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Chapitre 2: Entreprenariat malien en France	51
2. Naissance du phénomène : insertion dans les « niches » économiques	51
2.1. Parcours migratoires et professionnels des entrepreneurs maliens	52
2.1.1. L'activité commerciale en France comme continuité d'une expérience entrepreneuriale en Afrique	52
2.1.2. L'insertion dans des « niches » particulières?	57
2.1.2.1. Du salariat et la vie associative à l'entreprenariat	57
2.1.2.2. De l'enseignement islamique au business	60
2.1.2.3. Du mannequinat à la mode	62
2.2. Caractéristiques des entrepreneurs (capital scolaire)	64
Troisième partie : Mobilisation de réseaux et ethnicité dans l'entreprenariat malien en France	66
Chapitre 1: Les réseaux des entrepreneurs maliens, nature des réseaux mobilisés, organisation, et portée	67
1.1. La question des ressources	68
1.1.1. L'organisation des réseaux d'approvisionnement et de distribution des entrepreneurs maliens : quelques cas	72
1.1.1.1. Le fonctionnement de l'entreprise de GD	72
1.1.1.2. Entrepreneurs semi-nomades, activités transnationales	76
1.1.1.3. Des entrepreneurs transnationaux?	78
Chapitre 2: Présentation de soi et de l'Autre : productions de catégories sociales dans la relation marchande	83
2.1. Présentation de soi en interaction ou « l'auto- définition »	84
2.2. De la présentation de soi à l'usage de catégories englobantes	87
2. 3. Analyse des catégories servant à désigner les minoritaires et de leurs utilisations	90
Conclusion	95
Bibliographie	99
Annexes I : Les différents entretiens	106 (I)
Annexes II : Guide d'entretien	122

INTRODUCTION :

La position charnière du Mali au cœur de l'Afrique a fait de lui depuis longtemps à la fois un pays d'immigration c'est à dire une terre de rencontres, de brassages d'ethnies, de cultures mais aussi, un pays d'émigration. Habituellement, les migrants se déplacent d'une zone de départ précise vers une autre zone d'arrivée, déplacement quasi-direct d'un point A à un point B. C'est ainsi que s'est constitué le champ migratoire malien¹ pendant une longue période. Mais comme le note Arab Chadia (2005), « de plus en plus, ces comportements migratoires, de type « communautaires », organisés en filières, tendent à laisser la place à des parcours plus individuels et moins regroupés »². L'une des conséquences directes est la multiplication des zones de départ et l'élargissement des destinations. Ces nouveaux modèles³ migratoires peuvent être appréhendés sous plusieurs angles: soit par la configuration des nouveaux candidats à la migration et les mobiles de leur déplacement, soit par les mécanismes qui permettent la circulation migratoire. C'est sous ces angles que l'étude de la migration malienne prend de nos jours tout son sens.

Employés majoritairement en France pendant longtemps comme ouvriers dans les usines et dans le bâtiment, nombreux sont les migrants maliens qui depuis les années 80 excellent dans le domaine du travail indépendant⁴. Cette évolution a contribué au renforcement et à la restructuration des groupes migrants les plus impliqués et, à terme, à leur autonomisation. En effet, la France, comme les autres pays récepteurs de migrants, a été le théâtre d'une recomposition socioprofessionnelle et ethnique des communautés immigrées installées sur son

¹ Voir à ce propos Daouda Gary-Toukara, « circulation et réseaux migratoires soudanais-maliens en Afrique de l'ouest (1932- 1974), Paris, *revue Hommes et Société*, vol.15, n°90, nov.- déc. 2003, pp. 67-82; voir aussi Sadio Traoré, « Les modèles migratoires Soninke et Poular de la vallée du fleuve Sénégal », Paris, *REMI*, 10(3), 1994.

² Arab Chadia, « Migration de jeunes marocains. L'exemple des de la circulation migratoire des Aït Ayad à travers l'espace euro-méditerranéen », communication lors de la 2ème rencontre Jeunes et société en Europe et autour de la Méditerranée, Marseille, octobre 2005 in : <http://jeunes-et-societes.cereq.fr/PDF-RJS2/ARAB.pdf>

³ Mimche Honoré : « Circulation migratoire des élites économiques à l'Ouest Cameroun : le cas des Antiquaires », communication pour le colloque Circulations et territoires dans la migration internationale, Université de Toulouse, mars 2005.

⁴ Hassen Boubakri, Les entrepreneurs migrants en Europe: dispositifs communautaires et économie ethnique. Le cas des entrepreneurs tunisiens en France, Paris, *Cultures & Conflits*, n° 33-34, in <http://www.conflits.org/index243.html>; voir également Péraldi M., « Les anonymes de la mondialisation. Marseille : réseaux migrants transfrontaliers, place marchande et économie de bazar », *Cultures & Conflits*, n° 33-34, 1999, pp. 51-67

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

sol⁵. On assiste à la naissance de « l'entreprise ethnique »⁶ comme un cadre d'épanouissement des ressources communautaires et comme outil d'expansion ou non de l'emprise des groupes et des « réseaux ».

Dès lors, des études sur ce nouveau phénomène se multiplièrent dans les pays anglo-saxons et en France. Plusieurs approches théoriques vont tenter d'expliquer l'avènement du travail indépendant dans le milieu immigré et de déterminer les différentes variantes que cet entrepreneuriat peut prendre dans tel ou tel pays selon les conditions socioéconomiques. A travers ces études anglophones et francophones plusieurs concepts ont été mis en avant par les auteurs pour qualifier ce type de phénomène au nombre desquels on peut citer : « entrepreneuriat ethnique » ; l'« enclave ethnique » ; la « niche ethnique » ; etc....

Lorsque peu à peu, ce travail indépendant a pris de l'ampleur et a permis aux migrants qui s'y sont lancés d'effectuer des va-et-vient incessant entre différents points du globe, certains chercheurs⁷ ont eu recours à de nouvelles théories comme celles des « réseaux sociaux » ; le « transnationalisme » etc., pour qualifier cette mobilité, ses acteurs et les multiples « réseaux » qu'ils créent et qui leur permettent de pratiquer une ubiquité résidentielle. L'avènement de l'entrepreneuriat malien en France s'inscrit dans cette dynamique décrite par les différents chercheurs. Dans cette optique, il est important d'analyser ce dernier à la lumière des théories et des concepts qui ont servi à l'étude de l'entrepreneuriat immigré de façon générale.

Cette façon de faire nous permet d'éviter la vision misérabiliste qui est généralement celle qu'on a des immigrés et de discuter la validité et l'utilité de ces concepts et théories dans le cas français. Pour ce faire, nous partons d'un certain nombre de questions qui circonscriront l'analyse. En effet, face à l'accroissement du nombre de migrants maliens qui œuvrent dans le travail indépendant comme indiqué ci-dessus, on se demande **quelles sont les opportunités qu'ils saisissent pour se mettre à leur propre compte ?** Par ailleurs, nous avons pu observer depuis 2006, que beaucoup de leurs activités commerciales s'étendent à d'autres pays que la France, quels types de liens, ces activités créent-elles ?

⁵ A propos voir Dieng S. A. « L'entrepreneuriat chez les migrants maliens et les sénégalais » (2000) in : <http://www.entrepreneuriat.com/fileadmin/ressources/actes02/DIENG.pdf>; - Ethnologie Française, Négoces dans la ville, Paris, PUF, 2005 (1) janvier- Mars ;

⁶ Ma Mung E., « Entreprise économique et appartenance ethnique », *REMI*, 1996, 12(22), pp. 211-233 ; voir aussi Bertonecello B., Bredeloup S., « Commerce africain, réseaux transnationaux et société locale », in : *Hommes et Migrations*, vol. 1224, 2000/03-04.- P.5 -21

⁷ A. Portes, 1999 ;

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Il nous semble important de comprendre leurs multiples déplacements en tentant de déterminer la nature des multiples réseaux dans lesquels ils sont insérés. La question qui se pose est de savoir : quelle est la nature de ces réseaux qui leur permettent de se connecter et comment se constituent-ils ? La question sous-jacente est : qui participe à ses réseaux ? Enfin, on pourrait se demander d'une façon plus générale, en quoi les réseaux leur sont nécessaires ?

Par ailleurs, les études portant sur les stratégies d'implantation⁸ des commerçants et celles adoptées de façon générale par les « entrepreneurs ethniques » pour faire face à des problèmes relatifs à leurs entreprises montrent qu'ils ont recours à des ressources particulières⁹. Mais de quelles ressources s'agit-il ? Cette question est très importante car elle peut renseigner sur les conditions qui ont rendu possibles l'avènement du travail indépendant chez les migrants.

Poser ainsi, on comprend aisément que cette étude fait des enquêtés des acteurs entrepreneurs en montrant toute leur place et l'ingéniosité dont ils font preuve pour saisir des opportunités au gré des circonstances dans les pays traversés.

Cette recherche vise les deux objectifs suivants :

1. Déterminer les opportunités que saisissent les migrants maliens pour créer leur business tout en cherchant à comprendre aussi le réseautage qui en découle ;
2. Déterminer la nature et la portée des «réseaux» qu'ils créent et/ou dans lesquels ils sont insérés.

Le but étant de faire une critique du culturalisme en mettant en exergue les types de réseaux sociaux qui sont mobilisés pour la création et le succès des activités commerciales ainsi que les problèmes rencontrés qui pèsent sur leur croissance. Ainsi, il s'agit de déterminer à travers les parcours des migrants maliens les conditions qui rendent possibles l'entrepreneuriat. Cette façon de faire, nous semble adéquate pour relever les dimensions transnationales des activités des migrants en saisissant les mécanismes (les réseaux sociaux) qui sous-tendent ces activités.

Enfin, nous partirons de l'hypothèse que le durcissement des conditions d'entrée et de séjour en France est à la base de la naissance de nouvelles formes d'insertion des migrants

⁸ Joseph I., Boissevain J. et al. Commerce et entrepreneurs ethniques, Bron, Université de Lyon 2, juin 1987, 60 pages

⁹ Joseph I., Boissevain J. et al. 1987, Ibid. ; voir également - PORTES A, La mondialisation par le bas, in : Actes de la recherche en sciences sociales, 1999, vol. 129: pp 15- 25

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

notamment à travers les activités indépendantes. Pour le dire autrement, les conditions socioéconomiques et politiques du pays d'accueil influent sur la création d'entreprises.

La seconde hypothèse postule que pour créer et pérenniser leurs entreprises, les migrants maliens créent et sollicitent une multitude de ressources dont les réseaux sociaux (parents, amis,...) et commerciaux (fournisseurs, aides ponctuelles, transitaires...).

Le présent travail comporte trois parties dont chacune se compose de deux chapitres. La première partie porte sur le cadre méthodologique et théorique de la recherche, la seconde quant à elle traite du processus de construction de réseaux sociaux à vocation économique. Enfin, la troisième partie se penche sur les types, la nature et la portée des réseaux migratoires mobilisés par les migrants ainsi que sur le processus de catégorisations sociales à l'œuvre dans le monde marchand.

Par ailleurs, la construction théorique qui sous-tend ce travail s'inscrit dans la perspective d'une sociologie des réseaux sociaux "social networks" qui nous permettra de faire une critique de l'approche culturaliste des groupes de migrants tout en étudiant la dynamique propre de ces groupes migrants dans les pays d'accueil. C'est en référence à ce cadre théorique global que nous tenterons d'analyser les conditions dans lesquelles les initiatives des migrants sont rendues possibles grâce à leurs inscriptions dans de réseaux divers. En sciences sociales, « le réseau désigne des mouvements faiblement institutionnalisés, réunissant des individus et des groupes dans une association dont les termes sont variables et sujets à une ré- interprétation en fonction des contraintes qui pèsent sur leurs actions. Le réseau est une organisation sociale composée d'individus ou de groupes dont la dynamique vise à la perpétuation, à la consolidation et à la progression des activités de ses membres dans une ou plusieurs sphères sociopolitiques »¹⁰.

¹⁰ Swanie Potot, « *Circulation et réseaux de migrants roumains : Une contribution à l'étude des nouvelles mobilités en Europe* », thèse de doctorat, sous la direction de Streiff-Fénart Jocelyne, Université de Nice Sophia-Antipolis, 03/07/2003, pp. 55-68

Première partie :

Cadre d'étude (méthodologie et cadre théorique)

Chapitre 1 : Approche méthodologique

1. Méthodologie :

« De nombreuses recherches ont mis en évidence l'émergence en Europe de ce qu'elles désignent comme de «nouvelles migrations»; nouvelles [...] en ce qu'elles marquent, par les origines des migrants, leur mode de circulation et leurs destinations économiques et sociales, la fin des migrations de l'ère fordiste » [Péraldi, 2002 : 12]. Ce qui apparaît dans ces analyses, c'est l'invention par les migrants de nouvelles façons de circuler dans le monde et l'exercice d'activités marchandes au gré des opportunités qu'ils créent et/ou qui se présentent à eux. De ce point de vue, l'une des questions qui se pose, se rapporte à l'approche méthodologique à d'adopter pour rendre compte des initiatives de certains migrants maliens qui relient les différents territoires qu'ils traversent à travers leurs activités commerciales?

Dans cette optique, il nous semble que l'analyse des réseaux (que nous allons décrire dans le cadre conceptuel) à partir d'un travail empirique, soit une méthode pouvant nous permettre de comprendre l'organisation réticulaire des activités des migrants maliens de la région parisienne qui font l'objet de ce travail. En effet, « transposée à l'étude des migrations de travail, l'approche en terme de réseaux transnationaux - nous dit Swanie Potot [2003 : 55] - peut aider à décrire, sans surévaluer l'autonomie des migrants, la façon dont les acteurs qui se « mettent en route » sur leurs propres initiatives sont pris dans un jeu complexe avec le système dont ils ne peuvent s'affranchir mais dont ils ne sont non plus les simples victimes ».

1.1. Négociation d'accès au terrain:

Pour cette recherche, nous avons choisi de partir des résultats de nos enquêtes menées entre mi- octobre et mi-décembre 2006 auprès des commerçants maliens installés dans la région parisienne. En effet, nous avons eu à l'époque l'occasion d'interroger en plus de six employés, treize commerçants installés à Paris et à Montreuil. L'objectif de la recherche d'alors était de déterminer les types de commerces menés par ces migrants, leurs zones d'implantation; l'identité des personnes employées... Ma démarche d'alors a consisté à mener des entretiens semi-directifs avec les commerçants à qui nous nous présentions et qui

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

acceptaient par la même occasion de répondre à nos questions. Il convient de souligner que certains nous recommandaient à d'autres commerçants susceptibles d'accepter de s'entretenir avec nous. Dans de pires cas, on nous rétorquait sans cesse " sans ne m'intéresse pas" ou encore "je n'ai pas de temps", ou "vous nous fatiguez avec vos questions". D'autres personnes, ne souhaitant pas répondre aux questions, nous renvoyaient vers les autres commerçants maliens en prenant soin de nous donner l'adresse complète de ces derniers. Les raisons avancées dans ces cas, peuvent se résumer à leur mécontentement vis-à-vis des autorités consulaires du Mali en France. Pour exemple, un commerçant de la rue Myrha dans le dix huitième nous a lancé des propos tels : « je sais bien que vous êtes malien... mais je ne répondrais pas...parce qu'à chaque fois vous nous posez beaucoup de questions, vous cherchez à savoir ce qu'on fait sans nous aider...Même quand on veut expulser un de nos parents le Consulat [du Mali] ne fait rien si on ne donne pas de l'argent...il ne fait rien pour nous, vous c'est pareil... ». Cette suspicion que certains avaient vis-à-vis de moi corrobore ce que E C Hughes¹¹ dit de l'observateur participant qui: « même s'il observe à travers un trou de serrure, joue un rôle- celui d'espion. Et [lorsqu'] il rapporte ce qu'il a ainsi observé, il devient une sorte de dénonciateur [...]. La dialectique sans fin entre le rôle de membre (qui participe) et celui d'étranger (qui observe et rend compte) est au cœur du concept même du travail de terrain. Il est difficile de jouer les deux rôles en même temps ».

S'agissant de ceux qui acceptaient de répondre à nos questions, nous parvenions à recueillir en moyenne au bout de 25 à 30 minutes, des bribes d'informations sur la trajectoire professionnelle et migratoire du commerçant en question puisqu'il se contentait de donner des réponses vagues sans beaucoup de précisions. Par exemple, un enquêté nous dit clairement à Montreuil : « si vous voulez que je vous parle de ce que je fais actuellement, je peux le faire, mais si vous voulez savoir ce que je faisais avant, ah..., on va arrêter car cela ne m'intéresse pas de raconter ma vie à quelqu'un ». C'est dire autrement, que certains enquêtés voulaient occulter leurs moments de balbutiements ; les aides ponctuelles qu'ils ont bénéficié pour se mettre à leur propre compte, etc....

¹¹ Cité par Swanie Potot, op. Cité, 2003, pp. 55-68

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Il convient de souligner aussi, que grâce à une présence quotidienne sur le terrain à l'époque, nous avons pu compléter nos investigations avec l'observation des commerces, de leur mise à scène, de la clientèle en situation d'interaction avec le commerçant.

D'une manière générale, ces entretiens que nous avons mené avec ces commerçants, nous ont permis de contribuer à la connaissance de l'existence d'un commerce malien à Paris, à Montreuil et dans les foyers pour travailleurs et d'en comprendre le mécanisme de fonctionnement. C'est de cette manière que nous nous aperçus, que certains migrants maliens ont réussi à mettre en place des activités commerciales transnationales entre l'Europe (la France, la Belgique, l'Espagne, etc.), l'Afrique (le Mali, le Sénégal, le Maroc etc.) et l'Asie (Dubaï, Syrie, ...).

Enfin de compte, nous nous sommes rendus compte que les données recueillies devaient être approfondies mais de quelle manière ?

Il s'est ainsi agi pour nous vers la fin de l'année 2007 notamment en décembre d'aller rencontrer de nouveau les enquêtés qui nous avaient accordé un peu de leur temps en 2006 pour les informer de notre formation à Paris et surtout de l'aide qu'ils pourraient nous apporter en acceptant de s'entretenir avec moi en 2008 sur un autre aspect de nos recherches. Pour ce faire, il nous a juste fallu indiquer la nature et la finalité du travail d'enquête que nous souhaitions effectuer par la suite. Certains d'entre eux, ont tout de suite accepté le principe et se sont engagés - du moins verbalement - à répondre à toutes mes questions même s'ils prenaient soin de me rappeler leur manque de temps.

Eu égard à cela et à leur niveau d'éducation scolaire, l'hypothèse de l'usage d'un questionnaire était écartée dans la mesure où, nous souhaitions trouver une astuce pour éviter les réponses sèches au profit des entretiens approfondis fussent-ils réalisés dans un mouvement d'allers retours. Pour ces raisons, l'utilisation du questionnaire nous a semblé moins judicieuse. Cette phase de négociation d'accès au terrain étant réalisée sans difficulté majeure, le travail de recherche pouvait être envisagé sous de bons auspices puisqu'une relation de confiance s'était installée entre certains migrants et moi.

2. Méthodes:

Déterminer à travers les parcours des migrants maliens les conditions qui rendent possibles l'entrepreneuriat, c'est-à-dire déterminer les opportunités qu'ils saisissent pour mener des activités transnationales grâce à leurs réseaux sociaux, demande une méthode spécifique qui n'est pas celle quantitative. De ce fait, étant donné la perspective d'étude c'est-à-dire le type de milieu et l'angle actuel d'étude, la méthode qualitative semble la mieux adaptée. La démarche générale a donc été de type qualitatif. Ainsi, plusieurs outils de recherche à savoir le guide d'entretien, la recherche documentaire et l'observation ont été utilisés pour recueillir des données.

La recherche documentaire, a porté sur la littérature grise, les articles, les livres qui traitent pour l'essentiel l'entrepreneuriat immigré en France, en Grande Bretagne et aux Etats-Unis. Ce corpus documentaire nous a permis notamment de présenter le cadre théorique de l'étude ainsi que les différentes approches portant sur les activités indépendantes des immigrés.

Quant au guide d'entretien (cf. annexes), il a pu être adressé à six (6) migrants maliens et/ou franco-maliens (au nombre de deux (2)) qui sont chacun une tête de réseau et qui travaillent pour leur propre compte dans de domaines d'activités entrepreneuriales variées qui vont de la mode, à l'industrie du disque, de la papeterie et du prêt à porter, au système de l'énergie solaire ainsi que celui du commerce général. Ces enquêtes orales ont contribué à éclairer et à appréhender plus finement les trajectoires migratoires et professionnelles des enquêtés en région parisienne. L'ensemble de chaque entretien fournit bien d'informations sur la nature et la portée des divers réseaux qui rendent possibles leurs activités.

S'agissant enfin de l'observation des commerces c'est-à-dire celle du commerçant, des clients et des relations qu'ils entretiennent, a été faite. En effet, l'observation brute des commerces (les affichages, les vitrines, la mise en scène du lieu, la façon dont il est tenu, les produits proposés, ...) nous a permis de déterminer subjectivement si les commerçants maliens se prédisposent à avoir une clientèle de même origine que lui ou non.

Cette méthode qualitative s'est révélée très productive à l'usage puisque ce présent travail en est le fruit.

Cependant, la recherche a été jalonnée par un certain nombre d'embûches que nous avons pu surmonter dans certains cas. Pour exemple, certains enquêtés nous donnaient à chaque fois de

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

faux rendez-vous et donc il fallait à chaque fois les appeler au téléphone pour les rappeler de l'entretien sans compter le nombre de fois où l'on tombe sur le répondeur. Parfois, quand la personne respecte le rendez-vous précisant la veille qu'il sera libre au moment prévu, l'entretien est à chaque fois interrompu par des coups de fils récurrents qui durent de trois à dix minutes ou des séances de négociations avec des clients ou des personnes les rendant visites !

Par exemple, alors que BC m'avait donné rendez-vous dans son magasin à onze heures, il m'a fallu l'attendre jusqu'à treize heures sans parler du temps qu'il lui a fallu pour me recevoir dans son bureau à l'arrière du magasin et même cela n'a pas suffi puisque au cours de l'entretien, nous avons été interrompu plusieurs fois par d'autres personnes qui tenaient à le rencontrer aussi. Cette anecdote, résume l'essentiel à ce niveau.

Dans d'autres cas, ce sont leurs déplacements dans d'autres pays qui nous ont empêchés de finaliser des entretiens que nous avons commencé quelques jours plutôt. Fort heureusement, des entretiens répétitifs ont pu palier à cette lacune. Par ailleurs, chaque faux rendez-vous nous donnait l'occasion de rester plus longtemps dans leurs enseignes pour observer la relation marchande, d'écouter ce qui se dit lors des discussions et profiter pour discuter avec les enfants des enquêtés dans certains cas de sorte à asseoir une relation autre entre nous.

Enfin, une autre difficulté, est tributaire au manque du temps et aux moyens que nous disposons pour mener à bien ce travail. En fait, nous n'avons pu que saisir les propos des migrants en France sans pouvoir les suivre dans leurs déplacements dans d'autres pays pour pouvoir rencontrer les autres personnes avec qui ils sont en relation, et d'observer la manière dont les échanges se font concrètement. Cette lacune qui peut être considérée comme l'une des limites de ce travail n'est pas inéluctable si l'on comprend que dans l'étude des réseaux, il est difficile de cerner tous les versants du phénomène dans la mesure où les liens sont nombreux et leur mobilisation ou non dépend en grande partie des besoins du migrant. Dans ces conditions, parvenir à déterminer la nature, la portée et l'organisation des réseaux sociaux en migration à travers les activités commerciales, est un pas qu'il convient d'apprécier à sa juste valeur.

L'approche méthodologique étant présentée, il est loisible de décrire le cadre théorique de l'étude.

Chapitre II : Cadre théorique

L'époque actuelle, qui se caractérise par le règne de la domination des firmes multinationales, se traduit également par l'intégration plus ou moins poussée des sociétés dominées à l'intérieur d'une économie capitaliste mondiale. Ce phénomène a pour effet d'accentuer la mobilité du capital qui va s'investir partout où le taux de profit est maximal, mais également, ce qui est moins souvent reconnu, de favoriser la mobilité de la force de travail¹². Le contexte est celui d'une intensification des flux et d'une mondialisation diversifiant par ailleurs les formes de circulations migratoires. La mobilité touche des zones jusque là épargnées et concerne à la fois des citadins, des ruraux et ne peut plus se définir comme l'apanage de tel ou tel groupe. Comme le note Honoré Minche : « on peut observer aujourd'hui que les processus de migration internationale sont caractérisés par d'importantes dynamiques de reconfiguration [territoriale, sociale] et de complexification à l'échelle mondiale ». Cette nouvelle donne, doit induire une nouvelle vision des groupes migrants, ou selon certains auteurs, à transformer nos paradigmes d'interprétation (Tarrus, 1989, 2002). La compréhension des phénomènes migratoires doit s'inscrire dans cette perspective, celle de l'évolution socio-économique de la ville et celle de la mutation généralisée des formes migratoires, dont un des aspects est l'intégration croissante entre réseaux économiques et réseaux migratoires, entre mobilité des biens et mobilité des hommes (Missaoui, 1995; Hily, Ma Mung, 2002).

Cependant, en paraphrasant Ferrié et Boëtsch (1993 : 239-252), on peut dire que l'étude de la dynamique propre aux groupes migrants dans le cadre d'une anthropologie de l'immigration, se heurte paradoxalement à une conception dure de la différence. Ainsi notent ces deux auteurs, « de nombreux chercheurs polarisent-ils leurs travaux sur la persistance des pratiques culturelles, censées perpétuer l'identité des groupes migrants. Il s'agit là d'un préjugé d'ethnicité, qui conduit à réduire l'identité de l'immigré à une collection de croyances et de pratiques non contextualisées à l'intérieur de rapports sociaux, ou bien à surdéterminer le contenu spécifiquement culturel¹³ de ceux-ci [...] Cela revient à prendre un marqueur de la

¹² Tarrus, Alain, 2000, *Les nouveaux cosmopolitismes : mobilités, identités, territoires*, Éditions de l'Aube ; voir aussi Jean Loup Amselle, « Aspects et significations du phénomène migratoire en Afrique », p. 9 in : *Les migrations africaines*, J.L.Amselle (sous la direction de), Ed. F.Maspéro, Paris, 1976, 126p ; Tarrus Alain, 1989, *Anthropologie du mouvement*, Paradigme, Caen.

¹³ A propos voir, Althabe (1992 : 254-255) in : Ferrié et Boëtsch (1993 : 239-252)

différence – la religion ou les manières de table, par exemple – et à construire la réalité de l'autre à partir de cette particularité». En outre, ces conceptions contribuent à réifier les migrants, en les privant de toute capacité initiative. **Comment éviter cet écueil ?**

Les nouveaux modèles migratoires peuvent être appréhendés sous plusieurs angles : soit par la configuration de la dynamique de nouveaux « acteurs de la modernité » que sont certains migrants maliens dans le cas de notre étude, soit par leurs « réseaux migratoires » qui relient les territoires qu'ils traversent.

C'est dans cette optique, que nous nous inscrivons dans une sociologie des réseaux sociaux qui nous permettra de faire une critique de l'approche culturaliste des groupes de migrants tout en étudiant la dynamique propre de ces groupes migrants dans les pays d'accueil. Pour ce faire, nous allons nous centrer sur les concepts de types : « réseaux sociaux » ; « niche économique » pour analyser les liens dans lesquels sont insérés les migrants maliens à partir d'un travail empirique et ethnographique. Il ne s'agit pas de mettre l'accent sur les groupes sociaux confrontés aux problèmes de l'assimilation, ni de réduire l'immigration à sa fonction productive. Le but est de trouver un système explicatif des « réseaux sociaux » qu'ils créent ou dans lesquels ils s'immiscent au gré des opportunités qui se présentent à eux.

2.1- Pourquoi et comment une sociologie des réseaux :

La sociologie de l'immigration¹⁴ distingue traditionnellement deux problématiques : celle de l'immigration et celle de l'installation des immigrés. Les objets d'étude de la première portent sur les causes de l'immigration, l'action des Etats d'origine et d'arrivée, le déplacement [Massey et al., 1993]. La seconde se concentre sur ce que l'on nomme l'intégration, à savoir l'acculturation des immigrés, l'acquisition d'une position sociale, économique et politique dans le nouvel espace national ». Notre démarche s'inscrit à la charnière de ses deux problématiques en ce sens où elle ambitionne de montrer comment certains migrants parviennent à s'inscrire dans des « niches » économiques particulières comme la production de cassettes, la mode, l'énergie solaire, le commerce général ou encore ce qu'on peut appeler l'industrie graphique à travers l'ouverture des librairies. Il s'agit là de démarches à caractère entrepreneurial (association dans la création d'établissements, ...) qui sont autant de manières

¹⁴ Andrea Rea, Maryse Tripiet, sociologie de l'immigration, La découverte, paris, 2003, p.5

de s'inscrire dans de réseaux multiples, en cela, ces migrants sont « des acteurs de la modernité ». C'est pourquoi un travail empirique à partir de la notion de « réseau » comme l'ont déjà fait A. Pecoud (2004 : 13-23) et F. T. Pérez (2004 : 24-37) nous paraît essentiel pour comprendre cette dynamique dans le processus migratoire. En effet, A. Pecoud (op. cité) fait une étude de l'entrepreneuriat turc à Berlin en montrant que « si les réseaux ethniques jouent un rôle primordial dans la création d'entreprises, l'importance du contexte au sein duquel ces activités prennent place ne doit pas être occultée ». Quant à F. T. Pérez (2004 : 24-37), il analyse « la fonction de différents types de réseaux dans le processus migratoire à Valence en Espagne [tout en] développant successivement les exemples des femmes venues d'Equateur, des Sénégalais, des Chinois et des Marocains ». Son mérite est de montrer que les différentes « fonctions des réseaux sont motrices de l'expérience migrante ». Ces deux analyses empiriques des réseaux méritent d'être poursuivies. Dans cette optique, « un certain flou des usages [de la notion] doit d'abord être relevé dans la mesure où la notion de réseau est au centre du phénomène de la circularité auto-entretenu soulignée par la sociologue Sylvie Ollitraut [1996]¹⁵ au sujet de la réflexivité des « profanes » lorsqu'une notion issue des sciences sociales est réutilisée par les acteurs étudiés, alors que les chercheurs continuent à l'utiliser comme cadre d'analyse » d'où la nécessité d'une analyse des usages de cette notion.

2.2- De l'origine de la notion de réseau :

La notion de réseau sert à désigner une grande variété d'objets et de phénomènes, c'est un concept polysémique. Dans le langage courant¹⁶, le recours à la notion de réseau (porteuse des registres métaphoriques: l'entrelacement, la circulation, la topologie) pour désigner des ensembles complexes de relations entre personnes, n'est pas nouveau. L'on parle de réseau sanguin, réseau ferreux, réseau d'entreprises, réseau de malfaiteurs, de mafieux... On pourrait presque dire que c'est un terme fourre-tout. Mais quand les sciences sociales s'emparent de la notion de réseau, c'est pour la débarrasser de son sens péjoratif et déplacer le regard des individus et de leurs attributs vers les relations qu'ils entretiennent entre eux, vers la façon dont les formes qu'elles prennent modèlent les comportements individuels, vers la façon dont

¹⁵ Sylvie Ollitraut, « Science et militantisme : les transformations d'un échange circulaire. Le cas de l'écologisme français », *Politix*, vol.9, n°36, 1996, p.141-162 cité par David Dumoulin Kervran in : *Cahiers des Amériques Latines*, 2006, n°51-52, p. 127-128

¹⁶ Pierre Mercklé, *Sociologie des réseaux sociaux*, la Découverte, paris, 2004, p.7

ces comportements contribuent en retour à modeler les structures sociales. De façon générale, Pierre Mercklé [2004 :p.7] relève que « dans la réflexion sur les usages modernes de la notion de réseau en sociologie, il s'agit de se demander d'une part de quelles unités élémentaires un réseau social est constitué, et d'autre part quelle est son étendue globale ». Ces deux questions sont fondamentales selon Mercklé dans la mesure où de leur réponse dépendent les choix théoriques et méthodologiques cruciaux en termes d'échelle et de points de vue pertinents. Cependant, nous n'allons pas rentrer dans la quête d'une réponse à ces deux questions, cette réflexion étant largement menée par d'autres¹⁷. Notre démarche comme nous l'avons évoqué plus haut est toute autre. Néanmoins on peut situer le débat sans y prendre de position. A.Ferrand [1997 : 37-54] formule une hypothèse : les propriétés structurales majeures d'un réseau existent à l'échelon d'un sous-ensemble typique, dont la répétition forme la totalité du réseau. Selon lui, « le réseau n'a pas d'autre échelon structural pertinent que celui-ci ». La question fondamentale est de savoir à quelle « échelle » ces relations doivent être observées, quelle est la taille de l'échelon structural pertinent » ? C'est justement à ce niveau que se pose tout le problème, d'où le débat auquel nous faisons allusion plus haut. En somme, la triade¹⁸ c'est-à-dire l'association de trois éléments semble s'imposer aux yeux des spécialistes de l'analyse de réseaux sociaux, comme « la figure élémentaire du social, l'unité de son analyse » ; autrement dit, elle est l'échelle qui permet l'observation des relations dans un réseau.

2.2.1- Le recours à la notion de réseau :

Historiquement, les anthropologues britanniques¹⁹ ont été les premiers qui ont eu recours à la notion de réseau social, ils ont analysé les relations sociales concrètes. Cette notion a été introduite dans l'analyse des sociétés complexes par John A. Barnes (1954) mais sa première utilisation conséquente en milieu urbain est due à Elisabeth Bott (1957). L'objectif de Barnes qui faisait alors une étude sur un village de pêcheurs norvégiens, était de rendre compte à travers l'analyse des relations que ses membres entretiennent les uns avec les autres, l'organisation sociale d'une petite communauté. Pour ce faire, il distingue trois champs dont « le champ social, sans frontières définies » qui désigne l'ensemble des relations informelles

¹⁷ A propos voir, E. lazega, 1998

¹⁸ Voir à propos, Michel Forsé, 2002 ; Ferrand, 1997 ;

¹⁹ A propos voir, Ferrié et Boëtsch, 1993 p. 242

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

entre les individus formellement égaux, connaissances, amis, voisins ou parents. C'est pour désigner ce troisième champ que J. A. Barnes utilise la notion de « réseau social ».

Selon P. Mercklé [2004, p.12], « l'usage que Barnes a fait de cette notion a contribué à la dégager de sa gangue métaphorique, pour la rendre plus directement opératoire. En particulier, [il] formule un certain nombre d'intuitions ou d'hypothèses sur les propriétés structurales significatives des réseaux qu'il étudie ». En effet, les constats que font Barnes sont intéressants à plus d'un titre. Il constate dans sa recherche auprès des pêcheurs que les « relations qu'il observe sont transitives » c'est-à-dire qu'égo peut être en relation avec deux personnes différentes qui à leur tour peuvent être en relation. Barnes remarque que « dans la population de cette île norvégienne, tous les individus peuvent être indirectement reliés entre eux par une chaîne qui ne comprend vraisemblablement pas plus de quatre relations d'interconnaissance »²⁰. On comprend aisément là, qu'il s'agit bien d'hypothèses émises par Barnes à propos de la « non-finitude » des réseaux des habitants de son terrain d'enquête plus que d'hypothèses vérifiées.

Quant à Elisabeth Bott (1957)²¹, elle appliquera ce concept à l'étude des rôles conjugaux dans des familles londoniennes. Elle montre qu'en contexte urbain les relations entre amis, parents et voisins constituent des structures intermédiaires, organisées, entre l'individu et les institutions.

Lorsqu'on s'intéresse à l'histoire de cette notion, on voit qu'il est généralement admis que John Barnes est considéré comme l'un des pionniers dans son usage. Toutefois, les auteurs cherchent à remonter à la période d'avant lui pour trouver d'autres chercheurs qui auraient effleuré la notion si on peut le dire ainsi. C'est ainsi par exemple, qu'on remonte « l'origine d'une sociologie²² des réseaux au philosophe et sociologue allemand Georg Simmel, fondateur du « formalisme » vers 1890. Pour lui, les actions réciproques entre individus comptent comme des invariants (« formes ») constitutifs de toute vie sociale ; il avança le projet ambitieux d'une géométrie du monde social ». Pierre Mercklé (2004, p.15) souligne à

²⁰ Barnes, 1954, pp.43- 52, in : P. Mercklé, 2004, p.12

²¹ Voir Elisabeth Bott, Family and social networks. Roles, normes and external relationships in ordinary urban families, New York, The Free Press, 1957, in Hily et al., 2004, pp. 6-12. Ces derniers explorent la notion de réseau social et son usage dans des travaux qui portent sur les modes d'organisation des migrants tout en tentant de cerner ses apports et ses limites.

²² H. Bakis, 90-92

juste titre que « l'objet fondamental de la sociologie de Simmel, doit être saisi à un niveau « intermédiaire », qui n'est ni celui, microsociologique, de l'individu, ni celui, macrosociologique, de la société dans son ensemble, mais celui, que l'on pourrait qualifier de « mésosociologique », « des formes sociales » qui résultent des interactions entre individus ».

Il convient d'ajouter que si Simmel est considéré comme un « précurseur », c'est parce que sa formule selon laquelle « les structures²³ émergent des interactions, et exercent sur elles une contrainte formelle qui n'a rien cependant d'un déterminisme mécanique » est une des formules fondatrices de la sociologie des réseaux. Ainsi présentée, la théorie simmelienne même si elle ne fait pas explicitement recours à la notion, son approche en terme d'interaction sociale pose à y regarder de prêt, la question des réseaux, par le fait qu'est étudiée comme le note bien H. Bakis [op.cit.], « l'influence réciproque qu'exercent individus et groupes les uns sur les autres ». Malgré tout Barnès reste celui à qui on attribue la paternité de la notion; le débat sur qui est précurseur ou ne l'est pas est un bien mené par les chercheurs qu'on vient de citer tantôt. Quoiqu'il en soit, la notion des réseaux comme nous le verrons est bien utilisée par de nombreux chercheurs qui en font un outil analytique pour les sciences sociales. Aussi, il nous semble intéressant d'évoquer tant soit peu, la méthodologie d'analyse des réseaux sociaux pour montrer en quoi, elle peut être utile pour nous.

2.2.2- La méthode d'analyse des réseaux sociaux :

A ce niveau, à la lecture de nombreux livres portant sur la notion, on comprend rapidement par exemple que l'approche dominante dans ce domaine est « l'analyse structurale »²⁴. D'une façon générale, on peut dire qu'il y a deux grandes théories : celle des graphes et celle portant sur l'application de l'algèbre linéaire aux données relationnelles. La méthode dite théorie de graphe donc pourrait être comprise comme celle permettant de mesurer et de visualiser un certain nombre de propriétés structurales de relations entre éléments grâce à un traitement mathématique à travers l'usage des théorèmes, algorithmes et autres raisonnements. La représentation graphique et l'outillage conceptuel sont les deux apports de la théorie des graphes. L'approche dominante²⁵ consiste à observer des « réseaux complets », souvent de

²³ P. Mercklé, 2004, p.17

²⁴ Voir à propos notamment Lazega [1995b, p.592]

²⁵ P. Mercklé, op. cit., p.33

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

taille restreinte et délimités par des frontières socialement instituées (celles d'un groupe, d'une organisation, ...), supposés pertinentes. Pour délimiter ce type de réseau, les tenants de cette théorie des graphes que nous venons de décrire, pour analyser les régularités structurales, cherchent à établir des relevés exhaustifs de l'ensemble des relations de l'ensemble étudié !

Cette façon de faire, pose bien évidemment la question de savoir comment on pourrait faire pour délimiter un « réseau complet » ? L'une des méthodes d'approche serait de s'appuyer sur les frontières sociales existantes comme un groupement, un village, une association...et de choisir un échantillon représentatif de l'ensemble, ce qui n'est pas évident. C'est un choix éminemment difficile et discutable puisque la détermination du quota dépend de la subjectivité du chercheur. Le gros problème en fait est qu'il est difficile de déterminer les personnes qui font parti du réseau de telle ou telle personne ; dans ces conditions, le chercheur peut inclure dans son échantillon d'enquête certaines personnes en excluant d'autres qui, du point de l'enquêté devrait y être pourtant!

D'une part, on pourrait dire que c'est l'idée même de la non-finitude du réseau social introduite par Barnès qui pose un problème pour la vérification empirique de cette hypothèse. En effet, Barnès [1954 : 43-52] soulignait que « l'ensemble de la population est pris dans un filet serré [enmeshed in a close web] de parenté et d'amitié qui non seulement lie les uns aux autres tous les habitants de l'île, mais qui les relie aussi à leurs parents et amis dispersés dans toute la Norvège, et effectivement à travers toute la planète ». Cette présomption paraît vraisemblablement difficile à vérifier.

D'autre part, qu'on accepte l'idée de cette non-finitude évoquée ou qu'on essaie d'analyser les réseaux sociaux en termes de « réseaux complets », cela pose le problème méthodologique de validité de l'échantillon qu'on pourrait choisir. Par ailleurs, comme le montre Alexis Ferrand(2004), on voit que l'analyse en termes de réseaux complets néglige la dimension cognitive des réseaux sociaux. Autrement dit, il se peut qu'un enquêté puisse avoir des relations avec d'autres individus situés en dehors du « réseau complet » délimité par le chercheur or ces relations peuvent être très importantes pour l'enquêté. C'est dire que dans les faits, le chercheur dans son choix exclu (ou peut exclure) des relations qui du point de vue cognitif de l'enquêté doivent être incluses dans son « réseau ».

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Pour remédier à cette difficulté, d'autres chercheurs pensent que les approches en termes de « réseaux personnels » constituent une solution. C'est cette notion de « réseaux personnels » que John Barnès en 1972 dans *Social Networks*, introduit les notions d'étoile et de zone : l'étoile désigne l'ensemble des relations entre ego et ses contacts directs, et la zone désigne l'ensemble des relations entre ego et ses contacts (l'étoile), ainsi que l'ensemble des relations entre les contacts eux-mêmes, dont la construction suppose soit d'interroger ego sur les relations entre ses contacts, soit d'interroger les contacts d'ego. Cette approche permet de tenir compte de la dimension subjective donc cognitive qui manque dans les approches en termes d'analyses de « réseaux complets ».

Cependant, des critiques subsistent aussi à propos de ces approches. D'une part, les enquêtes sur les réseaux personnels ne permettraient de « disposer que des données structurales assez frustes : volume, fréquence [...], voire densité des relations au sein des réseaux » [Degenne, Forsé, 1994, p.30] ; d'autre part, Pierre Mercklé (2004, p.« ne tenir compte que les relations indirectes, en dehors du réseau personnel, sont sans effet, donc que l'ensemble des déterminations se jouent à l'intérieur du réseau personnel, ce qui est largement discutable ; enfin la réciprocité ou au contraire l'asymétrie des relations, bien saisies par la sociométrie et en général par les approches en termes de réseaux personnels, qui n'accèdent qu'à une perception unilatérale (du point de vue d'ego), et non bilatérale, des relations dyadiques [relations entre deux éléments]».

Mark Granovetter a souligné qu'un certain nombre de reproches pouvaient être adressé à l'analyse structurale, et en particulier celui de s'être égaré dans des détails de propriétés quantitatives des réseaux, jusqu'au « sectarisme » [Granovetter, 1979, 2000, p.35]. De même, Vincent Lemieux [1999, p.7], de son côté, dénonce « une certaine fermeture dans la modélisation et l'analyse des réseaux d'acteurs sociaux, souvent réduits à leurs structures et aux caractéristiques qu'ils révèlent ». Cette description des approches en termes de « réseaux complets » et de « réseaux personnels » nous permet de voir que toutes les deux ont des limites et que le recours à l'un ou à l'autre dépend surtout des considérations théoriques et méthodologiques dans lesquelles sont engagés les chercheurs de l'analyse des réseaux.

2.3.- De la rationalité des acteurs sociaux :

Positivement, l'analyse des réseaux sociaux²⁶, entend tenir ensemble deux ambitions conjointes, qui consistent à la fois à rendre compte des comportements des individus par les réseaux dans lesquels ils s'insèrent, et à rendre compte de la structuration de ces réseaux à partir de l'examen des interactions entre les individus et de leurs motivations. Elle entend se distinguer de l'analyse sociologique traditionnelle, en particulier des approches fonctionnalistes, par une conception « formelle » du déterminisme social: la contrainte exercée par les structures sur les individus est une contrainte « faible », qui « laisse l'individu libre de ses actes bien que, compte tenu de cette contrainte, tout ne lui soit pas possible » [Degenne, Forsé, 1994, p.11]. Dans cette même optique, Granovetter [2000, p.37] regrette la tendance systématique de l'analyse de réseaux à trop insister sur « la manière dont les actions rationnelles des individus se traduisent par la construction et le fonctionnement de réseaux sociaux », et à faire abstraction des cadres normatifs.

De même Emmanuel Lazega [1995a], émet quelques réserves sur le modèle d'acteur rationnel et il convient selon lui de tenir compte de la dimension culturelle des actions et des transactions.

Les auteurs critiques choisissent de commencer par l'analyse des relations sociales concrètes contrairement par exemple au structuralisme de Lévi-Strauss qui commence par définir le modèle sous-jacent d'un système culturel avant de l'illustrer. L'article de Nan Lin (1995 : 685-704), comme elle le note elle-même, « présente une théorie du comportement individuel dans la structure en ramenant la théorie du capital à une théorie des ressources sociales qui tente d'éviter les écueils du déterminisme structuraliste et du réductionnisme psychologique ». Pour lui, les ressources sociales - qu'il définit comme « des biens dont la valeur est déterminée socialement et dont la possession permet à l'individu de survivre ou de préserver des acquis »²⁷ - constituent un élément central du capital social.

Le parti pris de Nan Lin comme le note Lazega (1995 : 595) est notamment de définir le capital social indépendamment de son efficacité, comme des ressources sociales contenues dans le réseau et que l'acteur doit transformer en capital mobilisable pour toute forme d'action. Pour rendre compte de cette transformation Lin, s'appuie sur des études empiriques

²⁶ibid., p. 97

²⁷ Nan Lin, 1995, p.687

de la stratification sociale et de recherche d'emploi. Cette approche a permis à Lin de proposer des hypothèses descriptives sur la relation entre position d'origine, position acquise, ressources sociales directes ou indirectes et force des liens.

En fin de compte, la théorie des ressources nous fait savoir que l'individu possède des ressources dont il peut disposer lorsqu'il le souhaite. En dehors de ces ressources personnelles, ce même individu peut disposer d'autres ressources qui sont insérées (embedded) dans son réseau. On voit bien que cette question des ressources mobilisables par l'individu pose par là même l'hypothèse de la rationalité de son comportement relationnel qui n'est d'ailleurs pas nié par les analystes de la notion de réseau. Par exemple, Degenne et Forsé (1994 : 14) soulignent qu' « établir une relation, c'est faire un choix ». Ce « choix²⁸ ne relève certes pas d'une rationalité absolue, [...], mais d'une rationalité relationnelle « limitée », ou « relative » : chaque individu a un ordre de préférences, et il choisit ce qu'il préfère dans ce qu'il a les moyens d'obtenir ».

En définitive, le reproche peut être adressé à certaines orientations relativement puissantes au sein de l'analyse des réseaux sociaux, en particulier à celles qui recourent à des hypothèses fortes sur la **rationalité des acteurs sociaux**. C'est dire qu'on peut se pencher sur les motivations des individus donc tenir compte de leurs comportements rationnels mais il paraît illusoire de tout expliquer par les incitations personnelles. Par ailleurs, il est important de se pencher sur un autre point important dans les analyses en termes de réseaux sociaux, celui de savoir ce qu'il en est réellement de cette nouvelle manière d'analyse.

2.4.- L'analyse des réseaux sociaux, paradigme ou théorie ?

Nombreuses sont les analyses en termes de réseaux sociaux ; même si toutes n'ont pas forcément les mêmes façons d'analyse des relations entre acteurs étudiés, elles recouvrent pour la plupart le principe « dualiste » que nous avons souligné dans le point précédent. Ce principe consiste à titre de rappel, « à la fois à rendre compte des comportements des individus par les réseaux dans lesquels ils s'insèrent, et à rendre compte de la structuration de ces réseaux à partir de l'examen des interactions entre les individus et de leurs motivations ». On comprend bien ici, que l'analyse en termes de réseau social est une méthode nouvelle qui se trouve à l'articulation du structuralisme et de l'individualisme méthodologique « en posant

²⁸ P. Mercklé, 2004, p.95

que les formes sociales (les institutions, les groupes, les normes...) n'émergent pas des choix et des actions individuels, mais des interactions » (Mercklé, 2004:95).

D'autres chercheurs se sont faits les défenseurs d'un nouveau paradigme au sens de Thomas Kuhn²⁹ et d'autres non. C'est par exemple le cas en France de Michel Forse³⁰ qui se fait le défenseur de l'ambition paradigmatique de l'analyse en termes de réseau social alors que de son côté Emmanuel Lazega [1995b, p.592] semble préférer évoquer « une méthode sociologique » utile. En dernier ressort, « née dans le champ de l'anthropologie urbaine, la notion de réseau a poursuivi sa carrière dans celui de la sociologie des migrations » notent Hily et al. [2004, p.7].

Cette brève analyse nous permet de comprendre que la sociologie des réseaux recouvre plusieurs tendances notamment structuralistes et fonctionnalistes. On note ainsi, l'existence d'une série d'approches théoriques et méthodologiques dans l'analyse des réseaux sociaux. Il n'est évidemment pas question pour nous de trancher en faveur de telle ou telle approche mais plutôt de nous servir de la notion de réseau comme un « outil analytique ou cadre d'expérience des migrants [maliens] »³¹.

2.5.- La notion de réseau social comme outil analytique en migration:

Il s'agit ici de voir en quoi, cette notion peut être un outil analytique pour qui veut l'appliquer dans son étude portant sur les groupes de migrants et de montrer les apports d'une telle entreprise. C'est ce qui nous permet de comprendre comment l'utiliser à bon escient. Il semble que des auteurs s'y sont consacrés depuis voilà une trentaine d'années. Un bel exemple en est donné par J. Katuszewski et Rwen Ogien (1978 : 1) lorsqu'ils ont fait une « tentative de substituer une analyse en termes de "réseaux sociaux" à l'approche culturaliste qui semble dominante dans la construction d'objets sociologiques autour des phénomènes migratoires (acculturation, intégration, contacts culturels, assimilation, etc...) ». Cette démarche peut être comprise comme une quête consistant à « donner au terme de [réseau] un

²⁹ Thomas Kuhn, *La structure des révolutions scientifiques*, Paris, Ed. Flammarion, 1983. Il présente le paradigme comme un nouvel ensemble théorique cohérent à même de palier à l'incapacité des anciennes théories et méthodes à rendre compte des phénomènes observés.

³⁰ Voir notamment P. Mercklé, *ibid.*, à propos de cette ambition paradigmatique et les discussions qui ont eu lieu autour.

³¹ Hily et al., 2004, p.10.

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

statut théorique pour tenter d'en dériver un corps d'hypothèses alternatives à celles qui s'élaborent à partir des positions culturalistes [...] »³².

Hily et al. (2004 :7) observent que cette tentative, est pionnière en France, dans la mesure où elle pose un ensemble de questions qui seront au centre des problématiques ultérieures – pour ne pas dire d'alors- notamment l'intégration. Jacques Katuszewski et Rwen Ogien sont partis d'une recherche sur la formation et le développement de réseaux sociaux d'immigrants algériens. Leur point de départ est particulièrement intéressant puisque « c'est en réaction aux approches en termes de "microsociétés" d'immigrants ou de "néo-culture" qui se développaient à l'époque que les auteurs ont recours au concept de "réseau total " » [Hily et al. (2004 :7)]. Ce n'est pas pour les auteurs, un simple terme descriptif qualifiant certains aspects d'un système de concepts dérivés des théories culturalistes (acculturation, contact culturel, etc.) mais bien un système ouvert³³ et approximatif incluant des individus qui sont autant de points de connections possibles et de jonctions avec d'autres réseaux, individus se définissant mutuellement dans plusieurs communautés ethniques selon les circonstances et occupant des positions différentes mais non nécessairement hiérarchisées car émergentes dans le processus d'une interaction supposant une dépendance réciproque. On voit bien que "le réseau est considéré comme une chaîne d'interaction informelle ouverte et sans autorité centrale, les individus en contact ne connaissant pas nécessairement tous les autres individus avec qui ils se trouvent liés. Les réseaux peuvent donc se contracter ou s'étendre au gré des circonstances par n'importe quelle terminaison"³⁴.

Cette conception du "réseau" a l'avantage d'être un « idéal type » dont le tracé des limites ne peut être qu'analytique comme l'indiquent par ailleurs les auteurs, de sorte à éviter d'enfermer les personnes dans des catégories anglobantes racisantes ou ethnisantes : « les Noirs » ; « les Maghrébins ».

Concevoir ainsi le réseau de la sorte c'est-à-dire comme un système ouvert, c'est se doter d'un outil « dont la définition ne repose pas sur la définition des critères d'appartenance à une communauté constituée par des membres qui se perçoivent (ou sont perçus) comme un "nous" opposé à d'autres "nous", susceptible d'avoir un objectif commun et exerçant un

³² J. Katuszewski et Rwen Ogien, 1978, p.1

³³ J. Katuszewski et Rwen Ogien, *ibid*, p.15

³⁴ *Ibidem*, p.15.

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

contrôle social étroit, l'ensemble des membres se connaissant entre eux ou se reconnaissant selon les signes distinctifs » [J. Katuszewski et Rwen Ogien, 1978 :15]. Vu sous cet angle, le "réseau" ne se définit plus comme une entité close avec des normes transcendantes sur les individus et/ ou comme un groupe homogène avec des caractéristiques propres mais bien comme un ensemble regroupant les migrants et tous ceux (structures institutionnelles, associations,...) avec qui ils sont en interaction à la fois dans le pays d'accueil, de transit et d'installation. Cette conception du « "réseau" permet de penser alors ce qui, dans un système, est connection immédiate avec un dehors » [J. Katuszewski et Rwen Ogien, 1978:16]. C'est dire que le réseau n'est pas un système fermé composé des personnes qui formeraient un groupe homogène.

Un autre mérite de ces deux auteurs, c'est de considérer les membres du "réseau total" comme des acteurs c'est-à-dire comme des "constructeurs de relations sociales" pour reprendre leur expression.

Plus tard dans les années quatre vingt, d'autres chercheurs³⁵ vont tenter de restreindre la définition du réseau et d'opérer une différence entre réseaux informels et formels. La différence entre les deux types de réseau pourrait être comprise par la formalisation administrative (statuts et règlements, récépissé) pour les réseaux formels et le manque d'existence juridique pour les réseaux informels. Dans ce dernier cas, il s'agit des « liens de parenté, biologique ou spirituelle ou [...] les relations villageoises (groupes d'âge, de sexe...) à l'intérieur d'une société locale » [Hily et al., 2004, p.9].

Une autre façon d'analyser la notion de réseau social pour les autres *des Sociétés en réseaux*³⁶, c'est de procéder à une « mise à plat » de cette notion qui est « surchargée » « avec [L]e cumul d'attributs descriptifs, opératoires, historiques et idéologiques se portant sur une « idée » capable d'endosser tant de formes »³⁷. Pour atteindre leur objectif, ces auteurs partent d'une démarche comparative inspirée « de la lecture des tenants français de la micro-histoire qui suggèrent de s'intéresser d'abord aux processus de formation et d'être attentifs aux actions qui y contribuent afin de donner tout leur poids aux interactions créatrices de discontinuité »

³⁵ Voir à propos Maurizio Catani et Salvatore Palidda, 1987, in *Hily et al., 2004, p.8*

³⁶IHEAL, *Des Sociétés en réseaux*, Cahiers des Amériques Latines, Paris, 2006/1-2, n°51-52

³⁷ Ibid., p.18

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

[Revel³⁸, 1996 : 23-24 ; Détienné³⁹, 2003 : 13-30 in : IHEAL, 2006 : 19]. Le mérite de ces auteurs, c'est de ne pas chercher à construire une théorie interprétative⁴⁰ où le réseau trouverait sa place mais de partir des descriptions factuelles et précises des relations, organisations etc, auxquelles le sens commun attribue le caractère de réseau pour ensuite déconstruire la notion.

Dans la même lignée, Hily et al. (2004, p.10), montrent que la notion de réseau comme outil analytique « a permis de rompre avec une approche substantialiste des groupes de migrants considérés comme des « communautés fermées», qu'elle a introduit de la complexité notamment dans les problématiques économiques et qu'enfin elle a permis d'interroger les dynamiques collectives des migrants, producteurs d'initiatives sociales et économiques ». Ils ajoutent que « rechercher sans cesse à dépasser la catégorie homogénéisante du réseau ethnique, communautaire, etc., demeure le premier objectif. La notion gagne en qualité d'analyse lorsqu'elle se donne pour objet la déconstruction de l'apparente uniformité des formations sociales ».

2.5. 1. Pour une conception élargie de la notion de réseau social :

C'est en introduisant de la complexité dans l'analyse, qu'on arrive justement à sortir d'une vision culturaliste homogénéisante des groupes de migrants. Il semble que plusieurs études existent dans ce sens contribuant ainsi à donner une figure autre du migrant. Pour exemple, Battegay⁴¹ nous livre une belle analyse qui est une sorte de constat ou d'état des lieux. Il indique que depuis plusieurs années, des recherches sur les migrations développent des approches qui insistent sur les mobilités des migrants et de leurs circulations migratoires. Elles incitent à porter attention à la manière dont ces mobilités mettent en interaction des espaces discontinus et dessinent des routes géographiques et sociales entre régions, villes d'origines, d'installation et de passage. Elles montrent que ces routes s'articulent dans les villes et les agglomérations européennes et notamment françaises, avec des ancrages sociaux et spatiaux constitués par les migrations, et donnent lieu à des carrefours où se croisent

³⁸ Revel Jacques (dir.), Jeux d'échelles. La micro-analyse à l'expérience, Paris, EHESS-Gallimard-Seuil, 1996

³⁹ Détienné Marcel (dir.), Qui veut prendre la parole ?, Paris, Seuil, 2003

⁴⁰ IHEAL, op. cit., pp. 18-19

⁴¹ Battegay Alain (2003). "Les recompositions d'une centralité commerçante immigrée : la Place du Pont à Lyon". Revue Européenne des Migrations Internationales, Volume 19, Numéro 2, p. 9-22. Accessible en ligne à l'URL : <http://remi.revues.org/document432.html>

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

différents réseaux migratoires. Ces études signalent que ces carrefours d'informations et de transactions prennent souvent l'allure de places commerçantes et d'affaires, qui exercent des fonctions de centralité dans l'approvisionnement de populations en situation migratoire résidant dans les régions concernées.

En effet, des recherches comme celles de Hily et Rinaudo (2004b), de Tarrus⁴² et de Péraldi⁴³ font ainsi apparaître ce que Battegay appelle «des configurations territoriales originales, transnationales, avec des géographies et des topologies particulières, coordonnant mobilité et sédentarité, articulant ancrages, passages et voisinages sur des registres tant économiques que sociaux et culturels». Par exemple, pour Marie- Antoinette Hily et Christian Rinaudo [2004 :1] «les façons de circuler en migration » affectent les territoires traversés, les imaginaires et les organisations sociales dont la vocation est de maintenir un ordre local. Elles ne se limitent pas au fait de parcourir des espaces (physiques, sociaux, symboliques) ou d'en produire de nouveaux, elles inventent des manières originales de participer à la production des richesses, de contourner les dispositifs de contrôle, [...] ».

Ce qui apparaît dès lors dans les analyses, c'est l'invention par les migrants de nouvelles façons de circuler dans le monde et de pratiquer dans certains pays des activités marchandes au gré des opportunités qu'ils créent et/ou qui se présentent à eux. Cette nouvelle dynamique doit être comprise comme un effet de la 'nouvelle mondialisation', celle grâce à laquelle, on assiste à une circulation accrue des flux des biens, des marchandises mais aussi et surtout d'hommes et à travers eux, des informations. C'est pourquoi, il importe de penser la migration sous l'angle de cette dynamique afin de rendre compte de la dynamique des acteurs migrants qui relie les différents territoires grâce à leurs multiples réseaux migratoires. Ainsi, la migration ne peut se comprendre aujourd'hui qu'en articulant le local et le transnational.

⁴² Tarrus Alain, *Les fourmis d'Europe. Migrants riches, migrants pauvres et nouvelles villes internationales*, Paris, Harmattan, 1992

⁴³ Péraldi Michel, « Portraits d'entrepreneurs », in *Ces quartiers dont on parle* (collectif), La tour d'Aigues, Ed. de l'Aube, 1997.

2.5.2. Du local au transnational :

Nous allons aborder ici la question du local versus transnational pour dire qu'il n'est plus juste d'aborder les questions migratoires sous l'angle d'un pays d'origine (de départ) et d'un pays d'installation. Autrement, on ne peut plus les comprendre comme le départ d'un pays x à un pays y mais tenir compte du mouvement circulaire que font les migrants. La mobilité qui entraîne des configurations sociales et territoriales n'est possible que par le fait de réseaux migratoires qui organisent la circulation au gré des politiques migratoires des pays traversés. A travers ces réseaux circulent des flux d'argent, de capitaux et des informations de part et d'autre du globe. Alejandro Portes (1999 : pp 15- 25) voit dans ce processus « une réponse au processus de mondialisation ». Il élabore le concept de " communauté transnationale" pour désigner les acteurs « 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 ». Dans le même sens, Alain Tarrus⁴⁴ [1996, p. 16] évoque « une population mobile qui s'inscrit pleinement dans la modernité. Il met en évidence un territoire circulatoire où des échanges économiques divers se traduisent par la construction de réseaux ouverts, c'est-à-dire des réseaux à la fois locaux et internationaux ». Dans cette dynamique nouvelle qui caractérise la migration, l'étude des réseaux migratoires semble nécessaire pour comprendre l'émergence et la consolidation des activités commerciales dans lesquelles les migrants se lancent de plus en plus depuis la fin des trente glorieuses. C'est ainsi que par exemple Michel Péraldi (éd.) et al., (2001), en articulant l'analyse individuelle à l'analyse des réseaux sociaux, l'analyse des mobilités à celle des sociabilités, soulignent les limites des modèles explicatifs de « l'Ethnic Business ».

C'est à l'articulation de ces différentes conceptions de la notion de réseau, que se trouve inscrite notre recherche auprès de migrants maliens de la région parisienne. En effet, comme nous l'avons tantôt souligné, la notion de réseau nous paraît essentielle pour comprendre la dynamique des groupes migrants maliens en occurrence ceux qui se désignent eux-mêmes « commerçants »; « producteur »; « styliste ».

Par ailleurs, il découle de cette analyse théorique, quelques idées principales qui permettent de circonscrire notre étude tout en montrant toute son importance. L'une des idées consiste à souligner que la **mondialisation** de par son ampleur et ses conséquences, a contribué à

⁴⁴ Alain Tarrus, Arabes de France dans l'économie mondiale souterraine, Ed. de l'Aube, Paris, 1995, p.16 in Hily [2004a, p.10]

l'intensification des mouvements migratoires, de capitaux, d'idées, d'informations. La conséquence de ce phénomène est l'émergence de « nouveaux acteurs de la modernité » qui s'investissent dans des activités commerciales rendues par ailleurs possibles grâce à des ressources particulières (comme les diverses sociabilités) dont ils disposent ou qu'ils créent. La seconde idée peut être comprise comme la nécessité pour les chercheurs en sciences sociales de se munir de nouveaux outils analytiques à même de comprendre cette nouvelle dynamique à l'œuvre dans le monde migrant depuis voilà plus d'une trentaine d'années en France.

Dans cette optique, il nous semble que l'analyse des réseaux soit un système explicatif pouvant analyser tous les liens dans lesquels sont insérés les migrants maliens de la région parisienne à partir d'un travail empirique et ethnographique. A travers ce système d'analyse, nous aurons recours comme indiqué ci-haut aux concepts de types « niche économique » ; « ethnic business » ; pour les discuter et voir si ces concepts peuvent qualifier les activités et les opportunités que nos enquêtés saisissent.

Hily et al., [2004, p.10] indiquent que « les notions connexes de **mobilité** et de **circulation** sont essentielles pour décrire les situations et les lieux particuliers où s'observent des activités économiques et sociales portées par des migrants inscrits dans des pratiques commerciales – licites ou illicites – et dont le « métier » nécessite et utilise les **ressources du déplacement** » aussi nous ne nous priverons pas de les utiliser au besoin.

En somme, il s'agit pour nous de recourir à un concept de « réseau » opératoire pour la recherche en migration notamment celle qui se donne pour ambition de cerner « l'entrepreneuriat ethnique » ou immigré. Ce dernier est un phénomène relativement récent qui est à comprendre avec l'évolution de la dynamique migratoire mondiale. Les études sur la question fusent de partout et bien que leurs auteurs n'aient pas la même approche, tous semblent d'accord pour souligner que l'entrepreneuriat dans le milieu immigré est bien réel. Aussi pour nous en convaincre, nous allons faire dans la deuxième partie, une analyse des textes en rapport avec la question. On verra que l'initiative privée à certaines conditions chez les migrants connaît des réussites et qu'elle a un bel avenir devant elle.

Deuxième partie :

**Entreprenariat immigré et processus de construction
de réseaux à vocation économique en France**

Chapitre 1: L'entrepreneuriat immigré en France

1.1. Les différentes interprétations

Les interprétations de l'entrepreneuriat immigré sont relativement nombreuses ; toutefois, elles se résument à un certain nombre d'approches qu'on va présenter brièvement. Par ailleurs, nous ferons une revue de la question de l'entrepreneuriat ethnique en France pour pouvoir comprendre et expliquer le contexte dans lequel se situe l'émergence d'entrepreneurs maliens en France.

Comme indiqué plus haut, différentes théories existent, néanmoins elles tentent toutes d'expliquer l'émergence de l'entrepreneuriat dans le monde migrant, les conditions de son expansion, les problèmes que ces entrepreneurs rencontrent dans leurs activités commerciales. En effet, comme le note Roger Waldinger (1993: 15), « l'expansion des entreprises ethniques est devenue une réalité. Elle est à l'origine d'un débat scientifique important, qui remonte au début des années 60 mais dont les développements contemporains ont été orientés par une publication [...], l'article novateur de Franklin Wilson et Alejandro Portes [1980] sur l'enclave des immigrants cubains de Miami ». Aux Etats-Unis⁴⁵, l'existence de longue date du phénomène a permis de préciser son actualité et son importance : la forte visibilité dans de nombreuses grandes villes américaines comme Miami, New York, des statuts non salariés parmi les populations étrangères supérieurs à ceux des natifs, travail indépendant comme mode important d'insertion des migrants sur le marché du travail. Pour exemple, Waldinger (1993: 15), notait déjà que « 40% des New Yorkais travaillant à leur compte sont d'origine étrangère ». Ce pourcentage élevé montre bien l'importance du nombre d'entreprises tenues par les migrants aux USA.

Par ailleurs, compte tenu de l'antériorité de l'existence du phénomène entrepreneurial immigré des Etats-Unis, nous allons commencer par présenter en premier lieu, les interprétations qui ont eu cours dans ce pays pour ensuite évoquer celles qu'on retrouve dans le contexte français

⁴⁵ Bernard Dinh, « L'entrepreneuriat ethnique », Hommes et Migrations, 11/2006, n°1264, in : http://www.lacse.fr/ressources/files/etudesetdocumentation/syntheses/Dinh_05.pdf

tout en essayant de les mettre en perspective ensemble pour voir s'il n'y a pas de points de convergences entre elles.

1.1.1. Les approches dans le monde anglo-saxon :

Nous pouvons retenir ici deux grandes approches : celle mettant en avant la structure économique et l'environnement socio-politique et l'autre approche portant sur les ressources utilisées par les groupes migrants pour établir et gérer leurs entreprises. Aussi aux USA comme en Angleterre, ce sont surtout ces deux explications qu'on retrouve. Au croisement des deux, se trouve l'« Interactive model » qui sera présenté par la suite.

Ivan Light (1972) et Edna Bonacich (1973) considèrent la création d'entreprises par les minorités aux Etats-Unis comme « une réponse à la discrimination dont sont victimes sur le marché du travail et/ou dans la société globale »⁴⁶. Ils s'opposent à l'explication culturelle comme étant la force motrice de l'entrepreneuriat ethnique. Ils privilégient le facteur d'environnement structurel externe dans lequel les procédés discriminatoires fonctionnent. Selon Bonacich (ibid.), c'est la discrimination qui conduit certaines minorités à se constituer comme « minorités intermédiaires » c'est-à-dire des « intermédiaires travaillant pour des personnes bénéficiant d'une position sociale plus élevée et ils mobilisent des groupes de personnes qui leur sont subordonnées »⁴⁷.

La position de Bonacich fait du mode de concentration et de domination dans certains secteurs économiques, une marque caractéristique des minorités intermédiaires qu'elle imagine comme des communautés fortement organisées, résistant à l'assimilation, dotées de solidarités internes puissantes [Battegay, I. Joseph, 1987].

Light, lui souligne le rôle que joue la mobilisation des ressources du groupe pour la mise en place et le fonctionnement des entreprises. Light et Rosentein (1995) dans une critique du modèle interactif soutiennent que l'interaction de l'offre et de la demande est le processus par lequel les ressources se relient aux demandes multiples qui existent dans leurs environnements. Quant aux groupes, ils diffèrent tant par la qualité que par la quantité de la demande de ressources qu'ils détiennent. Ce qui sous-tend que le taux de travail autonome d'un groupe donné reflète à la fois la polyvalence et l'abondance de ses ressources (Light et Rosentein, 1995 :171-172). Dans tel cas, le taux d'entrepreneurship immigrant serait

⁴⁶ Ma Mung, 1994 , p.198

⁴⁷ Maryse Tripier, Andrea Rea, 2003, p.45

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

inversement proportionnel au taux de pauvreté du groupe. Autrement dit, il dépend essentiellement des ressources du groupe de telle sorte que plus pauvre est le groupe, moins son taux d'entrepreneurship est élevé.

Cependant même si Light prend le soin de distinguer « class resources » et « ethnic resources », il n'indique pas comment ces ressources sont mobilisées par le groupe; c'est là une des limites de son approche.

Plus tard dans la même lignée que Light, deux auteurs britanniques Trevor P. Jones et David Mc Evoy (1992), soutiennent que l'entreprise ethnique se développe presque invariablement dans un contexte désavantageux comme moyen de circonvenir les obstacles sur le marché du travail, c'est-à-dire en réaction à un milieu hostile. Cet entreprenariat jouit d'un environnement plus propice dans le milieu où le racisme est maîtrisé plutôt que favorisé (Jones et Mc Evoy, 1992: 108-109). C'est dire que ces auteurs privilégient tout comme le modèle interactionniste, le facteur d'environnement structurel externe dans lequel les procédés discriminatoires fonctionnent. C'est là leur différence avec Light qui n'examine pas les conditions socioéconomiques dans lesquelles les entreprises prennent corps et se développent.

Par ailleurs, en 1980, l'argument de la discrimination est mis en branle par Alejandro Portes et al, (1980 ; 1985) à partir de leur analyse portant sur l'enclave ethnique cubaine de Miami (Floride). La principale caractéristique de cette dernière est qu' «une proportion significative de ces immigrants travaille dans les entreprises appartenant à leurs compatriotes » [Ma Mung, ibid, pp.199-200]. Roger Waldinger (1993 : 16) souligne qu'« ils ont découvert que les réfugiés [cubains] qui travaillaient pour des patrons eux-mêmes immigrants se trouvaient dans une position meilleure que ceux qui étaient employés par des entreprises du secteur secondaire appartenant à des autochtones ».

Ainsi, tout comme la thèse de la discrimination qu'ils voulu minimisé au profit de celle de la segmentation accrue du marché du travail, Portes et al, ont aussi fait l'objet de critique par Waldinger (ibid.) en introduisant le concept « ethnic enclave ».

Enfin, une des interprétations nord-américaines⁴⁸, aujourd'hui considérée par de nombreux chercheurs comme une avancée importante dans une meilleure compréhension théorique de l'entrepreneuriat étranger, est le modèle théorique interactif « *interactive model* » proposé en

⁴⁸ Bernard Dinh, ibid., p.3

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

1990 par Roger Waldinger, Howard Aldrich et Robin Ward (1990, pp.21-48). Il est construit à partir de deux dimensions : Les *structures d'opportunité* et les *caractéristiques des groupes migrants*. La première série de facteurs déterminants concerne la structure économique et l'environnement socio- politique : conditions du marché, politiques publiques, favorables ou défavorables à l'accès des migrants à l'entrepreneuriat, à leur insertion dans une activité ou une niche économique, aux possibilités d'accès à la propriété et au marché général. Autrement dit, cette première dimension doit être comprise comme « les conditions du marché qui favorisent la vente des produits et des services sur le marché intra-communautaire et/ou sur le marché extra- communautaire ainsi que les possibilités d'accès à l'entrepreneuriat [Ma Mung, 1994 : 200] ». La seconde dimension concerne les ressources ethniques et les réseaux sociaux dont disposent les entrepreneurs. Cela leur donne des atouts sur le marché du travail. En même temps, leur capacité à réagir aux conditions qui leur sont faites dans la société d'accueil, transforme ce qui a initialement été un handicap en un avantage. Il s'agit bien là des différentes formes de mobilisation des ressources du groupe migrant.

De l'interaction entre ces différents éléments émergent les stratégies du groupe lorsque les entrepreneurs adaptent leurs ressources aux structures d'opportunité pour se faire une place sur le marché [Waldinger et al, 1990: 21]. En fait, les stratégies déployées par les entrepreneurs pour s'établir et faire fonctionner leurs entreprises visent à surmonter des difficultés relatives à l'acquisition du capital commercial, des informations sur les réglementations en vigueur dans les pays d'accueil, à la gestion des multiples relations avec les fournisseurs, la clientèle,... en s'appuyant sur les structures d'opportunité et les caractéristiques du groupe.

Ainsi, comme le note (Ma Mung, 1994 : 201) : « l'aiguillon de l'activité entrepreneuriale et la capacité à mobiliser les ressources nécessaires viennent [...] des communautés, des réseaux de relations que ces communautés ont constitués et des opportunités que ces réseaux offrent ».

On voit bien avec ce modèle, que les facteurs externes en occurrence l'environnement social, économique et politique - les facteurs socioéconomiques-, jouent sur l'émergence des entreprises des migrants. Par ailleurs, cette approche fait des migrants des acteurs qui ne sont pas que des passives victimes d'un système. Ils sont considérés comme des personnes qui saisissent des opportunités en s'inscrivant dans des domaines particuliers grâce à leurs réseaux sociaux.

De ce point de vue, ce modèle, nous semble-t-il, est très important pour comprendre l'émergence et le développement des activités entrepreneuriales immigrées aussi bien dans le contexte anglo-saxon que français. Aussi, nous souscrivons pour une large part à cet «interactive model ». On peut lire ce modèle comme un modèle combinatoire des deux lignes d'interprétation, celle mettant en avant la structure économique et l'environnement socio-politique et l'autre approche, les ressources mises en œuvre par les groupes migrants. Aucune d'elle ne suffit en soi, pour cerner le phénomène de l'entrepreneuriat immigré eu égard à leurs explications parcellaires. L'approche par la marginalisation reste par exemple, muette sur les conditions de mobilisation des ressources encadrées dans le groupe ainsi que sur les mécanismes utilisés pour l'accès aux ressources externes au groupe. Ainsi, plusieurs points relatifs aux trajectoires sociales et migratoires des entrepreneurs, à la provenance de leur capital de départ, à leur formation, aux ressources qu'ils mobilisent, aux problèmes auxquels les entrepreneurs font face, aux choix des employés, à la clientèle, etc. seront abordés au fil des chapitres.

Les différentes interprétations de l'entrepreneuriat immigré que l'on a analysé dans le monde anglo-saxon se retrouvent aussi dans le contexte français.

1.1.2. Le contexte français :

Dans le contexte français, un des facteurs explicatifs souvent avancés pour expliquer le développement de l'entrepreneuriat étranger, comme nous dit Ma Mung (1994 : 194), est la crise de l'emploi salarié conjuguée à la segmentation accrue des activités industrielles et au développement de la sous-traitance qui lui est associée. Le schéma d'interprétation est simple : la main d'œuvre étrangère particulièrement affectée par le chômage aurait été conduite, par nécessité de survie, à la création d'entreprises notamment dans les secteurs d'activités où se développe la sous-traitance.

On convient avec Auvolat M., et Bennatig R. (1988 : 37-54, in Ma Mung, *ibid.*) que cette interprétation vaut largement pour les artisans dont un grand nombre sont d'anciens salariés pour partie au chômage et travaillant dans le même secteur d'activité que celui dans lequel ils se sont établis. Le passage au travail non salarié s'est réalisé dans le cadre d'une extension de la sous-traitance, laquelle constitue dans le BTP, principal secteur d'installation des artisans

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

étrangers⁴⁹, l'instrument principal d'une désalarisation formelle dans le cadre d'une externalisation des coûts de la main-d'œuvre (Garson J.-P, Mouhoud E.M., 1989). La crise de l'emploi intervient également à un autre niveau : celui de la main-d'œuvre susceptible de travailler chez ces artisans, lesquels recrutent le plus souvent leurs employés dans leur groupe d'origine. Cette main-d'œuvre d'autant plus vulnérable au chômage qu'elle est étrangère et parfois en situation irrégulière, constitue un réservoir de force de travail d'autant moins chère qu'elle travaillera au noir, facilitant grâce à ce faible coût la bonne marche des entreprises artisanales.

Il semble cependant que pour les commerçants, la crise de l'emploi salarié n'a pas eu d'effets aussi directs sur la création d'entreprises comme cela a été le cas pour les artisans. Pour exemple, Ma Mung (ibid.) en admettant que nombre de commerçants Maghrébins étaient d'anciens salariés d'entreprises françaises, souligne que tous avaient un projet commercial solide. Par ailleurs, « un petit nombre était au chômage et c'est plus la crainte de perdre leur emploi qu'une réelle situation de chômage qui les a conduit à s'établir commerçants [Ma Mung E., Simon G., 1990, pp.35-44] ». Grâce à ces facteurs liés à la crise de marché de l'emploi, l'avènement du commerce étranger s'est traduit par une reprise du petit commerce de proximité par les immigrés mais avec une offre de services différents, par une spécialisation exotique de plus en plus d'établissements ou une spécialisation vers des produits alimentaires milieu ou haut de gamme [ibid.].

Dans cette approche qui souligne le poids de la structure socioéconomique et politique et privilégie comme éléments d'explication la crise de l'emploi et la segmentation des activités industrielles, rien n'est dit sur la façon dont le désir de mobilité sociale des individus et les stratégies des groupes s'articulent à cette structure. Pourtant, la démarche entrepreneuriale, aussi modeste soit son résultat effectif, s'inscrit du point de vue des acteurs dans une stratégie de mobilité sociale dont le projet migratoire est l'origine, et la création d'entreprise, une modalité [Ma Mung, 1994 : 195]. L'adéquation entre projet migratoire et création d'entreprises est également soulignée par Salvatore Palidda (1992) : « l'accès de certains immigrés au travail indépendant correspond précisément à la combinaison entre leur dynamisme et la dynamique de la société locale dans laquelle ils s'insèrent ». Cette adéquation a été aussi observée chez certains maliens de la région parisienne. Il s'agit là des

⁴⁹ Deux tiers d'entre eux s'y installent d'après Auvolat M., et Bennatig R., 1988 : 37-54

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

personnes qui ont accumulé leur capital commercial dans la migration et qui ont fini par s'installer à leur propre compte en France dans les activités commerciales. C'est le cas de B.S. et de B.C, que nous allons étudier plus loin.

Dans cette perspective et à quelques exceptions près, Mohamed Madoui⁵⁰ conçoit la création d'entreprise par les « entrepreneurs issus de la migration maghrébine » comme une « quête d'une véritable reconnaissance sociale et comme échappatoire à la précarisation et au chômage ». Il ajoute que : « c'est en choisissant la création d'entreprise que les entrepreneurs qu' [il a] rencontré [éprouvent] le sentiment de se réaliser, de s'accomplir et de s'affirmer dans l'espace socioéconomique français. La création d'entreprise, par conséquent, est bien pour [eux] symbole de fierté et de quête d'un véritable statut social [...] la stigmatisation est perçue comme un défi lancé qu'ils se font un devoir de relever en « montrant de quoi ils sont capables en matière de réussite sociale » [Madoui, *ibid.*]. Cette citation montre bien que Madoui souscrit à l'approche mettant en avant la structure économique et l'environnement socio- politique qui est à l'œuvre dans le monde anglo-saxon et celle française relative à la conséquence des facteurs externes liés notamment à la segmentation accrue des activités industrielles et au développement de la sous-traitance qui lui est associée. Comme nous l'avons souligné tantôt, l'approche par la discrimination/marginalisation comme stimulante peut se lire aussi comme s'inscrivant dans le modèle interactif de Waldinger.

En résumé, on admet avec Ma Mung E., Simon G., [1990, pp. 121-122], qu'« en France d'une façon générale, c'est la combinaison des facteurs externes (crise de l'emploi, évolution de l'appareil commercial et des modes de consommation...) et des facteurs internes (tradition migratoire et commerçante, structures solidaires, développement d'une demande « immigrée »...) qui expliquent le développement du commerce tenu par les étrangers. Toutefois, il convient de préciser que le rôle des facteurs internes cités varie selon les immigrants. A titre d'exemple, la prégnance des structures de solidarités qui se traduisent par une forte capacité d'autofinancement communautaire chez les entrepreneurs Chinois à travers le système de tontines ne semble pas être le cas le cas chez leurs homologues d'Afrique sahélienne notamment ceux du Mali, en tout cas, aucun enquêté n'a fait mention ni de

⁵⁰ Mohamed Madoui, 2003

http://www.lacse.fr/ressources/files/etudesetdocumentation/syntheses/Madoui_03.pdf

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

l'existence d'un système entre entrepreneurs maliens, ni par ailleurs, son recours à l'argent des tontines.

Ces différentes approches anglo-saxonnes ou françaises sont autant de manières de considérer les migrants autrement en leur donnant ainsi, une figure 'positive'.

Par ailleurs, il est important de s'intéresser aux nombreuses mesures (politiques) qui réglementent l'accès au statut d'entrepreneur dans tel ou tel domaine. En effet, la question de la réglementation des activités indépendantes mérite d'être examinée car elle détermine les possibilités d'accès à l'entrepreneuriat dans le pays d'accueil. Autrement dit, il s'agit de s'intéresser à la question de la législation en la matière dans le pays d'accueil car elle nous permet de comprendre le confinement des étrangers dans telle ou telle « niche » économique et non dans telle autre. Aussi allons nous faire, une brève esquisse historique de l'évolution du statut juridique de l'entrepreneur étranger en France.

1.2. L'évolution du statut juridique de l'entrepreneur étranger en France :

De par sa situation géographique qui en fait un lieu de croisement des commerces et des populations, puis par son histoire d'ancienne puissance coloniale, la France est un pays de migration de longue date⁵¹. En effet, comme l'indique Fabienne Daguet « d'une part, la France a été un pays de forte immigration après la Première Guerre mondiale (le solde migratoire représentait alors les deux tiers de la croissance démographique) ; d'autre part, des années soixante au milieu des années soixante-dix, le solde migratoire atteignait encore 40 %, alors que le baby-boom n'était pas achevé »⁵². Ces immigrants se trouvent alors être des acteurs dans des pans entiers de l'économie française : du secteur primaire au secteur tertiaire. La dimension économique de la condition de l'immigré détermine tous les autres aspects de son statut : le travail fait « naître » l'immigré mais rend sa présence illégitime quand l'emploi vient à manquer. Le caractère économique de la présence du migrant, le caractère provisoire de sa situation constituaient l'essence du phénomène migratoire.

Or, ces deux éléments se sont peu à peu altérés, au point de révéler une spécificité du travailleur qui n'est plus celle que l'on avait dégagée. En réalité, l'immigré n'est plus

⁵¹ A propos voir, « immigration en France », [en ligne], Dernière modification de cette page le 16 avril 2008 à 20:49. URL : http://fr.wikipedia.org/wiki/Immigration_en_France, consulté le 19 avril 2008

⁵² Fabienne Daguet, Un siècle de démographie française, « Insee-Résultats », 1995, 306 p.

seulement cet individu qui vient travailler en France pendant quelques années et retourner après chez lui mais il devient surtout celui qui s'installe ici, seul ou avec sa famille, et s'investit dans le privé et à son propre compte. C'est là tout le problème que crée cette nouvelle situation puisque d'une part, cet entrepreneur étranger emboîte - ou du moins essaie - le pas des nationaux en exerçant des emplois délaissés par ces derniers. D'autre part, l'entrepreneur étranger s'inscrit dans un paradoxe. C'est dans cette optique, qu'Alexis Spire note bien que : « dans sa relation avec l'Etat, l'entrepreneur étranger se trouve au cœur d'une contradiction propre à la période contemporaine : en tant qu'étranger, il fait l'objet d'un contrôle de l'autorité étatique au même titre que le reste de l'immigration mais en tant qu'entrepreneur, il est censé y échapper puisqu'il exerce une activité n'obéissant en principe qu'aux lois du marché et de la concurrence »⁵³. Ensemble normatif à la fois complexe et en perpétuelle évolution depuis le début des années quatre-vingt, le droit des étrangers en France suscite un intérêt qui dépasse largement le cercle des professionnels du droit.⁵⁴ Dès lors on est amené à se poser un certains nombres d'interrogations qui circonscriront notre analyse.

Quel est le statut juridique de l'entrepreneur étranger en France ? Quelles ont été les réglementations en la matière ? Les entrepreneurs étrangers ont-ils le même statut juridique que leurs homologues nationaux ou existent-ils des emplois réservés aux seuls français ?

A travers ces interrogations, il s'agit de questionner le droit en matière de l'entrepreneuriat étranger en France en essayant de saisir son évolution à travers l'histoire, au gré des conjonctures socioéconomiques et politiques. Posé comme tel, le présent dossier examine l'évolution du statut juridique de l'entrepreneur étranger en France. Il est divisé en deux chapitres. Le chapitre 1 aborde à la suite de considérations générales, le statut de l'entrepreneur étranger avant 1945. Le second chapitre quant lui s'intéresse plus particulièrement aux changements qui sont survenus dans le domaine de l'entreprise étrangère à partir de 1945 à nos jours. Dans ce dernier chapitre, on parlera surtout du cas des commerçants étrangers. La démarche adoptée est celle historique qui retrace par voie de conséquence, l'évolution des constructions des normes juridiques qui ont été appliquées au monde de la petite entreprise étrangère. Ces deux chapitres loin d'être opposés se complètent

⁵³ Alexis Spire « l'entrepreneur étranger à l'épreuve du droit » in : *Petites entreprises et petits entrepreneurs étrangers en France (19e-20e siècles)*, Anne-Sophie Bruno et Claire Zalc, Editions Publibook, p.23

⁵⁴ Xavier Vandendriessche, *Le droit des étrangers*, 3^e édition, Dalloz, page de couverture

en ce sens que le sujet est le même. Cette division structurelle répond juste à un souhait d'éclaircissement et de concision.

1.2.1. De la liberté d'activités à la logique de police administrative :

Généralement dans les écrits en France, on évoque la date du 2 novembre 1945 comme la référence de cette chartre sacro-sainte sur laquelle est fondé tout le droit des étrangers, et tout ce qui a été fait après, dériverait de cela. Pourtant, bien avant cette date, les étrangers furent l'objet de mesures administratives visant à les donner les mêmes droits et/ou à les distinguer des nationaux. En fait, selon le principe classique du droit international coutumier, les Etats ont toute latitude pour contrôler l'admission et l'établissement des étrangers sur leur territoire. L'absence de toute obligation d'admettre des étrangers en droit international classique est corroborée par la pratique suivie par la plupart des Etats et par les lois nationales sur l'immigration, et procède du principe de la souveraineté ou suprématie territoriale des Etats⁵⁵. C'est dans cette optique qu'il faut comprendre l'évolution du statut juridique de l'entrepreneur étranger en France. Lorsqu'on s'intéresse à cette histoire de la production des normes dans ce domaine, on voit qu'il y a eu des changements au fil du temps ; c'est ainsi qu'on passe d'une période d'une liberté de principe pour tous à une période de différenciation entre les entrepreneurs.

L'exercice d'une activité commerciale par les étrangers à longtemps échappé au contrôle de l'Etat. Il faut rappeler la spécificité de ce monde de la petite entreprise où le critère de la nationalité ne s'est pas imposé en tout cas pas avant les années 1930 comme structurant l'encadrement des entrepreneurs étrangers. On peut néanmoins évoquer des mesures qu'on peut considérer comme des logiques de police qui visent à tracer la frontière entre les étrangers dont la présence n'est pas contestée et ceux qui sont suspectés d'être des espions. Comme l'indique Claire Zalc⁵⁶, c'est dans cette optique qu'est adoptée la loi de 1912 qui réglemente l'exercice du commerce ambulante. De même, une autre loi votée le 09 novembre 1915 restreignait l'ouverture par les étrangers des débits de boisson. Seuls les français et/ou affiliés y étaient autorisés à le faire. Il s'agit là dans ce second cas d'une logique de police qui visait à éviter que ces lieux de vente de boissons alcoolisées ne soient utilisés au profit de

⁵⁵ P. 11 Shearer, *Starke's International Law* (1994), p.314

⁵⁶ Claire Zalc, Op. Cité

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

l'espionnage ou à la démobilisation. Il faut bien rappeler que c'est la période guerre et que la suspicion est de mise.

Comme nous l'avons souligné plus haut l'exercice du commerce étranger date depuis longtemps et il a été plus moins réglementé. Le premier code de commerce a été rédigé en 1807 en France, c'est un ensemble de lois qui portent sur le droit commercial. Ainsi selon M. Malblanc « tous les étrangers, sous le régime du Code de commerce pouvaient donc venir librement en France, s'y installer, monter ou acheter un commerce, un fonds artisanal, exploiter une industrie, de la même manière que les Français »⁵⁷. Ce droit commercial règle les rapports entre particuliers auxquels donne lieu l'exercice du commerce. Selon ce code, tous les étrangers peuvent exercer une activité commerciale sur le territoire français sans distinction. Le droit d'exercer une profession commerciale, industrielle ou même artisanale devient, dès lors, classé au nombre des droits naturels.

Cependant pendant la première guerre mondiale, on assiste à l'exacerbation des logiques nationalistes qui vont conduire à une distinction entre Français et étrangers par l'instauration des procédures d'identification nationale dans le monde de la petite entreprise. En effet, la loi du 18 mars 1918 institue le Registre de commerce. On admet volontiers avec Claire Zalc que « la création du registre de commerce s'inscrit ainsi dans un contexte particulier d'exacerbation de la logique de différenciation nationale et se trouve légitimée, dans le discours, par le « problème des étrangers »⁵⁸. L'enjeu est surtout politique puisque parmi les étrangers entrepreneurs se trouvent ceux qui sont issus de certains pays ennemis d'où les suspicions. Ce registre du commerce et des sociétés a été créé en 1919 afin de constituer un instrument de connaissance des entreprises françaises et d'information des tiers, permettant ainsi d'assurer la sécurité du monde des affaires. Le RCS se présente donc comme un casier qui centralise un certain nombre d'informations légales. En France, toute personne physique ou morale qui a la qualité de commerçant doit s'inscrire au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS). Avant cette date, lors de l'ouverture d'un commerce, les formalités consistaient seulement dans le dépôt d'un double de l'acte de société, au greffe du Tribunal de commerce du lieu de l'établissement.

⁵⁷ M. Malblanc, *Le statut juridique du commerçant étranger*, Paris, Librairie du recueil Sirey, 1943, p.38

⁵⁸ Claire Zalc, op. Cité, p. 38

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Ainsi, toute entreprise qui n'opte pas pour la forme juridique d'une société se trouve affranchie de toute autre déclaration officielle. Avec le registre de commerce, l'accent est surtout mis sur le critère de la nationalité. C'est une façon d'identifier les étrangers et correspond à une revendication identitaire en temps de guerre. Le registre de commerce est en fait un héritage du droit allemand. En effet lorsque la France a récupéré l'Alsace et la Lorraine après la Première Guerre mondiale en 1918, cette partie du territoire était dominée par le droit allemand. Voyant que ce système fonctionnait bien avec les entreprises allemandes, la France a décidé de l'introduire dans son droit par une loi postérieure.

Depuis lors, l'entrepreneuriat étranger fera l'objet de décrets, de lois qui iront toujours dans le sens des restrictions et du contrôle. Cette logique de police se combine progressivement à une logique économique dont l'objectif est de protéger le marché national du travail. Selon Alexis Spire⁵⁹ « la figure du commerçant [...] émerge alors comme l'incarnation d'une concurrence déloyale et cette stigmatisation de l'étranger déraciné se retrouve tout au long du siècle ». Les pouvoirs publics tentent de répondre aux récriminations des organisations professionnelles et de la classe politique en renforçant les actions de contrôle et de surveillance des indépendants étrangers. Leur action se limite à quelques circulaires⁶⁰ aux préfets pour permettre à ces derniers d'empêcher l'établissement d'entrepreneurs étrangers nouvellement arrivés sur le territoire. Ces mesures n'ont pas suffi, elles se sont soldées par l'adoption du décret-loi du 08 août 1935. Ce dernier pose le principe de limitation du nombre des artisans étrangers et les oblige à se déclarer comme tel après l'obtention d'une autorisation préfectorale.

Puis l'instauration d'une « carte de commerçant étranger » consacre une autre étape. Il s'agit là d'une procédure de contrôle administratif de l'établissement d'un commerçant étranger. Cette procédure de contrôle se solde par le décret-loi du 12 novembre 1938 qui institue l'obligation pour les étrangers commerciaux de s'acquitter de cette carte. Il devient désormais interdit à tout étranger d'exercer sur le territoire français une profession commerciale ou industrielle sans justifier la possession d'une d'identité avec la mention « commerçant » et délivrée par le préfet du département dans lequel il exerce son activité. La demande s'effectue donc à la préfecture, puis elle est transmise à la Chambre de Commerce du département pour enquête et avis. Le préfet porte un point de vue d'ordre public alors que la Chambre de

⁵⁹ Alexis Spire, Op. Cité, p. 24

⁶⁰ A propos, voir les circulaires du Ministère du Commerce du 6 Novembre 1934 et du 18 janvier 1935.

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

commerce se prononce en fonction de considérations économiques. La délivrance de la carte est soumise à différentes conditions ; en outre, la situation régulière au moment de la demande, le demandeur doit respecter les obligations imposées aussi aux nationaux pour l'exercice de l'activité envisagée. Cette dernière doit être compatible avec la sécurité, la salubrité et la tranquillité publiques. Bref, en dehors des conditions financières qu'il faut remplir, le demandeur ne doit pas avoir fait l'objet d'une condamnation ou d'une décision entraînant l'interdiction d'exercer le commerce en France. Il s'agit de s'assurer que l'étranger entrepreneur n'a pas causé « l'ordre public » !

Par ailleurs, le décret-loi du 17 juin 1938⁶¹ stipule en son article 1^{er} que les étrangers autorisés à résider sur le territoire français qui voudront y exercer une profession industrielle, commerciale ou artisanale, jouiront dans ce cadre des lois et règlements, d'un traitement équivalent à celui qui s'applique dans leurs pays d'origine aux étrangers et spécialement aux Français de la même profession. Dans les différentes catégories d'industries, de commerce ou d'artisanat, un pourcentage du nombre des étrangers y exerçant leur activité pourra, s'il y a lieu, être fixé après avis des chambres de commerce, des groupements économiques et des chambres de métiers.

Cependant, ce même décret-loi avait habilité le Gouvernement à déterminer des quotas de travailleurs étrangers pour certaines professions industrielles, commerciales ou artisanales. Aucun décret n'est intervenu avant l'abrogation de ce décret-loi et l'insertion de ses dispositions dans le Code du commerce ! Cet article parle même d'emprisonnement ou d'amende en cas d'infraction aux prescriptions du décret et indique que le Tribunal pourra, en outre, ordonner la fermeture de l'établissement. On voit là une volonté de traiter sur le même pied d'égalité tous les entrepreneurs sans distinction de nationalité puisque jouissent des mêmes droits que les nationaux mais en même temps, des mesures pour les réprimer !

On apprend aussi avec Claire Zalc⁶² qu' « à compter de 1938, tous les petits entrepreneurs étrangers sont contraints de demander la délivrance de l'une des deux cartes : soit la carte d'artisan, soit la carte de commerçant. A l'occasion de la délivrance de tel ou tel titre, les catégories d' « artisan » et de « commerçant » doivent être affinées, précisées et justifiées ». On voit clairement un processus de différenciation, de codification de l'activité commerciale

⁶¹ CESEDA, édition Litec, 2006, p.1006

⁶² Claire zalc, Op. Cité, p. 43

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

et ça correspond à la volonté de limiter la liberté d'établissement des étrangers. Toutefois, la carte de d'artisan sera supprimée en 1941. Quant aux cartes de commerçants, leur fabrication est lancée en 1939 mais en attendant que les documents définitifs ne soient disponibles, le ministère de l'intérieur donne l'instruction de délivrer aux entrepreneurs étrangers des « autorisations temporaires d'exercer une profession commerciale ou industrielle ».

Au fond, à la lecture des textes de droit de cette époque, on comprend aisément que l'idée consistait à refuser la carte de commerçant à une catégorie d'étrangers au nombre desquels on peut citer les ressortissants des pays de l'est comme l'Autriche, la Pologne, de la Roumanie ou ceux venant de l'Allemagne, pour ne citer que ceux-ci. Ainsi, les critères qui déterminent l'action des pouvoirs publics empruntent peu à peu aux considérations d'ordre économique ou professionnel. Zalc note que « les autorités préfectorales sont aidées dans leur tâche par les Chambres de commerce qui s'empressent d'user des pouvoirs que leur accorde la loi pour fermer les portes du monde de l'entreprise à tous les concurrents « déloyaux », manifestant un empressement et un entrain particuliers à multiplier les avis défavorables »⁶³. On voit que cette période est différente de celle précédente (le 19^e siècle) où la liberté de commerce prévalait pour tous.

Cette situation est bien du genre à privilégier les nationaux au détriment des étrangers entrepreneurs. On peut aussi parler là de discrimination eu égard aux éléments qui nous venons d'évoquer ci-haut. En effet, peuvent être cités comme facteurs de discrimination la « volonté de protéger l'activité économique des nationaux contre la concurrence étrangère et la logique politique de clientélisme visant à répondre aux craintes de certaines catégories professionnelles [...], la défense des intérêts vitaux du pays à l'égard de l'influence étrangère [...] »⁶⁴.

Enfin, au delà de cette logique économique et politique dont l'objectif est de protéger le marché national du travail, Céline Leglaive-Perani⁶⁵ montre bien comment les petits entrepreneurs ont été « spoliés de leur commerce et de leurs possessions » entre 1941 et 1944. Pour ce faire, elle s'est intéressée aux aspects législatifs et administratifs de l'aryanisation, à

⁶³ Claire Zalc, Op. Cité, p. 46

⁶⁴ CESEDA, édition Litec, 2006, p.1007

⁶⁵ Céline Leglaive-Perani, « Les petits entrepreneurs étrangers au temps de l'aryanisation (1941-1944) : le cas des marchands ambulants », in : *Petites entreprises et petits entrepreneurs étrangers en France (19^e-20^e siècles)*, Anne-Sophie Bruno et Claire Zalc, Editions Publibook, p.50

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

ses pratiques sur le terrain. Sur ce dernier point, Céline Leglaive-Perani (ibid.) souligne que « l'aryanisation du commerce ambulante a ceci de particulier qu'elle aboutit toujours à sa liquidation »⁶⁶.

Tout l'intérêt de la description de cette période d'aryanisation du commerce ambulante, c'est justement de montrer que l'entrepreneuriat étranger qu'il soit ambulante ou sédentaire, est rendu difficile par des mesures juridiques qui n'en finissent pas. Le but ultime étant d'instaurer un clivage entre les nationaux et les étrangers. En somme, la situation personnelle de chaque entrepreneur étranger dépend ou relève de l'appréciation de la préfecture au regard des lois et décrets que nous avons évoqué précédemment. Comme nous l'avons montré, l'exercice d'une activité indépendante par un étranger est soumis à l'obtention d'une autorisation administrative, délivrée par la préfecture et à laquelle l'inscription au registre du commerce est subordonnée d'après Zalc (ibid. : p.29).

Aussi, il est intéressant de voir ce qui s'est passé après cette période décrite.

1.2.2. De 1945 à nos jours :

Nous avons vu que la période qui a précédé 1945 fut marquée par de très nombreux changements qui ont affecté l'univers de l'entrepreneuriat étranger et qu'on est passé de la liberté de commerce pour tous aux restrictions différentialistes entre les étrangers et les nationaux. A partir de 1945, une ordonnance sera adoptée et c'est d'elle que découle la plupart des règles juridiques qui régissent les étrangers. Elle a été au fil du temps vidée de son contenu. Sans reprendre toute la genèse sociale et historique des discriminations⁶⁷ à l'égard des étrangers rappelons que la décision de leur interdire certaines professions a souvent été prise lors de crises économiques : adoptées dans l'urgence et de manière provisoire, ces mesures se sont pour la plupart maintenues au fil du temps. Elles ont également pu être motivées par un certain clientélisme politique visant à protéger les nationaux d'une main-d'œuvre concurrente. En effet, jusqu'à une période très récente, on admettait que le droit constitutionnel n'accorde de droits que pour les français, pour les nationaux. Les droits des

⁶⁶ Céline Leglaive-Perani, Op. Cité, p. 53

⁶⁷ Cf. *Plein Droit* n° 41-42, avril 1999, « Inégaux en dignité et en droits », [en ligne], URL : <http://www.gisti.org/doc/plein-droit/41-42/emplois.html> , consulté le 19 avril 2008

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

étrangers, quant à eux, ne résultaient que de textes et de lois qui ne leur accordent expressément que certains droits ; ces textes sont en même temps restrictifs. Bayefsky A. a récemment fait observer que l'« [o]n considère souvent les non-citoyens, ou étrangers, comme se situant en dehors du champ d'application des droits qui vont de soi pour la plupart d'entre nous »⁶⁸.

En réalité, si l'on passe de la topologie du champ juridique à son fonctionnement c'est-à-dire à l'engendrement et à l'agencement des règles applicables aux étrangers, on constate la prédominance d'une logique de l'exclusion, et l'interférence de plusieurs ordres juridiques, dont il faut essayer de voir ce qu'ils signifient et ce qui en résulte pour l'étranger et pour le français. A ce niveau, on peut déjà dire que tous les entrepreneurs même les français sont régis par les mêmes textes juridiques. Néanmoins, il existe des dispositions touchant plus l'Autre. Comme on l'a vu avec les mesures policières pendant la première guerre mondiale et pendant la crise des années 30 ayant conduit à l'instauration de la carte de commerçant, le champ juridique est la réplique de la logique de l'exclusion à l'œuvre dans le champ social. Autrement, l'étranger est l'Autre, dont la figure renforce par contraste la cohésion du groupe en donnant à ses membres le sentiment de ce qui les unit. C'est dire simplement que « *l'identité se construit à partir de processus d'inclusion et d'exclusion qui établissent des limites entre ces groupes, définissant ceux qui en sont et ceux qui n'en sont pas* »⁶⁹.

Cette altérité fondamentale, structurelle dont est l'objet l'étranger, se retrouve dans la configuration même du droit qui lui est applicable car d'une part, le droit est consigné matériellement dans des textes spécifiques dont le contenu diffère de celui qui gère les nationaux. Un exemple en est la définition même de l'Autre qui en droit est défini comme « étranger ». C'est dire que les règles ont un champ d'application déterminé par la notion même d'étranger, comme le précise d'ailleurs l'article L.111-1 du CESEDA (issu de l'ord du 24 novembre 2004) qui considère comme « étrangers » tous les individus qui n'ont pas la nationalité française. Il convient de préciser qu'il existe différentes catégories d'étrangers qui ne sont pas régies par les mêmes dispositions ou du moins qui le sont mais avec des différences de traitement. En effet, certains ressortissants communautaires (Espace

⁶⁸ Hélène Lambert, *La situation des étrangers au regard de la Convention européenne des Droits de l'homme, n°8 (révisé)*, Strasbourg, éd. du Conseil d'Europe, 2001, p.6

⁶⁹ Poutignat, Philippe, Streiff-Fénart, Jocelyne, *Théories de l'ethnicité. Les groupes ethniques et leurs frontières*, Paris, PUF, (1995), 2005.

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Economique Européen) ainsi que les bénéficiaires de conventions de réciprocité échappent à ces dispositions juridiques. C'est le cas des ressortissants algériens, américains, ...

Bien plus, le droit des étrangers, s'affine pour tenir compte de l'appartenance de l'individu concerné à une catégorie spécifique comme celle de « commerçant » et d' « artisan » que nous avons vu.

Selon le CESEDA (2006 :1078), depuis 1998, « le commerçant étranger n'est plus obligé d'effectuer les démarches lorsque son lieu de séjour est distinct de son lieu d'activité commerciale. S'il réside déjà en France, il s'adresse à la préfecture du département où il entend s'établir et, dans les autres hypothèses, au consulat français compétent pour délivrer le visa de long séjour ». Ce décret n°98-58 du 28 janvier 1998 encadre sensiblement le pouvoir d'appréciation du préfet en lui imposant de se prononcer sur « la viabilité et la pérennité du projet d'entreprise », la chambre du commerce et de l'industrie étant saisie pour avis. Les bénéficiaires d'une convention de libre établissement ne sont pas concernés par ce contrôle »⁷⁰. Selon l'article 12 de ce même décret, le préfet prend une décision définitive dans un délai de trois mois à compter de la date de réception du dossier complet. La décision est notifiée au demandeur. La décision de refus est motivée.

Par ailleurs, avant 1998, le préfet pouvait imposer la preuve d'une immatriculation au registre du commerce et des sociétés, alors même que les greffes exigeaient la production de la carte de commerçant avant de procéder à une immatriculation. Désormais, un délai de trois mois est accordé à compter de la réception de la carte pour procéder aux formalités d'inscription au registre de commerce et des sociétés. Et selon l'article L.122-2 « toute infraction aux prescriptions de l'article L.122-1 et à celles du décret d'application prévu à l'article L.122-4 est punie d'un emprisonnement de six mois et d'une amende de 3 750 euros. En cas de récidive, les peines sont portées au double. Le Tribunal peut, en outre, ordonner la fermeture de l'établissement.

Enfin, on peut dire avec Vincent Tchen⁷¹ que « depuis la IIIe République, le droit des étrangers prend la forme presque exclusive d'une police administrative spéciale qui ambitionne de sauvegarder l'ordre public par un contrôle de l'accès au territoire national et un

⁷⁰ CESEDA, 2006, p. 1081

⁷¹ Vincent Tchen, *Droit des étrangers*, ellipses, 2006

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

encadrement du séjour des ressortissants étrangers. On comprend aisément que dans ces conditions, le développement des activités entrepreneuriales n'échappent pas au contrôle étatique mais qu'elles font avec. Autrement dit, les entrepreneurs du fait même de leur statut d'étranger sont soumis au contexte institutionnel et politique du pays d'accueil; toutefois elles ont la possibilité de tisser des réseaux sociaux qui les permettent de se mettre à leur compte et de développer leurs activités dans une dimension transnationale.

1.3. Revue de la littérature des études sur « l'entrepreneuriat ethnique » en France:

La réalité du phénomène de 'l'entrepreneuriat ethnique' ou immigré et son ancienneté dans les pays d'immigration n'est plus à démontrer comme en témoignent les nombreuses publications⁷² scientifiques sur la question. Il est nécessaire après l'analyse des différentes interprétations présentées précédemment, de présenter les grandes lignes de ces recherches pour montrer toute la pertinence de ce présent travail.

Ce que signalent ces écrits en premier lieu, c'est le désintérêt qu'ont fait l'objet les activités indépendantes exercées par les immigrés de la part des chercheurs français. Ce désintérêt a été expliqué par Dalila Bergagui [2005/2, p. 109-115] comme lié aux « raisons d'ordre à la fois sociétal et épistémologique ». D'une certaine façon, « c'est la sociologie de l'immigration qui est restée marginale [pendant longtemps] »⁷³. Les évolutions épistémologiques auraient permis une reconnaissance des phénomènes migratoires en France. Par ailleurs, « des immigrés sont devenus des commerçants ou des entrepreneurs dont les activités ont contribué à forger une 'économie ethnique' [...] l'accroissement sans précédent du nombre de commerçants et de petits indépendants parmi les immigrants récents [a] conduit les chercheurs à s'interroger sur les conditions d'émergence de leurs activités entrepreneuriales »⁷⁴.

⁷² On peut citer notamment, le numéro spécial de la REMI, vol.8, n°1, 1992 ; Ethnologie française, n°1-2005 : "Négoces dans la ville"; Ma Mung E., Simon G., 1990 ; revue Hommes, n°1224 "Marseille, carrefour d'Afrique". Dans ces travaux on trouve l'histoire du développement de la petite entreprise immigrée, son évolution statistique par rapport à celle des nationaux; les recompositions identitaires, territoriales, ...qu'entraînent leurs activités...

⁷³ Maryse Tripier, Andrea Rea, 2003. Pour comprendre cet état de fait, les deux auteurs font un aperçu historique en remontant à la « conjoncture intellectuelle des années 1960 » [ibid., p. 24]

⁷⁴ Maryse Tripier, Andrea Rea, op.cit., p.44

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

C'est dans cette perspective que de nombreux écrits relatifs au petit commerce et à l'artisanat sont apparus dans les années quatre vingt. Dès lors des études variées apparaissent. « Parmi ces travaux, nombre d'entre eux traitent des activités commerciales et artisanales pratiquées par des étranger (ère)s au prisme des quartiers d'immigration. L'objet est de nommer, de définir et de comprendre le fonctionnement de ces territoires tant dans leur aspect urbain, économique que social »⁷⁵. On peut donner quelques exemples qui se situent dans cette optique. En 1979, l'économiste Messamah Khelifa (1979 : 19-25) présente l'évolution du quartier de la « Goutte d'or » depuis le début du 18e siècle tout en analysant la dimension familiale des activités commerciales qui y sont menées... De même, Michel Péraldi (éd.) et al.(2001) nous permettent de voir l'envers du décor des places marchandes cosmopolites [Marseille et ses milieux commerçants transnationaux] dont la visibilité suscite bien des fantasmes. En articulant l'analyse individuelle à l'analyse des réseaux sociaux, l'analyse des mobilités à celle des sociabilités, les auteurs soulignent les limites des modèles explicatifs de 'l'Ethnic Business''.

A partir d'une enquête ethnographique, Sophie Bouly de Lesdain (1999 : 86-99) s'attache à restituer l'historique de Château Rouge, sa morphologie, la typologie des commerces qui y sont implantés, ainsi que les trajectoires urbaines que ce marché produit. Cet ensemble qu'elle décrit et enfin, les différents modes de « consommation du lieu » concourent à construire une centralité qu'elle qualifie de « centralité minoritaire africaine ». Il faut cependant souligner que son échantillon à propos de la partie clientèle de l'étude ne porte que principalement sur les femmes originaires du Cameroun et de leurs époux. Elle donne par ailleurs deux indicateurs de la centralité de Château- Rouge à savoir les réseaux d'approvisionnement que les commerçants mettent en place et qui relient les espaces entre eux et le lieu de résidence des commerçants.

Dans la même lignée que beaucoup de ses prédécesseurs qui ont travaillé « au prisme du quartier », Anne Raulin (1996 : 26) a fait un remarquable article qui porte sur les minorités urbaines d'origine maghrébine et asiatique. Cet article traite de la consommation vestimentaire qui est prise comme véhicule d'analyse de la complexité des identités urbaines. Elle a fait, une analyse de la relation des consommateurs à une catégorie d'objet qu'est le vêtement dans un temps donné, celui de son acquisition, et dans un espace [Barbès et le

⁷⁵ Dalila Bergagui, 2005/2, p. 109-115

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Triangle de Choisy], celui de son exposition. Elle a montré que les lieux de consommations constituent autant de lieux d'attraction que de répulsion.

D'autres travaux qui utilisent des sources historiques sur lesquelles s'appuient les historiens permettent de joindre aux travaux géographiques, sociologiques et ethnologiques une observation dans la longue durée du commerce et de la petite entreprise étrangère dans la ville. C'est le cas du travail de Claire Zalc portant sur l'avènement de la carte de commerçants entre l'entre- d'eux- guerres. Ce travail apporte un nouveau regard au commerce étranger car il ne prend pas pour postulat une concentration de ces activités économiques dans un même espace géographique mais il s'agit ici d'un corpus de commerçant(e)s et d'artisan(e)s étranger(ère)s, constitué et exploité à partir des registres de commerce et du recensement [Dalila Bergagui, 2005/2, Op. Cit.].

Par ailleurs, de plus en plus, nombreux sont les chercheurs qui font appel aux notions de « trajectoires » et de « réseaux », des termes particulièrement adaptés aux activités entrepreneuriales des migrants.

Somme toute, lorsqu'on s'intéresse à la question du travail indépendant des immigrés en France, on observe que les études consacrées aux activités commerciales des migrants sont assez nombreuses. Elles s'intéressent surtout aux conditions qui ont rendu possible de telles activités dans l'espace français, elles élucident le contexte dans lequel elles prennent corps, les conditions qui les pérennisent. Cependant, comme le note [Ma Mung, 1994: 186] : « ce sont surtout les Maghrébins et les Asiatiques, le plus souvent en tant que commerçants, les Italiens et les Portugais plutôt comme artisans, qui ont fait l'objet de travaux; la situation d'autres groupes tels que les Indo-Pakistanaïes, les Haïtiens, etc. reste mal connue ». Plus largement, ces études procèdent à une classification des types de commerces menés par ces migrants, décrivent les lieux de commerce qui sont considérés assez souvent comme des « centralités immigrées » tels Château-rouge, la place de la gare de Lyon, Marseille,

Ces études ont été aussi une aubaine pour leurs auteurs d'inventer des concepts ou du moins une occasion de les appliquer ou de les tester dans le contexte français. Il s'agit notamment des concepts de types « niche économique » ; ou « le commerce ethnique ou l'entrepreneuriat immigré » ; « communauté transnationale » ; « l'économie souterraine » ; « le bazar », etc. Il nous est dès lors utile de s'intéresser à ces différentes études dans la mesure où notre sujet s'y

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

rapporte d'une certaine manière par le fait que nous enquêtons des migrants qui, justement, ont emboîté le pas aux pionniers [Asiatiques, Maghrébins, ...] qui sont l'objet dans les études que nous évoquions tantôt mais aussi parce que nous voulons recourir à certains de ces concepts pour qualifier le type d'activités que pratiquent nos enquêtés. Pour finir, on pourrait souligner que les entrepreneurs maliens qui nous intéressent ici, n'ont été évoqués que par quelques chercheurs dont Dieng (2000) qui s'est par ailleurs contenté d'étudier les transferts des fonds et de leurs utilisations dans leur pays d'origine qu'est le Mali; Sophie Bouly De Lesdain signale leur présence à Château-rouge dans les activités commerciales. Dans cette optique, il semble nécessaire de s'intéresser à eux pour tenter de comprendre la dynamique dans laquelle ils se situent notamment celle se rapportant à leurs insertions dans des « niches économiques particulières ». C'est alors qu'on pourrait chercher à comprendre la nature et le processus de construction des réseaux qui sous-tendent leurs multiples activités.

Chapitre 2: Entreprenariat malien en France

2. Naissance du phénomène : insertion dans les « niches » économiques

L'émergence de l'entreprenariat immigré malien en France s'inscrit dans la dynamique étayée dans le chapitre précédent. Autrement dit, il est important de tenir compte du contexte sociopolitique local c'est-à-dire l'environnement social et le contexte individuel lié aux initiatives des migrants eux-mêmes qui décident en fonction des opportunités – qu'ils créent ou saisissent- pour comprendre comment un immigré s'investit dans les activités commerciales et non dans le salariat qui a été longtemps l'apanage des migrants.

Cependant en tenant compte de l'environnement socioéconomique et politique du pays d'accueil, il ne s'agit ni de faire des migrants les victimes passives d'un système quelconque, ni de surestimer leurs capacités en les plaçant hors de tout contrôle ou de toute attache mais bien d'articuler ces deux dimensions. Cette approche a l'avantage de contribuer à la compréhension de l'émergence des « acteurs nouveaux » qui investissent des « niches économiques » particulières. Celles-ci naissent de l'interaction entre la structure d'opportunité (conditions du marché, politiques publiques, places disponibles) et les caractéristiques du groupe ethnique (esprit entrepreneurial, réseaux ethniques). Selon Waldinger [1996, p.95], « une niche ethnique est une industrie ou un secteur où une minorité est surreprésentée par rapport à sa part dans le volume total de l'emploi ». Il semble cependant que « l'usage du qualificatif « ethnique » a surtout du sens là où la division sociale en termes ethniques et raciaux est forte »⁷⁶. La pertinence ou non du concept « ethnique » est un débat dans le contexte français, nous le présenterons dans la troisième partie. Pour le moment, nous recourons à ce concept de « niche économique » sans le qualificatif « ethnique » pour qualifier les activités particulières que les enquêtés investissent.

Pour revenir à la question de la niche économique, nous allons décrire les trajectoires migratoires et professionnelles des enquêtés afin de faire voir l'utilité d'un tel concept pour nous.

⁷⁶ Maryse Tripier, Andrea Rea, op.cit., p.46-47

2.1. *Parcours migratoires et professionnels des entrepreneurs maliens:*

Au cours des entretiens, nous avons demandé aux enquêtés de nous faire le récit de leur histoire migratoire (l'itinéraire du Mali à la France) et professionnelle – les emplois qu'ils ont eu à occuper- ; de nous faire part de leur niveau d'éducation des raisons du choix de tel ou tel pays, des opportunités qu'ils ont saisi; de nous parler de leurs activités actuelles, du choix de ces activités. Leurs réponses à ces différentes questions nous éclairent largement sur leurs parcours, leurs capacités à saisir des opportunités et les conditions qui leur ont permis de se mettre à leur propre compte. Aussi, nous rendons compte ici de leurs récits et faisons en même tant une analyse pour voir les points de convergence. Par ailleurs, une typologie s'impose car il y a parmi les enquêtés ceux dont les activités commerciales en France couronnent celles entreprises en Afrique et ceux qui s'y sont lancés de façon relativement récente pour des raisons diverses que nous évoquerons aussi.

2.1.1. *L'activité commerciale en France comme continuité d'une expérience entrepreneuriale en Afrique :*

Trois personnes figurent dans cette catégorie, elles ont toutes comme point commun d'avoir commencé leurs activités commerciales en Afrique – bien que de façon différente- et de les poursuivre en France bon gré mal gré.

B.C., la quarantaine, faisait la Medersa (l'école franco-arabe) à Nioro au Mali quand il décida d'aller rejoindre vers la fin des années soixante dix son père commerçant en Côte d'Ivoire. Avec ce dernier, il fait du commerce de noix de colas et de tissus (Wax, ...). Quelques années plus tard, il demanda à son père l'autorisation de venir en France pour ouvrir son propre commerce. Ainsi, il arrive dans ce pays vers la fin de l'année 198... Dès son arrivée en France, il commence rapidement lui-même les démarches auprès des structures concernées pour pouvoir mener son commerce dans la légalité. « Comme je vous l'ai dit la dernière fois, [...] J'ai pu acquérir un local avec son propriétaire « blanc », ensuite il fallait faire toutes les démarches au tribunal de commerce, s'inscrire au registre de commerce... j'ai effectué moi-même toutes les démarches administratives [...].

Une fois, les formalités administratives remplies, B.C., se lance dans la vente des noix de colas et de tissus qu'il a ramenés de la Côte d'Ivoire. C'est la seule activité qu'il mena

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

pendant sept ans donc jusqu'en 1991, année à laquelle il s'est « lancé dans la "production de cassettes" ... ». Cette activité doit être comprise comme une tentative de diversification de ses activités du fait de l'augmentation du nombre de commerçants dans son entourage. En effet, il nous confiait lors d'une de nos conversations des propos comme « quand j'ouvrais mon commerce, il n'y avait pas beaucoup de commerçants à Château-Rouge...c'était bien en ce temps [il s'agit du commerce] » ; « maintenant il y a trop de commerces...c'est difficile ». Cette évolution justifie au regard de ses propos la nécessité de diversifier ses activités.

Aussi, il nous explique comment il a procédé pour être un « producteur de cassettes » comme il désigne lui-même : « Au début, j'ai été voir S... Productions pour faire de la sous-traitance. En fait, j'achetais des cassettes chez eux que je revendais ici [dans son enseigne située à Château-rouge] et dans les « foyers africains » à Paris: [il a pu facilement écouler ses achats] et j'ai eu l'idée de faire de la production moi-même. Ainsi, en 1992, j'ai cherché à rencontrer une artiste qui s'appelle H. D. qui était de passage à Paris. Je l'ai choisi parce qu'elle était connue de tout le monde. Quand je l'ai appelé au téléphone, je lui ai expliqué ce que je voulais faire c'est-à-dire lui produire. Elle a fixé son prix et on s'est mis d'accord. J'ai loué un studio d'enregistrement et elle a pu enregistrer son album... ». Cette citation nous renseigne bien sur la façon dont il s'est « lancé » dans cette nouvelle entreprise.

Par ailleurs, il nous a fait part du succès rencontré par ce premier album qu'il a produit en ces termes : « il faut dire que ça bien marché car j'ai reçu des coups de fils de partout notamment du Sénégal, du Mali, de la Mauritanie et de la Côte d'Ivoire. C'était des personnes qui voulaient lancer soit des commandes soit, ils cherchaient à être mes partenaires [à tisser un partenariat pour la production d'artistes et pour la commercialisation des cassettes]. Les gens m'ont surnommé " les dix noix de colas " car sur le dos des cassettes figurait un logo comme tel [un logo sur lequel on apercevait les dix de colas]... ».

Il tient toujours à ses noix de colas mais a dû laisser tomber le commerce de tissus qu'il faisait en parallèle pour se consacrer dit-il à la « production » surtout qu'il a vu sa clientèle croître de manière exponentielle : « Je tiens beaucoup aux colas car j'ai commencé mon commerce avec ça auprès de mon père en Côte d'Ivoire comme je vous l'avais dit [tantôt]. Actuellement, j'ai des clients dans tous ces pays [il s'agit de ceux cités ci-haut] **et aussi en Allemagne, en Italie, en Espagne, Portugal...** ». Bref, le récit de son parcours migratoire personnel en dit

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

long sur sa capacité à percevoir des « niches économiques » porteuses d'autant plus qu'il nous confiait déjà en décembre 2006 qu'il s'est lancé dans «... la production de cassettes parce qu [il] savait que c'était un créneau porteur car il y avait le besoin... ».

Dans la même lignée, B.S, sexagénaire arrivé en France pour la première fois en 1972, nous livre son parcours migratoire et professionnelle. Il est né au Congo des parents maliens comme il le dit lui-même qui y étaient installés dans le commerce d'habillement (vêtements, chaussures, montres et autres parures). Il fera le commerce auprès d'eux jusqu'au début des années soixante dix, où il commença à venir en Europe : « mes parents étaient commerçants avant mais bon c'était surtout moi qui tenais le commerce... et puis j'avais mon fonds de commerce, des fournisseurs... ! ». Il commence alors ses voyages d'affaires par la Belgique, la France et Angleterre en 1972 où il avait ses « fournisseurs en tissus et en montres ». D'habitude, il « lançait ses commandes » depuis le Congo et ses fournisseurs « français » et « belges » le lui expédiaient par bateaux par le biais des « transitaires français » avec lesquels il travaillait. Et comme par la suite, il « avait les moyens », il décida de venir chercher ses marchandises lui-même. Pour ce faire, il séjourna dans des hôtels et « allait voir les usines directement pour acheter... ». Il pouvait rester pendant un à deux mois au début et pouvait faire des allers-retours deux à trois fois dans l'année, nous dit-il.

En 1974-75, il décida d'ajouter à ces premières destinations, l'Italie et l'Espagne. Dans les différents pays, il achetait du textile et autres articles qui rentrent dans l'habillement. A cette époque, il ne voulait pas s'installer en France à l'époque. Il dit : « j'étais grossiste et détaillant à la fois car je livrais des marchandises à certains commerçants du Congo qui faisaient des commandes avec moi. Ils me disaient ce qu'ils voulaient comme produits [articles] et moi je les achetais ici [la France] ou dans les autres pays [qu'il a cité ci-haut]... A partir de l'année 1980, j'ai décidé de m'installer définitivement en France... [Pourquoi ?] Car le commerce là-bas [au Congo] ne m'intéressait plus...il n'y avait plus de marché [faible rentabilité de l'activité] et il y avait trop de commerçants... j'ai finalement fermé ma boutique pour m'installer en France dans le 18^e arrondissement dans la rue Poulet...».

Ce récit de son parcours migratoire montre bien d'une part qu'il a perpétué une expérience commerciale qu'avaient ses parents donc sa famille a joué un rôle celui de l'avoir introduit dans le commerce mais aussi et surtout qu'il a su développer son activité grâce à ses réseaux

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

de fournisseurs, de clients au Congo. Ces clients sont dans son cas à la fois composés de commerçants qu'il approvisionne mais aussi des particuliers. D'autre part, ce récit nous renseigne sur ses lieux d'approvisionnement des marchandises, des relations qu'il a nouées avec d'autres personnes qui ne sont pas de sa propre communauté. Cet aspect là est important puisqu'il permet de « désethniciser » l'approche qu'on a assez souvent des groupes de migrants lesquels on accole des stéréotypes ethnicisants ou racisants qui érigent les groupes migrants en catégorie homogène, englobante et fermée.

Contrairement aux deux premiers cas exposés plus haut, le troisième est une femme comme pour dire que le monde de l'entrepreneuriat n'est pas l'apanage d'une catégorie quelconque. Il s'agit là de la trajectoire de Mme Koné, la cinquantaine. Née à Bamako, elle y commence très tôt : « le petit commerce de tasses, de pagnes, de chaussures... ». Sous l'emprise d'une forte demande de la part des autres femmes à qui elle « vendait à crédit », elle se lança dans les voyages transfrontaliers notamment dans les capitales où se concentrent l'essentiel des activités économiques : « le premier pays dans lequel je me suis rendu était le Togo pour l'habillement. Ensuite j'ai commencé à aller à Abidjan et à Conakry ». A la réponse à la question pourquoi ces villes spécifiquement et non d'autres ?, elle répond en disant « j'avais des *jatigui*⁷⁷ [des hôtes] qui m'accueillaient chez eux et m'accompagnaient dans mes courses et en plus on me disait au Mali que dans ces pays [le Togo, la Côte d'Ivoire, et la Guinée Conakry], je pouvais trouver des produits moins chers... je pouvais donc faire des bénéfices ». Quand Mme Koné retourne à Bamako, elle « vend à crédit aux femmes... d'autres payent comptant... ». Des années durant ce fut son créneau à elle, les activités allaient bon train jusqu'à ce que « de nombreuses femmes commencent à ne plus payer leur crédit, d'autres dépassent la date d'échéance de remboursement du crédit ». Autrement dit, des problèmes d'insolvabilité de certaines clientes apparaissent, à cela il faut ajouter le fait que « beaucoup [de commerçants] commencèrent à emprunter les mêmes routes commerciales » qu'elle. Du coup « on ne gagne plus ce qu'on investit dans les billets d'avion ». C'est alors que Mme Koné, diminue la fréquence de ses déplacements, « refuse de vendre à crédit » aux insolubles et cherche à diversifier son activité grâce « au commerce de denrées alimentaires et les condiments » qu'elle achetait à l'intérieur du Mali et qu'elle « acheminait à Bamako... ». C'est dans ce contexte qu'elle se tourna vers la France.

⁷⁷ Terme bambara qui veut dire, l'hôte. C'est celui qui nous loge et/ou guide dans nos démarches (infos, contacts,...).

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

La France et elle, c'est une affaire relativement récente qui date d'une dizaine d'années. Une « amie de son mari » qui vit en France et qui « était de passage à Bamako » a joué un rôle important pour son départ. C'est celle-ci qui lui aurait fait part des besoins en denrées alimentaires en France et lui a proposé de venir « essayer » comme pour dire que le commerce est un domaine de tâtonnement et donc d'aventure. Ainsi, c'est donc grâce à cette « amie » qu'elle est venue ici [la France] comme elle le dit: « je suis venue avec elle chargées de marchandises...et elle [l'amie] m'a montré Château-Rouge, et les Chinois qui vendaient nos produits...et ça bien marché ! [Sourire] ». Elle repart au Mali avec des commandes faites par des « Chinois » et par « une malienne commerçante qui se trouve dans la rue d'Aubervilliers ». A part cette dernière dont elle dit qu'elle est « solvable », Mme Koné « ne veut plus avoir à faire avec les femmes » car « elles ne remboursent pas le crédit » dit-elle.

Depuis ce premier succès, Mme Koné cherche des clients pour écouler ses produits et c'est grâce à cela qu'elle est revenue « beaucoup de fois » la même année et depuis lors, la France est devenue pour elle, sa destination privilégiée. Elle profite de la discussion pour me montrer les nouvelles commandes qu'elle a ramenées du Mali et « le reste » elle vend elle-même en partenariat avec un de ses associés Mr Diarra [un Sénégalais-malien] dans son local situé dans la rue d'Aubervilliers. Le troisième associé est ID dont on va parler dans la section qui suit.

En définitive, ce qui est commun à ces trois cas, c'est bien l'aide initiale de ceux qu'ils nomment comme étant leurs « parents » et « amis » dans l'émergence de ce qui apparaît aujourd'hui comme leurs entreprises. Toutefois, à travers les différents parcours relatés, c'est surtout leur dynamisme personnel et donc leur sens de saisir des opportunités qui se présentent à eux qui est remarquable. A titre de rappel, B.C a su profiter de la forte demande culturelle dans le domaine de la musique pour se « lancer dans la production d'artistes » ; de même, Mr B.S. a profité de la demande en textile pour faire des voyages d'affaires pour se fournir en marchandises lui-même ainsi que les autres commerçants au Congo. Enfin, nous venons de voir que Mme Koné, a profité des besoins en France pour changer de destinations. Un dernier élément qui est commun à ces trois personnes, c'est qu'elles ont commencé leurs activités commerciales en Afrique depuis longtemps avant de les développer en France grâce aux différentes opportunités qu'elles ont suscité ou saisi.

2.1.2. L'insertion dans des « niches » particulières ?

Dans cette section, nous allons analyser des parcours de migrants qui n'ont pas une expérience entrepreneuriale comme les trois premiers mais qui ont réussi à s'insérer dans des niches particulières qui leur ont permis de connecter à travers leurs activités plusieurs pays du monde entier notamment ceux d'Europe, d'Asie et d'Afrique. En cela, ils ont presque supplanté de par la nature de leurs réseaux et de l'intensité de leurs déplacements, des domaines dans lesquels ils se sont investis, les trois migrants dont nous avons précédemment brossé les trajectoires migratoires et professionnelles. Il s'agit donc de trois cas « typiques » de création et de pérennisation de réseaux à vocation économique qui leur permettent –même si de façon différentes- d'être de « nouveaux acteurs de la modernité » qui ne sont ni victimes des politiques restrictives des différents Etats qu'ils traversent ou lient, ni des passives victimes d'une « mondialisation » que d'autres – les altermondialistes par exemple- qualifient de « libérale » qui précarise les migrants et paupérise leurs compatriotes restés au pays. Nous allons faire une sous typologie dans le souci de mieux expliciter les parcours de ces trois migrants.

2.1.2.1. Du salariat et la vie associative à l'entrepreneuriat :

Parmi les nombreux migrants de la vallée du fleuve Sénégal (Mali, Sénégal et la Mauritanie) qui œuvrent dans des centaines d'associations villageoises, communautaires créées en France pour le développement de leurs localités d'origines, il y a ceux qui savent en profiter pour créer leurs entreprises c'est-à-dire des activités commerciales rentables d'une certaine visibilité. Il convient de souligner que ces associations sont à la base de nombreuses réalisations⁷⁸ dont les dispensaires, les écoles, ...et l'électrification solaire des villages. C'est précisément en s'investissant dans cette dernière activité que G.D. a pu créer son entreprise.

G.D., la cinquantaine est né au Mali dans la région de Kayes, où il a suivi normalement son cursus scolaire et cela jusqu'au lycée. Il s'est « toujours dit qu'il faut qu' [il] étudie et bosser dur pour réussir » or justement après « le coup d'Etat militaire de 1968, il n'y avait véritablement plus d'école au Mali à cause des grèves ». C'est ainsi qu'il décida de rejoindre son « oncle en France ». Fidèle à son idéal : « étudier et bosser dur pour réussir », G.D. a pu

⁷⁸ A propos des associations et de leurs rôles dans le développement socioéconomique de leurs zones d'origine, voir notamment C. Daum(1993), Quiminal Catherine(1991), Timera M. (1997)

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

travailler en France en suivant parallèlement des cours en comptabilité. Lorsqu'il obtint un CAP (Certificat d'Aptitude Professionnel), il s'inscrivit « en électrotechnique à Bobigny ». Le diplôme qu'il obtint dans ce dernier domaine, lui a permis de travailler comme « salarié pour une grande société franco-belge » dans le domaine de « l'électricité ».

Très vite, il se verra occuper un poste dans cette société et il continue à militer dans les associations de migrants maliens. Il nous l'explique comme suit : « dans cette société j'occupais le poste de directeur adjoint dans une de ses agences à Paris. Parallèlement à ce travail, j'étais très actif dans les associations villageoises des migrants maliens. C'est dans ce cadre que j'ai travaillé avec l'ONG A... qui menait des activités dans beaucoup de villages maliens en partenariat avec les collectivités locales, les migrants, et autres partenaires dans le cadre du jumelage ». Grâce à son expérience acquise dans la société d'électricité dans laquelle il travaillait et son dynamisme dans les associations, G.D sera un interlocuteur privilégié entre les associations pour qui il évaluait le besoin en électrification et l'ONG A... pour qui il sera le suppléant idéal à la fin de leur « programme quinquennal » de développement rural avec le « volet électrification rurale ».

Il a vite senti le besoin en solaire et l'engouement qu'il suscite, ainsi suite à une conjonction de facteurs, il décida de créer son entreprise; son récit en dit long : « Je l'ai créée en 2001 à la suite d'une série de facteurs ; principalement parce que je savais que le solaire allait être un créneau porteur du fait du nombre de commandes de panneaux solaires. En plus, j'avais une bonne connaissance des produits solaires et tout ce qui a trait à l'électrification. En créant ma société, ma principale intention était de doter les demandeurs de produits de qualité et de constituer un stock disponible à Kayes durant toute l'année contrairement à l'ONG A... qui ne le faisait pas ».

On pourrait lire aussi dans son propos qui suit une démarche entrepreneuriale spécifique : « Voyant que beaucoup de nos compatriotes avaient l'engouement pour l'énergie solaire, et voyant aussi qu'ils allaient acheter chez des gens qui en fin de compte ne connaissaient rien [du solaire], des gens qui leur disaient n'importe quoi, alors à un moment donné ça m'est arrivé dans la tête [l'idée de créer] une entreprise et je me suis dit pourquoi pas moi, pourquoi pas un Africain, un Malien, qui ouvre son magasin pour vendre ses produits au moins il

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

pourra donner des bons conseils même si les gens n'achetaient pas chez moi, c'est ce qui m'a amené à ouvrir mon entreprise ».

Toutefois, cet altruisme ne saurait cacher en aucune manière son esprit d'entreprise au sens de W. Elkman⁷⁹ (1988) pour qui « l'esprit d'entreprise désigne une capacité d'innover ou une aptitude à exploiter une activité industrielle complexe et de grande envergure ». L'esprit d'entreprise présente pour lui trois caractéristiques majeures : la perception de créneaux exploitables et rentables, la volonté d'exploiter ce qui est perçu et les compétences organisationnelles pour mener à bien un projet [S. A. Dieng, *ibid.*]. Cette définition correspond bien au cas de G.D. Ainsi, même si sa connaissance du solaire acquise grâce à sa formation d'électrotechnicien, son rôle prépondérant dans les associations de migrants ainsi que son expérience professionnelle lui ont permis de créer « cette entreprise » comme il l'indique, il convient de souligner que c'est surtout une autre opportunité qui lui permettra de diversifier ses activités et de leur donner une plus grande visibilité.

En effet, G.D. qui avait « participé à la définition des produits de la première phase de l'électrification solaire qui a été initiée par l'ONG A..., [en 1996 au Mali] » a dû saisir une opportunité, qui peut être comprise comme une offre de reprise faite par l'ONG en question et son partenaire la société de distribution du matériel solaire. Sa chance a été que « grâce à l'A..., les jeunes [qui ont été] formés au Mali en technique d'installation et de dépannage ont pu créer un Groupement d'Intérêt Economique (GIE) solaire » mais ils n'avaient « pas de fonds, ni de matériels », en plus le projet quinquennal de l'A... prenait justement fin et elle voulait se retirer et laisser le GIE prendre la relève. Heureusement pour G.D., la société de distribution de panneaux partenaire de l'A... ne trouvait pas ces « jeunes » compétents pour qu'elle accepte de « prendre le risque de [les] livrer [des matériels aussi chers] ». Et « comme c'était un programme initié par l'A... et auquel, elle tenait beaucoup, elle a fait appel à moi en me demandant si ça m'intéressait de reprendre [le projet] dans mes activités salariales ... J'ai accepté. [la société de distribution de panneaux partenaire de l'A...s'est engagée à mettre à ma disposition toutes mes commandes à des prix préférentiels comme elle le faisait pour l'A... ».

⁷⁹ Walter. Elkan, 1988, «Entrepreneurs and entrepreneurship in Africa », Oxford Journals Social Sciences, World Bank Research Observer, Volume 3, Number 2, pp. 171-188, cite par S. A. Dieng, 2002

Présenté ainsi, la création de l'entreprise par G.D. est bien le fruit d'une série d'éléments qui vont de sa volonté de «réussir en bossant dur» et sa capacité à saisir des opportunités. Somme toute, G.D, a su créer son entreprise et le conférer une certaine stature non négligeable grâce à son dynamisme. Il a franchi un grand cap entre ses débuts où il « ne travaillait qu'avec les Africains de Paris » à celle où il nous confie qu'«en plus, 80% de ma clientèle est française [de nos jours] ... » d'autant plus qu'il ne cesse de recevoir des commandes d'un peu partout.

2.1.2.2. De l'enseignement islamique au business :

Mr I.D., la cinquantaine, est arrivé en France pour la première fois en 198... Ce premier séjour bref d'une semaine à été suivi d'un autre deux ans plus tard et à chaque fois, il revend quelques articles qu'il a ramené avec lui de l'Arabie Saoudite, même si le but de sa venue est toute autre, celui de dispenser des enseignements en Islam. Il nous parle de ces débuts en ces termes : « j'ai fais une semaine et en 1985, j'ai effectué un séjour de deux mois. Lors de ces séjours, je revendais les produits que j'avais ramenés de la Mecque : il y avait des montres, des parfums, des hadiths... et des postes radios qui étaient très prisés. A côté de ce petit commerce, je dispensais des cours d'arabe aux Maliens, Mauritaniens et aux Sénégalais». Mais en réalité, il ne voulait pas être commerçant mais « devenir professeur d'arabe à la Mecque [Arabie Saoudite] là où [il s'était] formé ». Mais pour ce faire, il devait « changer de statut [juridique] », les restrictions administratives l'obligent. Il parvient à atteindre son objectif car nous confie - t-il : « ainsi j'ai séjourné deux fois chez un frère en Egypte qui y faisait ses études franco-arabe. C'est de chez lui, que j'ai demandé un nouveau visa non étudiant qui allait me permettre d'enseigner à la Mecque. Quand je l'ai eu, je suis reparti en Arabie Saoudite... ».

Mais très vite, il décide en 1986 de s' « installer en France définitivement pour y travailler en tant qu'enseignant ». Cependant, ce n'est pas la seule activité qu'il va mener puisqu'il perçoit un autre besoin auprès de ceux justement qu'il enseigne, celui de les fournir en les vendant bien sûr, tout ce qui peut les accompagner dans leur dévotion religieuse. C'est de cette manière qu' « à côté de l'enseignement, je faisais le petit commerce de radios, de hadiths, de tapis de prière dans les foyers pour travailleurs, dans la ville de Troy et dans le Val-d'Oise. C'était un commerce non déclaré pour ne pas payer les impôts et les taxes. [Rire] ». Ainsi

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

qu'au milieu des années 90, sous l'emprise de la demande, I.D. après une tentative vaine d' « ouvrir un commerce légal avec six autres maliens qu' [il] connaissait et, à qui [il] faisait confiance » a « décidé de [s]'associer à deux de [s]es camarades de promotions qui sont burkinabés... ». Il indique qu'ils s'étaient rencontrés « à la Mecque » et qu'ils se « connaissaient très bien », qu'ils sont « tous musulmans » et qu' « il y avait la confiance entre » eux.

On note dans les propos d'I.D. la prépondérance du fait de « se connaître » et « se faire confiance » dans la relation commerciale. Cette question de « se faire confiance » apparaît dans beaucoup de discours des enquêtés. Et d'ailleurs, il convient de souligner à ce niveau que beaucoup de chercheurs⁸⁰ évoquent la confiance comme un des mécanismes qui fondent les échanges et les relations entre les différents partenaires d'un dispositif économique. De ce point de vue l'analyse que Ma Mung, (1996 :211-233) fait de l'article d'André Orléan⁸¹ est très intéressante. Ce dernier prend ses distances vis-à-vis de la conception classique de la confiance qui affirme que la confiance dans la stratégie d'autrui se déduit de la force même des intérêts réciproques liant les individus. Sa démarche s'en écarte radicalement parce qu'elle remet en cause « la soi-disant évidence selon laquelle l'existence d'intérêts mutuels puissants, clairement perçus par les protagonistes, suffirait à promouvoir la coopération ». Il note que « la question de la confiance est étroitement liée au fait que lorsqu'un individu cherche à évaluer s'il peut faire confiance à un autre, ce que le premier analyse est la nature de la relation du second à une certaine communauté et à ses règles : est-il membre fiable ? [Ma Mung, 1996, op.cit.].

Cette conception de la confiance a le mérite de ne pas réduire les relations entre différents acteurs « aux seuls calculs des intérêts individuels » (ibid.) mais bien en introduisant « des modes de représentation du comportement des autres agents [réputation par exemple], radicalement distincts des formes stratégiques » [Ibid.]. Nous partageons cette approche de la confiance parce qu'elle nous permet de bien saisir les mécanismes qui poussent les enquêtés à « s'associer » avec telle personne plutôt qu'avec telle autre. Par exemple, I.D. a fait confiance aux « deux burkinabés » parce qu'ils s'étaient fréquentés auparavant au cours des leurs études

⁸⁰ Michel Péraldi, 1995 ; Alain Tarrus, 1995 etc. cité in Ma Mung, 1996

⁸¹ Voir André Orléan, « sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la constitution de l'ordre marchand », Revue du MAUSS, n°4, 2^e semestre 1994 cité par Ma Mung, 1996, ibid.

et parce qu'ils sont « musulmans » comme lui, communauté dont ils partagent tous les mêmes valeurs et les mêmes règles. Nous voyons bien que ça rejoint l'analyse de Ma Mung qu'on a évoqué tantôt. De même, G.D. a bien choisi de travailler avec la Société de transit S... pour le transport de son matériel au Mali à cause de « leur sérieux et de leur réputation » comme il le dit. Dans ce dernier cas, c'est bien les modes de représentation du comportement liés à la réputation,qu'il a choisi de travailler avec cette société.

Pour revenir au parcours migratoire et professionnel de Mr I.D, on voit qu'à l'instar de son esprit d'entreprise, il a su investir une niche économique particulière qui n'était pourtant pas son objectif – il voulait faire l'enseignement-, ni relevait pas de sa compétence. En restant dans le petit commerce parallèle et l'enseignement d'arabe, il a pu accumuler son fonds commercial qu'il a su optimiser à s'associant à des personnes qu'il connaissait et « à qui il faisait confiance ». Ses stratégies d'approvisionnement et de distribution des marchandises ainsi que sa volonté de diversification de ses activités apparaissent clairement. Ce dernier point sera analysé dans le premier chapitre de la troisième partie du présent document.

2.1.2.3. Du mannequinat à la mode :

H.D., la trentaine, n'a commencé à vendre ses « créations » en France que depuis deux ans mais elle a déjà conquis ce marché et y revient assez souvent. Avant, elle était à Bamako, où elle a fait ses « premiers pas » dans le «mannequinat » dans « un Centre de Coupe et de Couture qui forme les femmes ». Très vite, le Directeur de ce centre dénicha son talent et l'a présenté à des cinéastes maliens qui souhaitaient tourner un feuilleton sur la vie socioéconomique au Mali en faisant ressortir notamment les coups bas dans l'administration publique. Son talent lui a permis d'être choisi comme l'une des actrices principales du feuilleton. Son personnage qu'elle a bien su incarné lui valu nombre d'admiration mais aussi et surtout ses corollaires de critiques puisque certains téléspectateurs ne discernaient plus le personnage et la personne...

Elle a su en profiter malgré tout pour se lancer dans la mode et s'inscrire dans une logique de mobilité entre le Mali où elle réside pour le moment et les autres pays comme la France dans lesquels elle se rend régulièrement pour exposer et vendre ses collections et/ou organiser un défilé de mode pour faire connaître ses nouvelles créations lors des foires de l'artisanat et du

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

tourisme que le Ministère malien du même nom organise depuis sept ans en France. Lors de ces différentes éditions de la foire, les artisans maliens sélectionnés par les services compétents dudit ministère, exposent et vendent leurs produits à la bourse de Commerce de Paris, à la Mairie de Montreuil etc. Voici un des extraits de notre entretien qui illustre bien nos propos: « en novembre 2007, je suis revenue encore en France à travers la foire du Ministère malien de l'Artisanat et du Tourisme. Ainsi, pendant plusieurs jours, j'ai pu présenter à la Bourse de Commerce de Paris et à la Mairie de Montreuil, mes nouvelles collections et j'ai aussi organisé un défilé de mode. Après ce séjour, je suis de nouveau retournée au Mali pour continuer mes activités. Cette foire m'a aussi permis d'avoir beaucoup de commandes et d'avoir une inspiration pour mener une activité parallèle à la mode ».

H.D à travers son parcours, nous montre bien que les entrepreneurs même s'ils peuvent adopter diverses stratégies comme la mobilité pour écouler leurs produits, restent tributaires des politiques des structures nationales comme le Ministère dans son cas. D'ailleurs, dans son domaine, il semble difficile de participer à ces foires sans être membre d'associations : « au Mali, je fais parti de l'Association des Artisans du Mali qui fait de la promotion de nos produits locaux surtout à l'extérieur. D'ailleurs, [pour participer à la foire de l'artisanat en France] il est difficile d'avoir le visa sans être membre de cette association ». Par ailleurs, H.D. n'hésite pas « diversifier ses activités comme les grands stylistes d'aujourd'hui le font... ».

Cette courte analyse du parcours de H.D. montre bien, que l'argument selon lequel, les réseaux ethniques sont prépondérants dans la réussite des entrepreneurs, est à relativiser dans la mesure où, c'est la conjonction d'une série d'éléments qui vont du « mannequinat » à la création artistique promue par le Ministère de l'Artisanat et du Tourisme du Mali en passant par le cinéma qui ont permis à H.D. d'être « styliste » comme elle se nomme elle-même. De même, c'est grâce à ses éléments et sa volonté d'élargir sa clientèle, qu'elle cherche à participer à des foires, des défilés de mode, des expositions de collections dans des galeries en France et au Mali ; à « diversifier ses activités » et les pays dans lesquels elle se rend; à adapter ses créations au goût de « tout le monde ». D'ailleurs, une de ses citations résume bien cela : « le 12-02-2008, je dois participer au festival des Arts Africains à Montréal grâce à mes propres contacts. Ma clientèle est « métissée » [variée] puisque mes créations sont adaptées à tous les goûts. Je combine des modèles qui plaisent à la fois aux africains et aux « autres »

pour ne pas dire tout le monde. J'utilise les tissus maliens pour faire différents modèles dans mon atelier à Bamako. Je travaille avec un tailleur sénégalais qui fait les coupes européennes pour moi ».

Plus largement, G.D, I.D, H.D bien qu'ayant des profils différents, ont en commun la capacité de dénicher des « créneaux porteurs », à saisir des opportunités et élargir leurs réseaux grâce à leur dynamisme. En cela, ils ont l'esprit d'entreprise au sens de W. Elkan (1988, op.cit.). Par ailleurs, ils ont en commun, l'insertion dans des niches économiques particulières comme l'énergie solaire pour GD ; la sphère du religieux à travers l'industrie de la papeterie et du prêt à porter (habits de prières, ...) pour ID et la mode pour HD.

Enfin, tous les entrepreneurs dont les parcours migratoires et professionnels ont été analysés dans ce chapitre, ont en commun le manque de formation scolaire en création d'entreprise mais tous l'ont appris d'une autre façon selon les modalités décrites. Ceci nous conduit, à nous pencher sur le capital scolaire.

2.2. Caractéristiques des entrepreneurs (capital scolaire) :

De l'analyse des différents entretiens, il ressort que les interviewés n'ont pas les mêmes niveaux scolaires. Il convient là de distinguer ceux qui ont fait les études franco-arabes (la Medersa) ou coraniques et ceux qui ont étudié à l'école française. Cette dernière a été fréquentée par Mme Koné, HD, et GD. Comme nous l'avons souligné ci haut, GD est le seul ayant fait des études jusqu'au lycée au Mali. A son arrivée en France, il a pu obtenir deux diplômes en comptabilité et en électrotechnique. Ces diplômes lui ont permis de travailler comme cadre dans la société de distribution de l'électricité qui l'avait embauché comme salarié dans une de ses agences à Paris : « j'étais Directeur adjoint dans une des agences... ». De même, HD a pu grâce à son Diplôme d'Etudes Fondamentales (DEF), poursuivre des formations dans « un centre de coupe et de couture » à Bamako, ce qui lui a permis d'être « styliste ». Quant à Mme Koné, elle n'a pas pu obtenir le DEF comme sa consœur, elle a dû arrêter ses études à cause de son petit commerce de quartier qu'elle a su développer par la suite à travers ses voyages à Lomé, Abidjan, Conakry.

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Quant aux arabisants, ID est de loin celui qui a un niveau élevé. Après ses études franco-arabes à Touba au Mali, il continua son cursus en Arabie saoudite où il finit son cursus scolaire et commence même à enseigner dans son domaine. Par la suite, comme nous l'avons évoqué précédemment, il a décidé de « s'installer définitivement en France » toujours dans l'enseignement religieux.

Quant à BS et BC, ils se sont tous contentés des études élémentaires du coran et aussi du franco-arabe pour BC. Ils n'en ont pas obtenu des diplômes. Le premier étant né au Congo des parents commerçants, se lance très vite dans le commerce. BC, quant lui arrête aussi ses études pour rejoindre son père commerçant en Côte d'Ivoire.

Ainsi, on peut dire que le niveau scolaire reste majoritairement faible chez les personnes interviewées. Hormis, GD, ID et HD qui ont travaillé dans leur domaine d'étude respectivement technicien en électricité, enseignement et stylisme; les autres entrepreneurs ont préféré s'investir dans des activités commerciales au détriment d'un diplôme quelconque. Toutefois, tous ont en commun l'esprit d'entreprise qui leur a permis grâce à une série de facteurs – selon les cas- de s'engouffrer dans des niches économiques particulières : la mode, l'énergie solaire, la production de cassettes ou l'industrie du disque, la librairie islamique etc.

Enfin, une autre caractéristique importante de ses entrepreneurs, c'est leur capacité à s'immiscer dans des réseaux sociaux à vocation économique qui leur permettent de s'approvisionner mais aussi de distribuer leurs produits commerciaux car il faut le dire, on est dans le commerce. C'est pourquoi, il importe de cerner la nature des réseaux que les entrepreneurs créent et/ou dans lesquels ils sont insérés pour mener leurs activités commerciales. Autrement, il s'agit de déterminer et d'analyser les types de réseaux mobilisés, de leurs organisations et de leur portée.

Troisième partie :

**Mobilisation de réseaux et ethnicité dans
l'entrepreneuriat malien en France**

Chapitre 1: Les réseaux des entrepreneurs maliens, nature des réseaux mobilisés, organisation, et portée

Nous avons souligné l'importance de l'entrepreneuriat immigré en France depuis ces vingt dernières années et la diversité des approches afférentes à ce phénomène. Ici, nous retiendrons deux points importants. Le premier concerne la question des ressources du migrant (1.1), question qui nous permet de comprendre comment les ressources dont il dispose sont mobilisées par lui. Quant au second point, il porte sur la difficulté en France de qualifier⁸² les activités commerciales des immigrés car « à la configuration presque classique, telle qu'on pouvait l'observer au milieu des années quatre-vingt, de la petite entreprise commerciale de quartier dont l'activité et le fonctionnement était fortement déterminée par les origines locales [...] s'ajoutent désormais d'autres formes plus complexes. Elles mobilisent des réseaux de relations et des savoir-faire caractérisés par leur compétence à la transnationalité» [Ma Mung, 1996 : 214].

Pour Ma Mung (op.cit.), selon les cas, différents termes sont employés pour parler des acteurs, de leurs activités ou de l'organisation de ces activités : commerce ethnique, entrepreneuriat ethnique, l'économie ethnique. Il semble que c'est la prévalence ou non du caractère ethnique dans le choix des partenaires dans l'échange marchand qui détermine le qualificatif ethnique ou non de l'activité commerciale des migrants. Par exemple, on parle de « commerce ethnique » à propos de « l'activité pratiquée par des personnes qui utilisent et s'appuient sur des réseaux ethniques sur le plan du financement, mais aussi sur le plan de l'approvisionnement, sur celui du personnel et parfois même sur celui de l'achalandage lorsque ce commerce vise en premier lieu comme clientèle la communauté dont est issu le commerçant » [Ma Mung, ibid.]. A la lumière de cette définition, peut-on parler d'un commerce ethnique malien ?

Pour tenter de répondre à cette question, nous allons analyser le fonctionnement des activités commerciales des enquêtés à travers le « choix des partenaires »⁸³. Il s'agit de « prendre en

⁸² Voir à propos, Dalila Bergagui, 2005/2, op.cit.

⁸³ Par choix de partenaires, il faut entendre ici, une notion large qui qualifie une situation selon laquelle un individu entre en relation avec un autre pour un échange marchand mais également le fait que l'autre accepte

considération non seulement les entrepreneurs mais aussi l'ensemble de ceux qui entrent dans la relation marchande, ceux qui achètent des produits et des services » [Ma Mung, *ibid.*]. Toutefois, pour cerner les différents aspects de ce phénomène d'entrepreneuriat, il importe d'analyser plus en profondeur la question des ressources car ces dernières sont essentielles pour les migrants entrepreneurs ou non et cela tout au long de leurs parcours.

1.1. La question des ressources :

Il apparaît dans les études relatives à l'entrepreneuriat ethnique, que les acteurs qui s'y lancent, ont besoin des ressources et des mécanismes divers pour se mettre à leur propre compte et s'y maintenir durablement. Pour exemple, Isaac Joseph, Jérémy Boissevain et al. (1987 :37) qui ont étudié dans le détail, les stratégies adoptées par les entrepreneurs ethniques pour faire face à des problèmes relatifs à leur entreprise notent que « la plupart des entrepreneurs étrangers ont commencé leur carrière sans la qualification ni le capital nécessaires pour monter une entreprise. Ils ont pour cela adopté des stratégies et exploité des ressources particulières [pour que leur entreprise puisse exister et se pérenniser]» [Isaac Joseph, Jérémy Boissevain et al, 1987, *ibid.*]. Les stratégies ethniques reflètent le caractère effectif des ressources sociales, culturelles et économiques de chaque groupe ethnique.

En 1994, Ma Mung, élargit la question des stratégies en considérant que celles-ci sont parties prenantes d'autres stratégies plus globales visant à l'autonomie des groupes ethniques. Il montre à travers des exemples, que l'entrepreneuriat est un « élément central de l'organisation des constellations immigrées et il tend à l'autonomisation de celles-ci vis-à-vis de la société d'accueil : une autonomie économique en ce qui concerne les Chinois et autonomie des échanges et d'un espace géographique de relations pour les Maghrébins » [Ma Mung, 1994, *ibid.*].

Il semble que « la réussite entrepreneuriale de certains immigrés serait le résultat de leur capacité à s'entraider en s'appuyant naturellement sur les membres du même groupe : financement initial, acquisition et vente d'un fonds de commerce, recrutement du personnel,

cette relation et donc d'une certaine façon choisit lui aussi son partenaire [...]. Cette notion désigne la relation entre un fournisseur et un client en supposant qu'il y a un choix et une acceptation de part et d'autre [Ma Mung, *op.cit.*].

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

choix d'un employeur, choix d'un associé »⁸⁴. Dans la même lignée que Ma Mung, Nan Lin [1995 : 685-704] fait une analyse en termes de capital social⁸⁵ « défini comme les ressources qui sont potentiellement rendues accessibles par la participation à des réseaux sociaux ». Ces derniers nous dit A. Pecoud (2004) « occupent une place fondamentale au sein des ressources. Leur importance apparaît par exemple clairement lorsqu'un entrepreneur se voit refuser un prêt bancaire, mais parvient tout de même à réunir un capital grâce aux relations qu'il entretient au sein du groupe ethnique »⁸⁶.

Pour exemple, en 2005 Bernard Dinh⁸⁷ faisait le constat que « chez les commerçants asiatiques, le financement communautaire joue également un rôle essentiel dans la constitution du capital initial. Au point de se constituer comme un véritable système financier de crédit dont l'exigence explique largement le développement du commerce asiatique ». Il ajoute que « les recours aux banques, rares à la fin des années 90 (sauf dans le cas des établissements importants), et aux investissements lourds, seraient aujourd'hui de plus en plus fréquents ». Néanmoins, Dinh (ibid.) observe en plus que « la part des économies personnelles dans le capital de départ est limitée. Dans la majorité des cas, le financement communautaire concerne plus de la moitié du capital initial. Dans les communautés chinoises, les personnes, qui désirent constituer, totalement ou partiellement, leur financement initial, ont recours au système du « huit » que l'on désigne couramment par le terme de tontine ». Cette pratique sociale est fondée sur l'intérêt mutuel et sur les interdépendances entre les personnes.

De même, « dans l'espace commercial maghrébin, notamment marocain et tunisien, l'achat du fonds de commerce est rendu possible grâce à des prêts de la famille, des proches et des compatriotes. Dans tous les cas, il n'existe pas de trace écrite. Seules, la confiance (c'est à dire la réputation du débiteur) et la force de la parole donnée s'imposent comme un principe communautaire d'ordre moral et affectif [Bernard Dinh, ibid.] ». Ces différents exemples suffisent pour montrer toute l'importance du rôle joué par les migrants de même origine dans la constitution du fonds commercial des entrepreneurs immigrés.

84 Bernard Dinh, 2005, L'entrepreneuriat ethnique en France et dans le monde anglo-saxon, bilan des connaissances, inventaire bibliographique commenté, rapport CNRS – FASILD, 130 p

85 Voir sur cette notion Pierre Bourdieu (1980), « Le capital social. Notes provisoires », Actes de la recherche en sciences sociales, vol. 31, janvier,

86 Antoine Pecoud, 2004, p. 13

87 Ibid.

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Toutefois, sans nier la véracité de telles pratiques, on ne peut pas les généraliser pour affirmer comme le fait B. Dinh (ibid.) qu'« un des éléments communs aux commerçants étrangers, quelle que soit leur origine, est le rôle majeur joué par le financement interne de la communauté dans la création d'entreprise ». Nous voulons pour preuve qu'aucun des entrepreneurs interrogé dans le cadre de ce travail, n'a fait cas de telles pratiques; tous ont acquis leur capital commercial dans la migration et ont pu s'établir seul à leur propre compte, soit en association avec d'autres « amis » ; « connaissances » et « parents » comme ils disent eux-mêmes. La confiance, souligne Antoine Pecoud⁸⁸, « n'exclut d'ailleurs pas les conflits et il a été parfois reproché aux sociologues des économies immigrées de développer une vision idyllique des réseaux ethniques et de sous-estimer les tensions internes aux populations immigrées » : nous partageons son point de vue. Fort heureusement, il semble que Dinh (ibid.) a compris, c'est pourquoi il relativise son propos en soutenant que « la confiance comme ressource, qui suggère la prévalence ethnique dans le choix des partenaires économiques, peut être engagée dans des relations entre groupes ethniques différents ».

Il existe une autre façon d'aborder la question des ressources, on peut s'appuyer sur deux exemples complémentaires pour l'expliquer. Le premier d'entre eux, est celui d'Emmanuel Ma Mung qui considère « la dispersion [des migrants dans différents pays] comme une ressource » et le second exemple, celui qui conçoit « la mobilité comme ressource » est soutenu par Mirjana Morokvasic.

Ainsi, en considérant que « c'est sur le plan de la migration que les ressources spatiales ont le plus d'effets, directs et indirects, dans la mesure où la circulation des personnes et leur installation dans d'autres pays accroissent le potentiel de circulation des valeurs matérielles et immatérielles puisque ce sont ces individus qui les mettent en circulation, Ma Mung (ibid.) définit une « ressource spatiale » comme « une disposition dans l'espace susceptible d'être utilisée par les sujets à leur profit ». Elle devient « positive » - nous dit-il - dès lors qu'elle est valorisée et revendiquée par les sujets [les migrants], et elle peut alors être utilisée pour faire des choses que l'on ne pourrait pas réaliser autrement.

⁸⁸ Antoine Pecoud, 2004, p.14

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Dans la même lignée, Mirjana Morokvasic⁸⁹ en mettant l'accent sur les stratégies migratoires des migrants d'Europe de l'Est, montre comment dans un contexte de libre circulation, ils essaient de transformer la mobilité en ressource. Elle note à propos de leur mobilité que « les migrants cherchent à limiter d'eux-mêmes la durée de leur séjour et à organiser leur travail à l'étranger de manière intermittente. La durée de séjour joue aussi. Moins les séjours seront prolongés, moins les migrants auront l'occasion de créer de nouveaux liens, plus durables, et de transformer leurs projets d'origine. En cela, ils sont différents des « Gastarbeiter » des années 60-70 » (ibid.). On peut dire donc que pour s'établir à leur propre compte et pour développer leurs entreprises, les migrants utilisent diverses ressources qui vont des emprunts communautaires comme chez les Maghrébins et les Asiatiques à la mobilité et à la dispersion. Cette dernière est une véritable ressource pour la diaspora chinoise mais pas seulement pour elle car comme nous allons le voir, certains entrepreneurs maliens enquêtés profitent bien de la dispersion de leurs compatriotes dans le monde pour la commercialisation de leurs marchandises.

Dans cette optique, l'analyse de la question des ressources nous permet de comprendre comment les initiatives des migrants sont rendues possibles. Autrement dit, elle fait apparaître les ressources que les migrants mobilisent pour se mettre à leur compte et se maintenir dans leurs activités commerciales. A titre d'exemple, l'analyse des parcours migratoires et professionnels des migrants maliens nous a permis de voir le rôle initial – quoique non primordial- joué par le réseau familial, « d'amis » et le réseau communautaire à travers les associations de migrants, dans l'installation des migrants. On peut citer le cas de BS né au Congo des parents commerçants dont il a pu reprendre l'activité; de même GD a profité de la demande croissante de panneaux solaires des associations dans lesquelles il militait pour s'investir dans ce créneau même si cependant d'autres facteurs rentrent en jeu...

Par ailleurs, c'est bien en prenant en compte ceux qui entrent dans la relation marchande c'est-à-dire, l'entrepreneur, le fournisseur, le transitaire, le client, l'employé de commerce, qu'on parvient à comprendre la nature des réseaux, leur portée et leur fonctionnement.

⁸⁹ Mirjana Morokvasic-Muller, « La mobilité transnationale comme ressource : le cas des migrants de l'Europe de l'Est », *Cultures & Conflits*, 33-34, [En ligne], mis en ligne le 16 mars 2006. URL : <http://www.conflits.org/index263.html>. Consulté le 04 juillet 2008.

1.1.1 L'organisation des réseaux d'approvisionnement et de distribution des entrepreneurs maliens : quelques cas

Il ressort des différents entretiens, une diversité de pratiques à propos du fonctionnement des activités marchandes. Pour cela, il convient de présenter les cas individuels pour ensuite permettre une compréhension plus transversale de l'entrepreneuriat malien en France. En effet, selon les besoins de l'activité commerciale, certains sont plus mobiles que d'autres qui se font employer dans le pays d'accueil. Dans ces conditions, on peut se demander comment leurs initiatives des migrants sont rendues possibles ? Autrement dit, quelles sont les ressources que les migrants mobilisent pour se mettre à leur compte et se maintenir dans leurs activités commerciales ?

L'analyse des parcours migratoires et professionnels des migrants nous a permis d'avoir des éléments de réponse à ces questions. En effet, nous avons noté dans les différents entretiens présentés précédemment, le rôle initial –quoique non primordial- joué par le réseau familial, « d'amis », « communautaire » à travers les associations de migrants dans l'installation des migrants. Pour exemple, BS est né au Congo auprès de ses parents commerçants dont il a pu reprendre l'activité; de même GD a profité de la demande croissante de panneaux solaires de la part des associations dans lesquelles il militait pour s'investir dans ce créneau.

Pour revenir sur les réseaux d'approvisionnement et de distribution des entrepreneurs, nous allons une description séparée puisque les pratiques varient selon les cas.

1.1.1.1. Le fonctionnement de l'entreprise de GD :

Nous avons vu au sous point (2.1.2.1.) du second chapitre de la deuxième partie, comment GD a pu suite une conjonction de facteurs mettre sur pied son entreprise qu'il appelle parfois « ma société ». Nous allons décrire ici, comment il s'approvisionne et comment il écoule ses achats à travers ses réseaux.

A la création de son entreprise de distribution et d'installation d'électricité en 2001, GB a commencé à acheter uniquement « du matériel européen » mais depuis trois ans, il revend aussi pour « une société cambodgienne » qui l'a démarché » et il fait des achats chez les

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

« gros distributeurs de câbles ». Voici un extrait de son entretien: «Au début, j'utilisais 100% du matériel européen à cause de sa fiabilité [...]. Nous commandons suivant une liste de matériels qui sont reconditionnés à l'usine de ... parce qu'ils ne sont pas toujours adaptés aux conditions locales de leurs destinations... 90% de mes achats proviennent de la France chez... pour tout ce qui est matériel électrique, et chez d'autres gros distributeurs de câbles qu'on appelle les câbliers. En Angleterre, je travaille depuis 2005 avec une usine qui me livre du matériel électrique en France que je commande par email ; la livraison s'effectue après un virement bancaire que j'effectue sur leur compte. Le choix de ces fournisseurs s'explique par le fait que je fais une sélection des produits sur la base de la marque. Moi, je préfère le sérieux et pour ça, il me faut des produits de marque et de qualité même si ça coûte cher... Récemment en 2005, une société Cambodgienne qui travaille dans le domaine, m'a démarché. Elle voulait trouver un revendeur pour écouler ses produits en région parisienne et ailleurs. Elle a fait des recherches sur internet et comme je suis inscrit dans les Pages Jaunes avec toutes mes coordonnées, elle m'a localisé et abordé. On s'est concerté et on s'est mis d'accord sur les modalités. Depuis, que nous travaillons ensemble, la société me livre des produits par avion sur Paris... ».

Une fois les produits achetés et reconditionnés selon les cas, il fait appel à ses transitaires qui peuvent être soit une société de transit, soit des particuliers qui font du « groupage ». Il décrit l'organisation du transport de ses marchandises en ces termes : « je travaille en principe, bon alors...je travaille avec deux, je dirais trois, quatre transitaires ; je travaille avec un certain CB, qui est un Malien, je travaille avec un certain SS, qui est un malien aussi, ceux qui font un peu de l'informel, il fait du groupage jusqu'à la région de Kayes ; sinon par avion je travaille avec DB depuis 2005 il a un bureau à Roissy et à Montreuil ».

Il connaissait certains d'entre eux avant la création de sa société desquels il dit : « c'était une personne que je connaissais avant » ; « c'était un copain, on s'est connu dans le mouvement associatif en France ». A propos d'autres, il dit : « J'ai rencontré DB en Arabie Saoudite lors de mon pèlerinage en 2004 et en discutant dans la même chambre, il s'est avéré qu'il était aussi le transitaire de mes cousins... Il m'a parlé de son activité de transit ;... je lui ai fait appel en 2005 et depuis, tous mes envois par avion se font avec lui et CB... ».

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Il souligne en réponse à la question concernant le choix des transitaires en donnant des exemples montrant que ce n'est pas une question de nationalité mais parce qu'il « cherche du sérieux, ce n'est pas parce que c'est des Maliens... [que] ça pouvait être des Français... ». Il ajoute : « comme par exemple, mes conteneurs, je les envoie par la ... [une société française de transit], c'est une société que vous connaissez quand même puisqu'ils sont au Mali ?! Tous mes envoies auparavant en 2003, 2004 sur la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Niger se faisaient à travers la société de transit du nom de la S... par avion ou par bateau quand il s'agit des conteneurs complets. Même maintenant je continue à travailler avec eux mais elle a augmenté trop ses tarifs à cause de la hausse du prix du pétrole... Maintenant, tout ce qui est envoi par avion, j'ai dû le transférer chez DB dont je disais qu'il avait un bureau à Roissy depuis fin 2005... ».

Cette citation montre que GD n'a pas recours qu'aux réseaux ethniques, familiaux mais qu'il tisse aussi d'autres liens au besoin comme son recours à la société française de transit la S...ou encore quand il dit : « J'ai travaillé un peu aussi de 2001 à 2004 avec une société togolaise d'import/export, mais ça c'est mal passé, ils m'ont laissé une ardoise! [C'est la société qui l'avait démarché] ».

De même, le GIE (Groupement d'Intérêt Economique) avec lequel, il travaille à Kayes, constitue une autre illustration de la non-exclusivité des réseaux familiaux dans les entreprises immigrées. GD nous livre comment il travaille avec ce groupement de « jeunes » qui ne « disposaient pas de fonds», ni de « stocks » : « avec l'ONG A...: « le GIE procédait à l'installation et il était payer en conséquence. Avec moi, ça été autre chose; ça été de dire que je préfère des stocks sur place et comme le GIE a bien voulu jouer le jeu, j'ai dis qu'on n'attend plus les commandes, on envoie le conteneur entier rempli à Kayes à mes frais ; entretemps, si les 30 à 40 % du conteneur étaient vendus, le reste était stocké là-bas sur place... Avec moi, ils ont pu redynamiser leur entreprise. Ils ont pu vivre avec le fruit de leur travail. J'ai conclu avec le GIE un forfait pour toute installation de commandes lancées en France que ça soit par des ONG, des particuliers, les associations. Je prends un exemple, si une association, commande avec moi dix kits de panneaux solaires, ça fait six cent dix euros de forfait pour le GIE comme frais d'installation et comme ça, on fait un acompte de toutes les installations à la fin de l'année et je les verse tout ce que je leur dois. En plus, ils ont une autre ressource avec moi car je leur verse quatre pour cent (4%) des ventes de matériels

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

électriques et solaires. Par ailleurs, je participe au paiement du local de stock en hauteur de la moitié du prix de la location. J'ai aussi instauré un système de contrat d'entretien avec tous ceux qui achètent leur produit avec moi, parfois ça peut être un particulier, ça peut être un village entier; ils peuvent gagner entre... Ça dépend du parc installé... ».

De nos jours, GD a su diversifier ses activités et sa clientèle et donner une grande visibilité à son entreprise à travers ses installations solaires et autres : le matériel électrique pour la maintenance des machines, téléphonie filaire, des seringues pour les animaux. Désormais, les ONG, les « clients particuliers », l'usine de production de lait de Niamey, l'office d'Aménagement et de Construction de Paris, ... lui font appel. Et comme il se plaît à le dire : « [il] fait un peu de tout ». Bref sa clientèle est élargie puisqu'elle ne limite pas qu'aux seuls migrants maliens.

Par ailleurs, GD emploie en plus des sept personnes du GIE de Kayes, une seule personne qu'il paye « au prorata de ses ventes » et « c'est elle qui gère la société quand [il] part au Mali ». Il a conscience qu'il fait « un travail spécifique » et à cause de la peur de perdre sa « clientèle française », il a choisi de ne pas s'installer dans une centralité immigrée comme Château-Rouge. Cette peur, il nous l'exprime ainsi : « [Rire] J'ai voulu aller dans le dix huitième arrondissement, je n'ai pas eu de local qui me convenait, soit c'était trop petit, soit c'était mal situé, soit c'était trop cher. J'ai été cherché par exemple, à porte de Clignancourt mais en vérité je me suis dit que moi je fais un travail spécifique qui est l'énergie solaire et en plus 80% de ma clientèle est française ! Je travaille avec des installateurs des salles de cinéma comme par exemple, l'équipement de la salle de cinéma de Biarritz, des constructeurs d'écoles, des HLM...ma question était, si je m'installe dans un endroit où il y a spécifiquement une clientèle africaine, est-ce que ma clientèle européenne va me suivre ? J'ai donc préféré ouvrir mon premier local dans le onzième... non loin de là. Je sais que j'ai du travail à faire pour acquérir la clientèle africaine... ! ».

Contrairement à GD, les autres migrants enquêtés hormis HD qui fait des va et vient entre le Mali et la France, ont choisi de s'installer dans le dix huitième arrondissement de Paris parce qu'ils étaient assurés d'y trouver une clientèle pour écouler leurs produits. A propos, ID nous dit : « Vous savez, 95% de nos clients sont à Château-rouge, c'est un endroit connu des Africains. Ceux qui viennent du Havre, de Marseille, de Lille, de Belfort, de la Hollande...

passent tous par là, donc on s'est dit que c'est ici que notre activité peut réussir. Si tu veux vendre du couscous, tu dois aller chez les Markas [Soninké] !».

En définitive, à travers cette description du fonctionnement de l'entreprise de GD, on note qu'il n'est pas très mobile. Il voyage ni pour ses achats, ni pour ses ventes comme on l'a vu. Il fait toutes ses commandes par téléphone, ou par email et après accord, il procède au virement bancaire. Ses rares voyages se font au Mali pour faire le point avec le GIE et pour rendre visite à sa famille du village. Quant aux ventes, le « stock » de Kayes est utilisé par le GIE pour satisfaire les clients du Sénégal, de la Mauritanie et du Mali. D'autres viennent le voir directement et comme nous l'avons dit, il expédie les commandes par bateau et/ou par avion par le biais des transitaires.

Tout comme lui, BC et BS sont moins inscrits dans la mobilité mais leurs activités commerciales de par leurs ampleurs débordent le cadre d'un seul territoire de résidence. En cela, leurs activités sont transnationales.

1.1.1.2. Entrepreneurs semi-nomades, activités transnationales :

Nous avons vu au point (2.1.1) du second chapitre de la seconde partie, les parcours migratoires et professionnels de BC (producteur d'artistes) et de BS (commerçant). Ce dernier à titre de rappel avait constitué son capital commercial dans la mobilité entre le Congo pays où il est né et les pays comme la Belgique, la France, l'Angleterre, l'Italie, l'Espagne. Il avait « son commerce au Congo » et de 1972 année à laquelle, il commence ses voyages à 1980 année à laquelle il s'installa en France, il pouvait séjourner de un à deux mois dans les pays précités. Le but de son séjour était l'achat des marchandises (du textile, des perruques) pour les autres commerçants du Congo et pour son propre commerce. Il pouvait « faire deux à trois envoies par semaine ». Après huit années d'ubiquité résidentielle, il décida d'ouvrir son commerce dans la rue Poulet dans le 18^e arrondissement du Paris car dit-il « c'est là où se trouvent ceux qui achètent ce qu' [il] vend ». Depuis son installation en France, BS continue de se rendre dans certains des pays cités (Angleterre, Belgique) mais ces déplacements ne sont pas aussi comme avant.

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

BC quant à lui, depuis qu'il s'est lancé dans la production de cassettes au début des années 90, effectue peu de déplacements d'affaires, les seuls qu'il effectue d'ailleurs se font au Mali lorsqu'il veut négocier un contrat de publicité avec la télévision nationale pour promouvoir un nouvel album, ou pour fournir et faire le compte avec son représentant qui se trouve à Bamako. A propos de son réseau de distribution, l'extrait d'entretien qui suit est explicite :

« Actuellement, j'ai des clients dans tous ces pays [Sénégal, Mali, Mauritanie, Côte D'Ivoire, Congo] **et aussi en Allemagne, en Italie, en Espagne, Portugal...** Dès qu'il y a une nouvelle production, je les informe et ils viennent s'approvisionner. Ils payent la totalité de l'argent et je leur fournis la quantité qu'ils souhaitent avoir. Je fais des pubs c'est-à-dire on fait passer des spots à la télévision malienne après l'enregistrement de chaque nouvel album. C'est une façon de faire connaître l'artiste et d'attirer la clientèle. Par ailleurs, je travaille toujours avec S. Productions, et aussi avec L.F. productions. Ce sont tous deux des producteurs sénégalais. Moi je vends dans mes différentes boutiques en France et au Mali leurs cassettes et ils en font autant pour moi. On sponsorise tous les mêmes concerts en France ».

De plus en plus, son réseau s'élargit de par la clientèle mais aussi grâce aux nombreuses sollicitations d'artistes venant des pays divers notamment d'Afrique francophone. En effet, l'observation de la vitrine et l'intérieur de son magasin de Château-Rouge laisse voir cette diversité dont il exprime comme suit : « depuis les années 1995- 96, je peux produire jusqu'à dix artistes de différentes nationalités par an sinon avant c'était deux à trois. Depuis que je suis connu, les artistes se ruent sur moi pour que je l'ai produise jusqu'à ce que maintenant, je fais des sélections. Regardez-vous-même, tous ces artistes [cassettes avec des photos d'artistes divers] que vous voyez, c'est moi qui les ai tous produits... ».

C'est sans doute à cause de la spécificité de cette activité, qu'il n'est pas inscrit dans la mobilité comme ceux dont on va décrire les réseaux.

1.1.1.3. Des entrepreneurs transnationaux? :

« Les entrepreneurs transnationaux sont des immigrants travaillant à leur compte dont les activités économiques exigent de fréquents déplacements à l'étranger et dont le succès de leurs firmes dépend de leurs contacts et de leurs associés dans un autre pays, essentiellement leur pays d'origine »⁹⁰. ID, HD et Mme Koné répondent tous à cette définition et peuvent donc être considérés comme des entrepreneurs transnationaux. Comme nous l'avons souligné plus haut, HD, styliste, installé à Bamako, participe aux foires de l'Artisanat et du Tourisme en France en raison deux à trois fois par an, sans compter les fois où elle revient pour livrer les commandes de ses clients. En plus de la mode, elle s'investit parallèlement dans la commercialisation des « aliments et des sauces précuits ». Elle ajoute : « lors de mes séjours en France, j'achète aussi des accessoires comme les parfums, les sacs, les boucles d'oreilles, les chaussures [qu'elle revend au Mali] mais pas de vêtements sinon ça serait contre productif pour moi. En tant que styliste, je ne peux pas promouvoir des modèles qui ne m'appartiennent pas, si je fais ça, c'est moi qui perdrais ». Et au Mali, elle travaille avec son « brodeur sénégalais » et l'Association des Artisans du Mali. Son profil répond parfaitement à la définition de Portes (op.cit.).

De même, **Mme Koné** dont nous avons aussi présenté le parcours, s'inscrit bien dans cette activité transnationale. Ayant effectué des années durant de fréquents déplacements entre le Mali et les pays comme le Togo, la Côte d'Ivoire et la Guinée, elle a changé de destination en choisissant la France et en restant dans la même dynamique de la mobilité depuis dix ans. Le succès de ses activités commerciales est totalement tributaire de ses déplacements car elle a pu faire fructifier ses activités en élargissant ses réseaux. Pour exemple, elle a de plus en plus de clients, notamment des « chinois » à Château-Rouge. Son commerce à elle, c'est les denrées alimentaires. Ces voyages sont surtout liés aux commandes qu'on fait auprès d'elle. Aussi, elle a profité de ses allers-retours pour s'associer à ID le propriétaire de la librairie islamique qui lui a ouvert un local dans le 18^e dans lequel, les stocks sont exposés et vendus. Depuis fin 2007, elle travaille avec un autre associé sénégalais-malien. Ce dernier gère le local quand elle n'est pas en France et tous partagent les bénéfices avec ID de la librairie islamique.

⁹⁰ Alexandro Portes et al, « les entrepreneurs transnationaux », in Péraldi, 2002, p.66

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Quant à ID, nous avons vu au point 2.1.2.2 de la seconde partie, son parcours migratoire et professionnel. Il importe maintenant d'analyser la nature de son réseau à travers ses activités commerciales. Ayant acquis son capital commercial dans la migration grâce à l'enseignement d'arabe qu'il faisait en Arabie Saoudite et en France doublée d'un commerce parallèle (informel), il parvient à se lancer définitivement dans le monde de l'entrepreneuriat. Avec ses deux «associés burkinabés», il effectue de nombreux déplacements notamment en Asie, en Europe pour acheter des marchandises qu'ils revendent en France. Pour cela, ils se sont partagés les destinations pour des raisons diverses : « je vous ai déjà parlé de mes deux associés burkinabés, ...parmi eux, il n'y a que celui de Bobo-Dioulasso qui travaille réellement avec moi sinon le second (celui de Ouagadougou) est un associé mais il ne fait pas le commerce comme nous, il travaille plutôt dans le... Celui qui travaille avec moi, effectue des voyages d'affaires à Doubaï et en Syrie puisqu'il parle arabe comme moi. Dans ces pays, il achète des savons, des hadiths, des foulards, des parfums... il a commencé à se rendre dans ses pays en 1998 et depuis lors il s'y rend régulièrement. Quant à moi, je me rends généralement dans les pays proches en Belgique, en Espagne, au Portugal, ou encore en Thaïlande, en Arabie saoudite...».

Lors de leurs (ID et son associé burkinabé) déplacements à l'étranger, ils se font aidés souvent par leurs "jatigui" qu'ils rémunèrent, soit ils lancent les commandes directement par téléphone des « articles » que leurs « connaissances » leur envoient. Pour l'illustrer il dit : « dans tous les pays dans lesquels on se rend en personne, on a des "jatigui" [des personnes qui nous reçoivent : hôtes]. Cependant, ces "jatigui" ne sont pas nos logeurs mais des intermédiaires dans nos achats car ils sont installés dans ces pays et connaissent bien le marché. Pour le cas de la Mecque, je vous ai dit que j'y ai fait mes études donc c'est un pays que je connais et dont je parle la langue. Je peux m'y rendre moi-même lorsque je veux acheter des articles ou je peux demander à mes connaissances qui y sont installées de m'envoyer tel ou tel hadith...Quant au Bangkok (Thaïlande), je m'y suis rendu pour la première fois en 1997 parce que je savais qu'on pouvait trouver des produits à bas prix. Par exemple, il y a moins d'un mois, j'y étais [Avril 2008]. Quand j'arrive, comme je ne parle pas bien anglais, je passe par des parents interprètes [agents de commerce]. Ils sont Sarakolés [soninké] maliens, sénégalais et mauritaniens. Ils m'aident à faire le démarchage auprès des usines et des commerçants et en contrepartie je leur donne 5 à 10 % du marché...».

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Tout comme les autres entrepreneurs, ID a recours aux services des particuliers de diverses nationalités et/ou à des sociétés de transit pour expédier ses commandes par fret. Dans certains cas, il lui arrive de louer une camionnette qui lui permet d'acheminer lui-même ses marchandises dans les pays comme la Belgique, en Allemagne, etc.

Dans le but de diversifier ses activités, ID a élargi son réseau en s'associant aussi à Mme Koné qui lui fournit des denrées alimentaires du Mali pour ses clients du Portugal, de l'Italie, d'Espagne et d'Allemagne notamment la ville de Dortmund où est installé un de ses « jeunes frères » qui y tient un magasin.

Présenté ainsi, on a l'impression, qu'ID et ses associés ne font pas d'achats en Afrique mais il n'en est rien. Justement à propos, ID nous dit : « nos produits qui viennent du Sénégal depuis 1996, sont acheminés par des Sénégalaises dont les maris travaillent dans l'aviation...elles ont des remises qui leur permettent de minimiser le coût du transport. Elles nous apportent généralement des parfums (Harouna, mouscou,...), etc. Par ailleurs, nous avons deux personnes (un homme et une femme) au Mali qui nous fournissent des denrées alimentaires comme le fonio, la farine du sorgho et autres articles comme les pommades, ... des menthols Balm etc. ».

D'une manière générale, ce qui est commun à ces entrepreneurs dont l'organisation et la nature des réseaux ont été décrites, c'est bien le transnationalisme qui caractérise leurs activités commerciales. Par ailleurs, il apparaît, l'importance des réseaux sociaux pour les besoins de capital commercial, d'approvisionnement et d'écoulement des produits achetés. En effet, tous cherchent par des voies diverses à s'associer à d'autres personnes de nationalités diverses pour élargir leurs réseaux de relations. A ce niveau, ce qui est aussi intéressant à noter, c'est bien la diversité des réseaux utilisés et leurs portées qui transcendent le cadre d'un seul Etat: ils relient des continents entiers. De ce point de vue, on peut dire qu'ils sont bien des entrepreneurs transnationaux « dont le « métier » nécessite et utilise les ressources du déplacement »⁹¹. Ainsi, pour ces entrepreneurs transnationaux comme les trois autres dont nous avons présenté les activités, c'est la capacité de saisir des opportunités, de s'inscrire dans des réseaux de relations, qui permet de se maintenir dans le business. De ce fait, comme le

⁹¹ Hily et Renaudo, « L'expérience des vendeurs migrants sur le marché de Vintimille », in : *Circulations migratoires*, Revue Française de Sociologie, n.2/2004, p.165-180, [en ligne], <http://www.sante.gouv.fr/drees/rfas/rfas200402/200402-art09.pdf>, consulté le 10/07/2008

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

souligne la sociologue Laurence Costes « les liens ethniques [sont] superposés et croisés par d'autres appartenances et notamment par des liens commerciaux » [Costes, 1994 : 65]⁹². En cela, c'est bien en articulant l'analyse des réseaux sociaux à celle de la mobilité sous toutes ses formes, qu'on arrive à saisir les initiatives des migrants et le fonctionnement de leurs activités commerciales.

On postule enfin que « ces activités consistent à répondre, en les façonnant en partie, à des besoins de consommation spécifiques et à rendre accessibles, dans des lieux spécifiques, les produits correspondants [...] C'est à ce niveau que l'articulation avec l'ethnicité mérite d'être [posée]»⁹³. De ce fait « toutes les places marchandes [...] fonctionnent à l'ethnicité » [Streiff-Fénart, 2002, p.492]. Dans cette optique il est important de s'intéresser au processus de catégorisation à l'œuvre dans les relations marchandes dans lesquelles sont inscrites les enquêtés.

⁹² Cité par Dalila Berbagui, op. cit., p.3

⁹³ Jocelyne Streiff-Fénart, « Transnationalité et ethnicité », in : Péraldi, 2002, op.cit., p.492

Chapitre 2: Présentation de soi et de l'Autre : productions de catégories sociales⁹⁴ dans la relation marchande

L'on admet avec Pierre-Jean Simon(1997) que « l'ordre social, l'ordre des classements sociaux, ne prend pas ses principes en dehors du social. Et comme tel ce n'est pas un ordre immuable. Les différences et les hiérarchies – entre les sexes, entre les peuples, entre les classes sociales- ne sont pas fixées de toute éternité»⁹⁵. De la sorte, l'ethnicité est une affirmation d'identité relative et évolutive. En effet, chaque personne grâce à des « bricolages » est amenée à se « fabriquer plus ou moins heureusement une identité personnelle relativement cohérente à partir des dimensions identitaires qui tiennent aux divers ensembles collectifs hiérarchisés auxquels il appartient : [du fait de son âge, du fait de son sexe, du fait de son origine, [...]]»⁹⁶. Il s'agit bien là de catégories sociales qu'il importe d'observer en changeant notre regard. C'est dans cette optique que nous avons essayé d'analyser le processus de catégorisation à l'œuvre dans le monde du commerce dans la région parisienne.

L'aspect qui nous intéresse –et qui nous semble le plus important- est l'analyse des expressions employées par les enquêtés pour se nommer et pour désigner ceux avec qui ils sont en relations commerciales. Donc il s'agit d'une analyse des catégories de l'altérité.

Quelles catégories emploient-ils pour se nommer et pour nommer ? Ces catégories sont-elles assignées ou pas ? Quels sont les mécanismes qui concourent à la saillance de telle ou telle catégorie? Que signifie le recours à chaque catégorie ?

Cet ensemble de questionnement nous permet de circonscrire le cadre d'analyse et de faire par ailleurs, un va-et- vient entre les catégories utilisées dans la production scientifique, par des acteurs institutionnels et celles des acteurs eux-mêmes. Ce travail s'articulera autour de deux points. Dans une première partie, nous allons faire une analyse des processus d'autodéfinition ou la présentation de soi en interaction. Dans un deuxième temps, une analyse des catégories

⁹⁴ Ce chapitre sur les catégories sociales est une version remaniée d'un dossier recherche portant sur l'étude des processus de catégorisation que nous avons réalisé dans le cadre de notre master. Il est le fruit d'une série d'enquêtes menées auprès des migrants d'origine malienne menant des activités commerciales dans la région parisienne.

⁹⁵ Pierre-Jean Simon, Différenciation et hiérarchisations sociales, Les Cahiers du CERIEM, n°2, mars 1997, p.30

⁹⁶ Ibid.

plus générale nous permettra de voir si les catégories utilisées par les enquêtés relèvent d'une hétéro-définition de la part du majoritaire.

En effet, les différentes manières de se dire sont particulièrement intéressantes à étudier. Elles font apparaître à la fois, les expressions auxquelles ont recours les enquêtés pour se nommer et pour désigner les personnes avec lesquelles ils sont en relation. Notre corpus de matériaux s'articule donc autour de l'analyse des catégories que nous avons pu noter dans les différents entretiens menés respectivement en décembre 2006 et en mars- avril 2008 avec des migrants d'origine malienne installés ou non dans la région parisienne et dont les activités débordent le cadre d'un seul territoire. Ainsi, treize entretiens ont été réalisés entre octobre- décembre 2006 et six en 2008 avec un total de dix neuf entretiens.

Il s'agit donc pour nous d'analyser les discours des enquêtés à qui on a demandé de se présenter, de nous parler de leurs activités, de leurs partenaires, de leurs clients, bref des personnes avec lesquelles ils sont en interaction quotidienne. Cette façon de faire nous semble être la méthode la plus appropriée pour recueillir des informations – bien que subjectives- sur le processus de catégorisation dont ils sont incessamment l'objet et acteurs.

2.1. Présentation de soi en interaction ou « l'auto- définition » dans la relation commerciale:

Le monde du commerce surtout dans le cadre de la migration constitue un espace scénique important qui met en exergue le processus de catégorisation qui permet de définir chaque individu.

Nos enquêtes ont révélé que les individus ne s'identifient jamais en fonction d'une seule identité et celle-ci se fait ou se concrétise à travers l'appartenance à un groupe donné. Ils ne s'identifient jamais en fonction d'une seule catégorie mais plutôt à travers plusieurs - on verra plus tard si ces catégories leurs sont assignées ou pas- L'identité n'existe qu'en termes de contexte et circonstances, l'ethnicité est donc le fruit d'un jeu de relations. On peut d'ores et déjà illustrer ce propos par des exemples issus de notre terrain d'enquête.

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Les enquêtés –en tout cas pour la plupart- se définissent au cours de la discussion comme « commerçant(e) », « producteur », « styliste ». Par exemple, un enquêté nous rapporte : «avant de quitter le Mali, je faisais le commerce dans la grande boutique familiale. Mes grands parents étaient de « grands commerçants » et j'ai hérité d'eux, l'amour du commerce. Le plus facile pour moi, c'était de faire le commerce pour être indépendant...je suis devenu après de longues années, un commerçant de bazar... ». Un autre enquêté indique : « [...]. Ensuite, je suis venu à Château-rouge parce que je savais que ce coin n'allait pas tarder à être le carrefour « des étrangers » puisque tous ceux qui venaient des régions, passaient par là [Château-rouge] généralement. En 1992, j'ai cessé de vendre des tissus et je suis devenu producteur de cassettes en plus de la vente de colas. Je tiens beaucoup à la vente de colas parce que c'est mon activité initiale [...] ».

Aussi, dans ce chapitre, nous-nous servirons de cette catégorie professionnelle « commerçant » pour les désigner car même si les enquêtés ne se définissent pas tous comme tel, il n'en demeure pas moins que leurs activités relèvent du commerce. En effet, selon l'article L121-1 du Code de commerce, le « commerçant est celui qui exerce des actes de commerce et en fait sa profession habituelle [...] Toute la définition du commerçant repose donc sur la notion d'acte de commerce.

Toutefois, cette catégorie est moins saillante que d'autres qui servent aussi aux enquêtés à se nommer en situation d'interaction. Ce qui est intéressant à ce niveau, c'est la multitude de catégories qu'utilisent ces « commerçants » pour se désigner. La désignation⁹⁷ [est] la mention de la catégorie à laquelle appartient le groupe ou l'individu dont il est question. Elle révèle la diversité des niveaux d'appartenance de chaque personne. Ainsi, lorsque nous avons demandé aux enquêtés de se présenter, ils ont eu recours à une multitude d'étiquettes pour se définir. Ils se définissent tous –presque de façon similaire, en commençant par donner un nom de famille et dans certains cas un prénom suivis par la nationalité : « Mon nom est Sylla K., soninké venant de Madagasacko cercle de Diéma(Kayes). Je suis arrivé en France cinq (5) mois après l'obtention de mon D.E.F en 1979 et j'avais seize (16) ans... » ; ou « je m'appelle Mr Dumbia, je suis natif de Bamako. Je suis bambara et je suis venu en France depuis le 21 avril 1966. Trouvé un emploi était mon seul objectif en arrivant à France... ». On note aussi une autre façon de se présenter presque identique à celles évoquées plus haut : « Je m'appelle

⁹⁷ Collette Guillaumin, *L'idéologie raciste*, Paris, Gallimard, p. 206

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Mr Soumaré, je viens du Mali. « [...] J'ai commencé le commerce au Congo auprès de mes « parents maliens » qui y étaient installés de longue date. Au fil des ans, j'ai pu ouvrir ma propre boutique... je faisais des allers-retours entre [certains pays européens] et le Congo. Actuellement, je suis Franco-malien...».

Aussi, dans la même continuité, d'autres catégories apparaissent en plus de celles invoquées (« commerçant » ; « producteur de cassettes » ; ...) notamment lorsqu'ils commencent à parler de leurs activités. Il s'agit des catégories « vieux » ou « Africain ». A titre d'exemple de recours à ces catégories, un enquêté à la question « Etes-vous [les commerçants] constitués en Association ? », répond « Oui, depuis trois (3) ans déjà, « les Africains » sont constitués en Association pour la défense de nos intérêts. Ça nous a permis d'obtenir de la Mairie des droits de garer nos véhicules de livraisons devant nos boutiques, d'être prévenus en cas de construction de nouveaux bâtiments, de l'aménagement d'anciens locaux, ... ». Et à un autre de dire concernant ses projets pour le Mali : « Ah, je suis maintenant « vieux », bientôt ça serait la retraite pour moi... Tout ce que je peux faire c'est de montrer le chemin à mes enfants, c'est à eux de voir... en tout cas moi ça ne m'intéresse pas d'ouvrir un commerce au Mali... ».

Ces diverses catégories (« Africain ; commerçant ; franco-malien ; malien ; Vieux, Producteur, styliste ») montrent l'inclusion de chaque personne dans un groupe, qu'il soit respectivement ethnique (avec la désignation du « groupe ethnique »), national (par le fait de se dire malien ou franco-malien); qu'il soit statutaire/social (avec l'usage des termes comme vieux), ou enfin qu'il soit ethnico-racial (avec la catégorie africain).

Il est vrai que l'ethnicité est une donnée inhérente au groupe. Mais alors pourquoi s'identifier à tel ou tel groupe ?

Pour répondre à cette question, il convient tout d'abord comme le souligne Lila belkacem⁹⁸ « d'analyser les processus de mise en relief de l'identité ethnique ». Max Weber définit les « groupes ethniques » comme « ces groupes humains qui nourrissent une croyance subjective à une communauté d'origine fondée sur des similitudes de l'habitus extérieur ou des mœurs, ou des deux, ou sur des souvenirs de la colonisation ou de la migration, de sorte que cette

⁹⁸ Lila belkacem, communication au colloque « Catégorisation(s) et Migrations » organisé par le CERI les 13 et 14 mars 2008

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

croyance devient importante pour la propagation de la communalisation. ». Cette définition correspond le mieux à la situation de notre échantillon d'enquête puisque nous venons de voir ci-haut que les « commerçants » tout en se présentant commencent par décliner un nom de famille qui semble leur être cher (puisque c'est le premier élément invoqué), en citant par ailleurs le nom de leur « groupe ethnique » et leur nationalité. On pourrait déduire que ce mode de présentation est une affirmation identitaire qui s'effectue sur la base d'une filiation groupale et la référence à un territoire qui par ailleurs assigne une identité à travers la nationalité que les individus finissent par accepter pour se définir dans une situation d'interaction. Autrement dit, la filiation groupale édiflée à partir du nom de famille et donc de l'inscription dans une histoire plus globale, celle des « ancêtres » et des « ethnies », se double d'une allégeance envers leur pays d'origine qu'est le Mali. C'est sans doute dans cette optique, qu'il faut comprendre les nombreuses références au pays d'origine, à sa culture notamment par le biais des produits qu'on peut observer à travers les vitrines, les langues qu'ils parlent avec les « clients », les habits qu'ils portent, ... (C'est la référence commune à un même territoire qui a pu contribuer par ailleurs à la formation d'une « communauté malienne » encadré par un dispositif mis en place par l'Etat Malien du nom du Haut conseil des Maliens de France). Dans tous les cas, tous se réfèrent aussi à leurs zones de départ, c'est ce qui justifie le recours à des termes comme : « soninké de Madisacko, cercle de Diéma... »; « Bambara de Bamako ».

Ces différents exemples, nous ont permis de mettre en exergue les catégories que les acteurs utilisent pour faire une présentation de soi en interaction.

Il serait aussi intéressant de voir comment, ils catégorisent ceux avec qui ils sont quotidiennement en relation et qui achètent ou pas leurs produits exposés dans leurs enseignes.

Pour ailleurs, on va relier les différentes catégories utilisées par eux à celles des acteurs institutionnels et de la production savante pour voir s'il y a une corrélation entre elles et voir si finalement, les premières sont aussi le fruit d'une assignation par les « majoritaires » tout en essayant de déterminer leurs utilisations.

2.2. De la présentation de soi à l'usage de catégories englobantes :

On vient de montrer que les individus se présentent de différentes manières selon les situations et que ça se traduit par une inclusion dans un groupe donnée. C'est dire qu'on se définit toujours par rapport à « l'Autre », cette catégorisation peut résulter d'une catégorisation radicale par la constitution de frontières entre le « Nous » et le « Eux » ou d'une catégorisation ordinaire du sens commun. A ce niveau, l'analyse des catégories utilisées par les « commerçants » pour désigner leurs « clients » et « associés » est particulièrement édifiants. Ils ont recours là aussi à des catégories diverses : national (« Sénégalais, Guinéens, Maliens, franco-malien »); ethno-racial (« les Africains ») et racial (« des noirs », « blancs »).

Quelques extraits d'entretiens illustrent parfaitement l'usage de ces catégories: « En 1992, j'ai cessé de vendre des tissus et j'ai commencé à faire de la production de cassettes en plus de la vente de colas. Je tiens beaucoup à la vente de colas parce que c'est mon activité initiale ; la production de cassettes parce que je savais que c'était un créneau porteur car il y avait le besoin. Ainsi, certains artistes venaient me voir et moi aussi j'allais vers d'autres. J'ai produit beaucoup d'artistes maliens, guinéens, sénégalais. Actuellement, j'ai quatre (4) boutiques : une boutique à Saint – Denis, une à Bamako, celle-ci et une autre. J'ai beaucoup d'employés. Mes clients sont en majorité des « Noirs » et quelques « blancs » ... ».

De même parlant de son parcours et de ses activités, un autre enquêté nous rapporte : « A mon arrivée, j'ai travaillé dans les usines comme « ouvrier » pendant seize (16) ans comme la plupart de mes confrères.... C'est ainsi, qu'avec deux autres maliens, on a ouvert dans cette même rue Myrha, une librairie islamique. Le commerce florissait et je me rendais en Tunisie, au Maroc pour acheter des livres islamiques (Hadiths, ...), le coran,...jusqu'à ce que les contrôles au niveau des frontières et la loi Pasqua, rendent difficiles les voyages [les allers-retours]... Par ailleurs, j'ai personnellement ouvert une medersa dans cet immeuble dans lequel je suis actuellement pour pouvoir former les Africains qui veulent apprendre le coran et les hadiths. Dans notre boutique commune, nous vendons toutes sortes d'articles qui ne sont pas interdits par la loi, c'est le bazar. Nos clients sont constitués majoritairement d'Africains, mais les « ressortissants » d'autres pays aussi passent dans notre boutique. .. ».

On peut citer aussi cet autre « commerçant » qui dit : « [...] J'ai commencé le commerce au Congo auprès de mes parents maliens qui y étaient installés à longue date. Au fil des ans, j'ai

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

pu ouvrir ma propre boutique [...]. Mes marchandises viennent de plusieurs pays comme Doubaï, la Côte d'Ivoire, ...Ma clientèle ne se limite pas qu'aux Maliens, il y a aussi d'autres africains comme les Sénégalais, les Mauritaniens, ».

Ces différentes citations montrent clairement que leurs auteurs distinguent à la fois les personnes venant de l'Afrique qu'ils qualifient d' « Africains » de celles qu'ils appellent soit des « Blancs » soit des « ressortissants d'autres pays ».

Un autre fait signifiant est l'existence des frontières internes à la catégorie ethno-raciale « Africain » qui se trouve donc subdivisée en « Guinéés, Sénégalais, Maliens ». Cette catégorie est donc englobante tout comme celle « des Noirs » qu'un enquêté- nous venons de le voir- oppose aux « Blancs ». L'usage de cette catégorie « Blancs » montre l'existence d'un monde social binaire composé d'une part des « Africains » et les « Blancs ». Au regard, de ces catégories on peut dire finalement qu'à l'intérieur d'un même groupe catégorisé ou du moins qui se catégorise ainsi, il y a des degrés d'inclusion ou d'exclusion. Toutefois, dans les citations ci-dessous, on ne note pas une altérité radicale qui opposerait les « nous » et les « eux », ni n'institue pas les « nous » contre les « eux » mais plutôt cette catégorisation doit être lue comme un processus social « normal », « naturel ».

Une catégorie non moins importante qui est également apparue au cours de cette enquête est la catégorie « métisse ». En effet, une enquêtée en parlant de ses activités, l'a utilisé indifféremment pour désigner sa clientèle et pour qualifier ses créations stylistiques : « ... Je suis styliste depuis trois (3) ans. .. Le 12-02-2008, je dois participer au festival des « Arts Africains » à Montréal grâce à mes propres contacts. Ma clientèle est « métissée » puisque mes créations sont adaptées à tous les goûts... [A la question, qu'est-ce vous entendez par « métissée » ?, elle ajoute : « ... mais métis, tu connais non ? (elle réfléchit quelques secondes) et rétorque : « les enfants d'un français et d'un malienne par exemple... et je combine des modèles qui plaisent à la fois aux « africains » et aux « autres » pour ne pas dire tout le monde. J'utilise les « tissus maliens » pour faire différents modèles dans mon atelier à Bamako... Je travaille avec un tailleur sénégalais qui fait les « coupes européennes » pour moi, tu vois ? ... ». Cet extrait montre largement que la principale catégorie (« Métisse ») est un concept polysémique qui regroupe à la fois si l'on s'en tient à ce qu'elle rapporte. Elle désigne par la catégorie « Métisse » d'une part, sa clientèle donc des personnes qui seraient le fruit d'un

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

mélange quelconque notamment grâce à leurs ascendants qui seraient à la fois différent ...et d'autre part, cette catégorie sert aussi à qualifier et différencier ses créations et donc ses modèles, comme elle l'indique.

Sur un plan scientifique, cette catégorie « métisse » est utilisée par des anthropologues comme Jean Loup Amselle⁹⁹ comme un concept opérationnel. Ce dernier parlera de « logiques métisses » en montrant, comme le note Jérôme Souty¹⁰⁰: «que les cultures sont d'abord des constructions ethnologiques et historiques, bien souvent instrumentalisées à des fins politiques. Plus largement, il remet en cause cette « raison ethnologique » qui extrait, classifie, « purifie », et qui sépare les cultures ou les ethnies, de la même façon qu'elle avait jadis séparé les « races ». Le multiculturalisme, paré de bonnes intentions, procéderait d'ailleurs selon lui de ce « fondamentalisme culturel » visant ici à séparer hermétiquement les minorités culturelles afin de les protéger. Amselle (ibid.) propose donc d'adopter désormais une « raison métisse », c'est-à-dire une approche continuiste mettant l'accent sur l'indistinction et le syncrétisme originaire, mélange dont les parties sont indissociables »¹⁰¹.

Ce synopsis suffit pour montrer la polysémie d'un tel concept que nous considérons comme une catégorie même si cette position reste discutable. En tout état de cause, cette catégorie peut être considérée comme une médiation, une participation à plus d'un univers culturel marquer le brassage entre deux choses.

Tout l'intérêt d'une catégorie peut se mesurer par ailleurs, par la difficulté de nommer les « autres » sans faire de différenciation. Rappelons que « la catégorisation est une activité cognitive fondamentale étroitement liée à la formation des concepts et à l'organisation des connaissances : penser, c'est classer, et classer, c'est découper et organiser l'environnement en catégories », écrit Jocélyne Streiff-Fénart¹⁰².

L'analyse de ces différentes catégories nous a permis de voir qu'elles sont les catégories utilisés par les enquêtés pour se définir en montrant l'existence des frontières qui incluent et

⁹⁹ J L. Amselle, [1990], 1999

¹⁰⁰ Voir Jérôme Souty à propos de sa note de lecture consacré à J L. Amselle, 1990, [en ligne], in http://www.scienceshumaines.com/-Oalogiques-metisses-anthropologie-de-l-identite-en-afrique-et-ailleurs-Oa_fr_12954.html, consulté le 16 avril 2008

¹⁰¹ Voir Jérôme Souty, op.cit.

¹⁰² Streiff- Fénart J., « Racisme et catégorisation sociale », Quelles initiatives contre le racisme « ordinaire », 1998,

qui excluent. Il apparaît judicieux maintenant de voir si ces différentes catégories leurs sont en réalité assignées ou pas. Enfin nous allons tenter de déterminer les usages des catégories de l'altérité qui servent à les désigner. D'ores et déjà, on pourrait dire que les enquêtés font partir des « minoritaires » puisqu'ils se catégorisent, or on sait que le « majoritaire »¹⁰³ ne se considère pas comme groupe mais plutôt l'universel, le référent; il attribue des statuts ascriptifs (genre, religion, origine sociale ou ethnique) aux catégorisés. Ces statuts n'ont de sens que dans les interactions comme souligné.

2. 3. Analyse des catégories servant à désigner les minoritaires et de leurs utilisations:

Comme nous l'avons indiqué plus haut, la catégorisation est une « activité cognitive » donc une activité du sens commun qui vise la hiérarchisation sociale. Elle relève par là d'« un usage routinier de schèmes de partition du monde social »¹⁰⁴. Cependant, elle est aussi et surtout un processus qui se situe à des registres d'analyses différents qui - même s'ils peuvent être vus comme une continuité des catégories du sens commun – sont ethnicisant et ou racisant. Mais alors on peut se demander à la manière de J. S. Fénart (ibid.), comment sont déterminées, représentées et nommées les catégories de population qui induisent ou subissent une relation fondée sur les rapports ethniques ? Quelles sont les utilisations qui sont faites de ses catégories ? Pour y répondre, il est nécessaire de faire une rétrospective qui nous conduit à l'histoire coloniale française pour comprendre la catégorisation actuelle savante et/ institutionnelle liée pour une part à la stigmatisation des catégorisés qui nous intéressent ici.

Jean Bazin¹⁰⁵ analyse bien dans son article " A chacun son bambara" comment l'ethnologie grâce à la méthode linguistique de Maurice Delafosse¹⁰⁶, a procédé à une classification méthodique des individus et leurs communautés en unités administratives en les recomposant en ethnies. C'est assurément pour lui, (p. 114) « une entreprise [...] idéologique, de systématisation et de consécration lettrée du demi-savoir à l'état pratique dont dispose [...]

¹⁰³ A propos, voir le séminaire de C. Poiret du 16/10/2007 portant sur "la catégorisation ethnique comme processus d'altérisation".

¹⁰⁴ Streiff- Fénart J., 1998, op. cit

¹⁰⁵ Jean Bazin, « À chacun son Bambara », in Jean-Loup Amselle et Elikia M'Bokolo (éd.), *Au cœur de l'ethnie. Ethnies, tribalisme et État en Afrique*, Paris, La Découverte, 1985, p. 92.

¹⁰⁶ Voir à propos *Haut Sénégal-Niger*, 1912, 3 tomes (t. 1 : *Le pays, les peuples, les langues* ; t. 2 : *L'histoire* ; t. 3 : *Les civilisations*), réédité chez Maisonneuve & Larose en 1972

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

l'administration coloniale de l'époque [...], une synthèse qui va servir à former des générations successives d'administrateurs [...]». Toutefois, « nombre des mots que la science emploie pour désigner les classes qu'elle construit sont empruntés à l'usage ordinaire où ils servent à exprimer la vision, parfois polémique, que les groupes se font les uns des autres », écrit Bourdieu¹⁰⁷ (1979). Tout l'intérêt de cette brève incursion historique, c'est de nous faire voir que les catégories ont une histoire et sont chargées de sens. Les catégories produites peuvent être rigides, codifiées et inscrites dans la loi ou pas. Les frontières changent avec les situations, de sorte que l'ethnicité résulte d'interactions au cours de changements sociaux et politiques. L'histoire a une incidence sur l'ethnicité car les représentations demeurent donc subsistent. C'est pourquoi, il est intéressant de prendre en compte les différents registres et contextes c'est-à-dire les situations d'interactions dans lesquelles, les catégories sont utilisées. « Cette contextualisation, est essentielle pour l'analyse de représentations et, en particulier, pour préciser l'usage des catégories qui servent à les exprimer »¹⁰⁸. En effet, les relations interethniques produisent de l'altérité certes mais il y a des degrés de différences dans le processus d'altérisation ce qui fait qu'il y a des catégories ethniques et des catégories raciales. Ce n'est pas le choix du mot qui pose problème mais plutôt le mode de désignation catégorielle (comme nous l'avons montré au cours de l'analyse historique ci-dessus) qui compte puisque c'est lui qui conduit à l'enfermement dans des caractéristiques limitatives. A cet égard, le modèle français d'intégration constitue un bon exemple. Il dispose en son sein, « deux dispositifs de catégorisation qui correspondent à deux façons de traiter les personnes selon leur altérité : l'un plutôt officiel, qui est juridico-administratif, l'autre, plutôt populaire, qui est ethnico-racial »¹⁰⁹. La frontière entre les deux n'est pas étanche puisque les catégories construites officiellement sont utilisées dans le langage courant et vice versa.

L'activité de catégorisation est au centre de toute activité politique. Selon le dispositif, on distingue les « étrangers » des « nationaux » ; les « citoyens » des « non citoyens » ;...ou encore le recours à une multitude de catégories pour désigner les personnes en fonction d'une attribution de couleur, de religion, d'origine. Dans ce cas, ça peut être discriminant et englobant car les catégories sont utilisées à travers l'association à des problèmes de logement, d'emploi, polygamie...ainsi, on va englober des personnes différentes sous la

¹⁰⁷ P. Bourdieu, *La Distinction*, éd. de Minuit, Paris, 1979, cité par Jean Bazin, *Op. Cité*, p. 92

¹⁰⁸ Cf. V. De Rudder, C. Poiret, F. Vourc'h, *L'inégalité républicaine à l'épreuve*, PUF, 2000, 203 P, p.160.

¹⁰⁹ Streiff- féart, 1998, « Racisme et catégorisation sociale », *Quelles initiatives contre le racisme « ordinaire »*, 1998, pp. 23-33

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

même étiquette comme par exemple : « Musulman » ; ou « Africains » pour désigner les populations d'Afrique subsaharienne ; « Maliens »¹¹⁰ pour désigner des personnes qui elles mêmes ne viennent pas forcément toutes du Mali mais plutôt d'autres pays et qui se trouvent de surcroît être stigmatisés et regroupés sous le même terme que ceux qui s'y réclament.

Ainsi, des groupes hétérogènes se trouvent envelopper sous le couvercle d'une seule catégorie du fait des dominants. Ça montre à quel point combien, la catégorisation est un processus; un enjeu de domination et de pouvoir et donc un outil de gestion politique des problèmes sociaux. A ce niveau, nous limiterons à la seule catégorie ethnico-raciale « Africain » puisqu'elle est aussi utilisée par les enquêtés. Il s'agit de voir comme nous l'avons indiqué plus haut, si les catégories auxquelles ils se servent pour se désigner sont aussi des exo-définitions. Mais comment les acteurs institutionnels créent et manipulent les catégories servant à désigner les minoritaires ?

L'usage des catégories par les acteurs institutionnels dépend en grande partie aux problèmes auxquels ils sont confrontés et aux manières dont ils entendent les résoudre. A ce niveau, Christian Poiret¹¹¹ nous donne un bon exemple concernant l'émergence de la catégorie ethnico-raciale « Africain ». Dans la même perspective Poiret et alii¹¹² montrent que "l'émergence [de cette catégorie « Africain »] s'inscrit dans une histoire déjà longue, marquée par des rapports de domination et d'exploitation, initiée sur le continent africain (traite, colonialisme et néocolonialisme) et poursuivie en France par un type d'inclusion sociale des migrants africains largement caractérisé par une certaine marginalité (juridique, professionnelle, résidentielle) ». L'une des conséquences d'un tel « étiquetage » est l'assignation de cette population désignée, nommée, à des logements typiques comme les foyers pour travailleurs migrants, les HLM et autres logements vétustes. Ainsi, on va parler des « Africains » comme d'un tout homogène avec l'usage des termes : « les familles africaines », ou « les Africains » ou encore on dira « l'Africain » ou enfin « ces gens-là ». Ce

¹¹⁰ Voir notamment à ce propos, Timera M., « L'immigration africaine en France : regards des autres et repli sur soi », revue Politique Africaine, 1997, vol. 67, pp. 41-47. Il note que : « les années 90 marquent un tournant pour les Africains noirs. Leur perception se modifie fortement au cours de cette décennie en même temps qu'elle se trouve incarnée par l'image des ressortissants de la vallée du fleuve Sénégal improprement désignés comme (Maliens D, terme générique désignant aussi bien des Sénégalais et des Mauritiens, des ethnies soninké, bambara, poular, etc. » (ibid.).

¹¹¹ A propos voir notamment Christian Poiret, *Familles africaines en France*, Paris, L'Harmattan, 1996 ; et aussi Cf. séminaire de C. Poiret du 06/11/2007 portant sur "la catégorisation comme outil de gestion politique"

¹¹² Poiret C., De Rudder V., Vourc'h F., *L'inégalité républicaine à l'épreuve*, PUF, 2000

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

discours globalisant est aussi le fait des médias...ce phénomène a conduit à une ségrégation dans le parc du logement. Les « Africains » deviennent alors l'objet de stéréotypes de types culturalisant et/ou racisant. Autrement dit, la problématique de la gestion des stocks par les acteurs institutionnels va les conduire à justifier un certain nombre de pratiques professionnelles sur la base des stéréotypes.

Cependant, ce mécanisme aboutit à un retournement de stigmatisme chez les catégorisés qui vont revendiquer leur identité africaine. Ainsi, des réseaux d'interconnaissances vont se développer. C'est sans doute dans cette optique qu'il faut comprendre l'usage de cette catégorie « Africain » par « les commerçants » pour se désigner et désigner ceux avec qui ils sont en relation. Ce n'est bien évidemment qu'une hypothèse mais une hypothèse correcte, puisque nous avons vu plus haut qu'ils l'utilisent dans un discours globalisant qui montre bien leur volonté de se désigner comme tel. C'est pourquoi, nous avons voulu montrer que l'usage de cette catégorie dans le monde du commerce n'est pas sans rapport avec l'assignation à laquelle « les¹¹³ » ont contraint les majoritaires à d'autres occasions et pour d'autres fins !

Par ailleurs, Hervé Le Bras (2007, pp. 7-22) montre bien les limites de l'enquête de l'INED « Mobilité Géographique et Insertion Sociale » (MGIS), réalisée en 1992. Il nous fait voir que « les termes employés dans le commentaire de cette enquête ajoutent à la confusion »¹¹⁴. Par exemple, au lieu des catégories ethniques « mandé », « Kwa », etc., on trouve des « peuples mandés », [...] on rencontre aussi « les ethnies mandés ». D'autres auteurs comme Victor Kuagbenou (1997) regroupe dans la catégorie « Mandé », les « Bambara ; « Djula » ; « Soninké » etc. On voit bien là, une preuve de catégorisation subtile qui regroupe dans un même groupe, des personnes hétérogènes.

En définitive, il ressort de cette analyse des catégories des éléments importants qui font qu'on convient avec Pierre-jean Simon¹¹⁵ qu'« en toute société [...] est imposé un ordre, qui est d'abord un ordre des classements entre ses membres, [...] ordre résultant de processus de différenciation et de hiérarchisation complexes et imbriqués les uns dans les autres. Ces classements inégalitaires forment en chaque société, à un moment donné de son histoire, un

¹¹³ Bien évidemment, il ne s'agit pas que des « commerçants » mais bien de tous migrants qui ont été stigmatisés à la suite des problèmes conjoncturels (et même bien avant) auxquels étaient confrontés la société française.

¹¹⁴ Hervé Le Bras (2007, « Ethnicités ? », *l'Homme*, revue française d'Anthropologie, n°184, déc. 2007, pp. 7-22)

¹¹⁵ Pierre-jean Simon, 1997, Op. Cité

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

système plus ou moins reconnu et plus ou moins accepté ou plus moins contesté par les individus, qui doivent, en tout cas, “ faire avec ” ce système »¹¹⁶. En effet, l’analyse des manières de se nommer révèle alors une grande diversité des niveaux d’appartenance revendiqués. Toutes les personnes rencontrées soulignent leur inclusion dans un groupe spécifique. Toutefois, celui-ci peut se dire et se décliner sous la forme de catégories diverses : « ethniques », « nationales », « ethnico- raciale ». Il apparaît aussi un discours globalisant chez les enquêtés : « les Africains ; les Blancs », ... et excluant (quand ils citent d’une part les « Africains » avec des sous- catégories « Maliens ; Sénégalais ; ...) en opposition aux « Autres ; Blancs ».

Cependant, il semble que cette opposition soit la résultante d’une interaction quotidienne¹¹⁷, routinière, et non le fait d’une opposition radicale entre les « nous –eux » ou les « nous contre les eux ». C’est dire combien l’espace marchand est un espace de productions de catégories multiples. L’analyse des catégories montre clairement que la « catégorisation est l’acte social qui correspond à l’altérité facteur d’identité personnelle ; elle désigne ce qui n’est pas le même »¹¹⁸. En cela, l’ethnicité est une affirmation d’identité relative et évolutive puisqu’on a vu que les manières de se nommer évoluent au sein d’espaces d’interactions, qui sont pour ainsi dire des négociations d’identités affichées et revendiquées. C’est ce qui fait dire à Poutignat et Stréiff-Fénart (2005: 182) que « l’ethnicité est un mode d’identification parmi d’autres possibles : elle ne renvoie pas à une essence qu’on possède mais à un ensemble de ressources disponibles pour l’action sociale ». C’est là où notre travail prend tout son sens car il montre comment les personnes se nomment, nomment et sont nommées comme « Africain » ou « Maliens », « Soninké », etc. selon les contextes différents dont il faut tenir compte dans l’analyse des processus de catégorisation.

¹¹⁶ cf. Georges Balandier, *Anthropo-logiques*, Paris, PUF (Coll. “ Sociologie d’Aujourd’hui), 1974 [1^{ère} partie]

¹¹⁷ Mise à part bien sûr, la catégorisation dont fait l’objet les « Africains » en tant de crise comme le montre Timera. Ce dernier montre bien comment apparaît le « syndrome malien » qui est une « perception négative [qui] a été construite progressivement ». Il observe qu’ « en effet, le bon sens et l’opinion construisent l’image d’un groupe à travers des processus de mise en exergue de phénomènes particuliers amplifiés par des groupes de pression ou des institutions. Ainsi, des phénomènes comme la polygamie, l’excision, le désengagement apparent des parents dans l’éducation des enfants ont constitué des causes immédiates de friction entre Français et immigrés africains, notamment dans les cités. L’apparition de cette conflictualité et son durcissement dans l’espace résidentiel, qui s’exprime à travers les conflits entre groupes sociaux et à travers l’ethnicisation des rapports sociaux de voisinage, constitue un effet différé de la crise dans le monde du travail » (Timera M. op.cit, p.45).

¹¹⁸ Collette Guillaumin, *L’idéologie raciste*, Paris, Gallimard, p. 265

CONCLUSION :

L'entrepreneuriat immigré est une réalité. « En effet, sociologues, géographes et anthropologues, semblent d'accords pour souligner le développement de la petite entreprise artisanale ou commerciale dans ces mêmes mondes migrants qui, voici peu encore, étaient pour l'essentiel destinés à occuper les moins qualifiés des emplois ouvriers »¹¹⁹. Désormais, comme l'observe Sylvie Bredeloup [2002 : 275] « [les migrants se] déplacent autant pour saisir des opportunités commerciales que pour s'approvisionner».

Ce phénomène nous conduit « à transformer nos paradigmes d'interprétation » (Tarrius, 1989, 2002). Ce changement de paradigme est nécessaire d'autant plus qu'on assiste à « la fin des norias » et au développement des activités marchandes transnationales du fait des réseaux migrants. C'est dans cette perspective que nous avons souscrit à une sociologie des réseaux sociaux dans le but de trouver un système explicatif des « réseaux sociaux » que certains migrants maliens créent ou dans lesquels ils s'immiscent au gré des opportunités qui se présentent à eux pour faire marcher leurs activités commerciales. Cette démarche nous a permis de donner une autre image du migrant qui n'est pas celle qu'on trouve dans le « jeu de préfixes instituant le sens du mouvement (la sortie ou l'entrée), [dans lequel] l'émigré et l'immigré sont moins définis en référence à leur propre trajectoire [professionnelle et migratoire] que par rapport au contexte spatial et social qui a servi de cadre à leur mouvement »¹²⁰. Autrement dit, nous avons voulu dépasser les conceptions de types culturalisants ou racisants qui contribuent à réifier les migrants en les privant de toute capacité d'initiative. De ce point de vue, nous avons cherché d'une part, à déterminer à travers cette recherche, les opportunités que saisissent les migrants maliens pour créer leur business tout en essayant de comprendre le réseautage qui en découle. D'autre part, l'objectif était aussi de déterminer la nature et la portée des « réseaux » qu'ils créent et/ou dans lesquels ils sont insérés pour le besoin de leurs entreprises. Ainsi donc, il s'agissait d'une manière générale à

¹¹⁹ Péraldi, 2002

¹²⁰¹²⁰ Laurent Faret, Faret, *Les territoires de la mobilité. Migration et communautés transnationales entre le Mexique et les Etats-Unis*, CNRS éditions, 2003

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

comprendre à travers les parcours des migrants maliens les conditions qui rendent possibles l'entrepreneuriat.

En résumé, il ressort de ce travail quelques résultats qui peuvent se résumer en quelques points.

Primo, on admet avec Ma Mung E., Simon G., [1990, pp. 121-122] qu' «en France d'une façon générale, c'est la combinaison des facteurs externes (crise de l'emploi, évolution de l'appareil commercial et des modes de consommation...) et des facteurs internes (développement d'une demande « immigrée »...) qui expliquent le développement du commerce tenu par les étrangers ». C'est bien la conjonction de ces deux facteurs qui explique le développement des activités commerciales des migrants maliens enquêtés. On note dans tous les entretiens que c'est grâce à une demande immigrée qu'ils ont pu développer leurs affaires. A cela, il faut ajouter bien sûr, leur dynamisme personnel et donc leur sens à saisir des opportunités qui se présentent à eux. Pour exemple, B.C a su profiter de la forte demande culturelle dans le domaine de la musique pour se « lancer dans la production de cassettes » ; de même, Mr B.S. a profité de la demande en habillement pour faire des voyages d'affaires pour se fournir lui-même en marchandises ainsi que les autres commerçants au Congo. Quant à GB, il a su reprendre à temps l'activité d'électrification rurale de l'ONG A...au Mali pour créer son entreprise. De la même manière, Mme Koné, a profité des besoins en denrées alimentaires en France pour changer de destinations afin de satisfaire à la forte demande.

Quant aux facteurs externes, à travers la description que nous avons faite de l'évolution du statut juridique de l'entrepreneur étranger en France, on voit que l'exercice des activités commerciales immigrées dépend en grande partie du cadre juridique en la matière. C'est ce qui fait dire à Antoine Pecoud (2004 : 20) que « le contexte économique-institutionnel – c'est-à-dire la manière dont les Etats et les acteurs sociaux (patronat, syndicats, chambres du commerce et de l'industrie notamment) régulent institutionnellement les activités économiques- joue un rôle important. L'exemple de l'activité commerciale de HD qui est dans la mode est très éloquent puisque nous avons montré que c'est grâce à un partenariat entre la Chambre de Commerce de Paris, d'Aubagne, de la Mairie de Montreuil et le Ministère Malien de l'Artisanat et du Tourisme, qu'elle a pu participer à quelques éditions des foires de l'artisanat en France pour organiser ses défilés, vendre ses « créations » et prendre

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

des commandes. Toutefois, tenir compte de ces facteurs externes et internes ne veut pas dire que ces migrants maliens et d'autres entrepreneurs comme eux, sont des passives victimes d'un système politico-institutionnel quelconque. Au contraire, ils sont bien des acteurs en ce sens où, ils saisissent des opportunités d'affaires comme nous l'avons montré dans la seconde et la troisième partie de ce travail. Certes, ils se sont investis dans de domaines d'activités divers comme la mode, le système d'énergie solaire, l'industrie du disque, du prêt à porter et de la librairie, du commerce général, mais tous ont en commun la capacité à dénicher des « créneaux porteurs », à saisir des opportunités et élargir leurs réseaux grâce à leur dynamisme. Ces réseaux sociaux dans lesquels ils s'inscrivent sont de nature familiale, ethnique (notamment pour le départ du pays d'origine et l'accueil dans le pays d'accueil); des réseaux à vocation commerciale (les fournisseurs, les intermédiaires, les aides ponctuelles, les transitaires). En cela, ces migrants sont bien ce que nous appelons « les acteurs de la modernité ». Ainsi, « aborder l'ensemble des économies immigrées sous l'angle des réseaux ethniques ne permet pas de comprendre la diversité des pratiques commerciales [...]. L'expansion de leurs activités les pousse à diversifier leurs partenaires commerciaux et à développer de nouveaux réseaux » [A. Pecoud, op.cit.].

Par ailleurs, un autre point important à souligner se rapporte à la dimension transnationale des activités des migrants maliens qui ont fait l'objet de ce travail. En effet, tous sans exception – même si certains sont plus mobiles que d'autres – sont parvenus à étendre leurs activités au-delà d'un seul pays. Ces activités selon les cas, vont de la France et à ses pays voisins comme l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, le Portugal, etc. à l'Asie (Doubaï, la Syrie, ...) à l'Afrique (le Mali, le Sénégal, la Mauritanie). Aussi, on peut aussi noter que les migrants maliens dont les activités commerciales ont été décrites ici, suivent les couloirs migratoires des autres migrants maliens. Même si les enquêtés ne le disent pas ouvertement, on voit que les déplacements se font dans les pays dont les routes ont été balisés déjà par leurs compatriotes. Ils s'y déplacent non seulement pour écouler leurs marchandises mais aussi pour se réapprovisionner. C'est ce qui nous fait dire que les routes commerciales se superposent aux anciens axes de la migration.

Le dernier point qui mérite une attention porte sur le processus de catégorisation à l'œuvre dans l'espace marchand. Suite à l'analyse des différentes manières de dire et de désigner l'Autre avec qui l'entrepreneur malien est en relation marchande, il ressort l'existence d'une

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

multitude de catégories sociales (« Africain, Maliens, Sénégalais, styliste, etc.) que nous avons analysées dans le chapitre de ce travail. Cette analyse montre que le monde du commerce est un lieu de productions et d'usage de catégories « ordinaires » entre différents agents.

Somme toute, on convient avec Swanie Potot (2003, op.cit., p.50) que « le réseau fait apparaître ce qui dans ces migrations, relève spécifiquement des actions et des choix des individus ou de petits groupes, en fonction de leur environnement social ». Ainsi, dans l'analyse du phénomène entrepreneurial immigré, il ne faut pas oublier l'importance du contexte politico-institutionnel dans lequel il prend corps et se développe d'autant plus qu'il détermine la place à concéder à l'étranger dans le domaine de l'initiative privée. Néanmoins, de cette situation, le migrant sait trouver son chemin en saisissant des opportunités et en s'investissant dans de créneaux porteurs grâce à sa pluralité de réseaux.

BIBLIOGRAPHIE

1. AMSELLE J.L. Logiques métisses. Anthropologie de l'identité en Afrique et ailleurs, Payot, 1990, réédition, Payot & Rivages, 1999.
2. BALANDIER G., *Anthropo-logiques*, Paris, PUF (Coll. " Sociologie d'Aujourd'hui"), 1974 [1^{ère} partie]
3. BOURDIEU P., *La Distinction*, éd. de Minuit, Paris, 1979
4. BOTT E., *Family and social networks. Roles, normes and external relationships in ordinary urban families*, New York, The Free Press, 1957
5. BRUNO A-S., *Petites entreprises et petits entrepreneurs étrangers en France (19e-20e siècles)*, Paris, 2003, Editions Publibook
6. CESEDA, édition Litec, 2006
7. DAGUET F., *Un siècle de démographie française*, « Insee-Résultats », 1995, 306 p.
8. DAUM C., *Quand les immigrés construisent leur pays*, Éditions l'Harmattan, Paris, 1993, 203 p.
9. DELAFOSSE M., *Haut Sénégal-Niger*, 1912, 3 tomes (t. 1 : *Le pays, les peuples, les langues* ; t. 2 : *L'histoire* ; t. 3 : *Les civilisations*), réédité chez Maisonneuve & Larose en 1972
10. DETIENNE M. (dir.), *Qui veut prendre la parole ?*, Paris, Seuil, 2003
11. FARET L., *Les territoires de la mobilité. Migration et communautés transnationales entre le Mexique et les Etats-Unis*, CNRS éditions, 2003
12. GUILLAUMIN C., *L'idéologie raciste*, Paris, Gallimard
13. <KATUSZEWSKI J., OGIEN R., *Réseau total et fragments de réseaux. La formation et le développement de réseaux sociaux d'immigrants dans des centres urbains*, Aix-en-Provence, C.O.R.D.E.S, 1978
14. KUHN T., *La structure des révolutions scientifiques*, Paris, Ed. Flammarion, 1983
15. LAMBERT H., *La situation des étrangers au regard de la Convention européenne des Droits de l'homme*, n°8 (révisé), Strasbourg, éd. du Conseil d'Europe, 2001
16. LAZEGA E. (a), *Réseaux sociaux et structures relationnelles*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? », 1998, n° 3399

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

17. MA MUNG E. et SIMON G. (coord.), *Commerçants maghrébins et asiatiques en France. Agglomération parisienne et villes de l'Est*, Paris, Masson, coll. Recherches en Géographie, 1990, 136 p.
18. MALBLANC M., *Le statut juridique du commerçant étranger*, Paris, Librairie du recueil Sirey, 1943
19. MERCKLE P., *Sociologie des réseaux sociaux*, Paris, La Découverte, 2004
20. PERALDI M. (sous la direction de), *La fin des norias ? Réseaux migrants dans les économies marchandes en Méditerranée*, Maisonneuve & Larose, 2002
21. POIRET C., *Familles africaines en France. Ethnicisation, ségrégation et communalisation*, Paris, l'harmattan, 1996
22. POIRET C., DE RUDDER V., VOURC'H F., *L'inégalité républicaine à l'épreuve*, PUF, 2000
23. POUTIGNAT P., STREIFF-FENART J., *Théories de l'ethnicité. Les groupes ethniques et leurs frontières*, Paris, PUF, (1995), 2005.
24. QUIMINAL C., *Gens d'ailleurs (migrations Soninke et transformations villageoises)*, Christian Bourgeois, Paris, 1991
25. REA A., TRIPIER M., *Sociologie de l'immigration*, Paris, La découverte, 2003
26. REVEL J. (dir.), *Jeux d'échelles. La micro-analyse à l'expérience*, Paris, EHESS-Gallimard-Seuil, 1996
27. SHEARER, *Starke's International Law*, 1994
28. TARRIUS A. (a), *Anthropologie du mouvement*, Paradigme, Caen, 1989
29. TARRIUS A. (c), *Les fourmis d'Europe. Migrants riches, migrants pauvres et nouvelles villes internationales*, Paris, Harmattan, 1992
30. TARRIUS A. (d), *Arabes de France dans l'économie mondiale souterraine*, Ed. de l'Aube, Paris, 1995
31. TARRIUS A. (b), *Les nouveaux cosmopolitismes: mobilités, identités, territoires*, Paris, Éditions de l'Aube, 2000
32. VANDENDRIESSCHE X., *Le droit des étrangers*, 3^e édition, Dalloz, page de couverture

Articles dans les livres et revues :

1. AMSELLE J L., « Aspects et significations du phénomène migratoire en Afrique », in *Les migrations africaines*, AMSELLE J.L. (sous la direction de), Ed. F. Maspéro, Paris, 1976, 126p
2. ALTHABE G., [1992], « Vers une ethnologie du présent » : 254-255, in FERRIE J.-N. et BOETSCH, 1993 : 239-252
3. AUVOLAT M. et R. BENATTIG, « Les artisans étrangers en France », *REMI*, vol. 4, n°3, 1988
4. BAZIN J., « À chacun son Bambara », in AMSELLE J.-L. et M'BOKOLO E. (éd.), *Au cœur de l'ethnie. Ethnies, tribalisme et État en Afrique*, Paris, La Découverte, 1985, p. 92.
5. BERBAGUI D., « Commerce et petite entreprise étrangère dans la ville (1980-2002)», *Ethnologie française* 2005/2, Tome XXXVII, p. 109-115.
6. BERTONCELLO B., BREDELOUP S., «Commerce africain, réseaux transnationaux et société locale », Paris, *Hommes et Migrations*, vol. 1224, 2000/03-04.- P.5 -21
7. BOURDIEU P., « Le capital social. Notes provisoires », Paris, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1980, vol. 31, janvier
8. DINH B., *L'entrepreneuriat ethnique en France et dans le monde anglo-saxon, bilan des connaissances, inventaire bibliographique commenté, rapport CNRS – FASILD*, 2005, 130 p
9. CATANI M. et PALIDDA S., 1987, in HILY M. A., et al. 2004
10. ELKAN W., «Entrepreneurs and entrepreneurship in Africa », *Oxford Journals Social Sciences, World Bank Research Observer*, 1988, Volume 3, Number 2, pp. 171-188, in DIENG S.A. 2002
11. FERRAND A., « La structure des systèmes de relations », *L'Année sociologique*, 1997, vol. 47, n°1, pp. 37- 54
12. FERRIE J.-N. et BOETSCH, « L'immigration comme domaine de l'anthropologie (note de recherche) », *Anthropologie et Sociétés*, vol. 17, n°1-2, 1993, p. 239-252
13. FORSE M., « Les réseaux sociaux chez Simmel: les fondements d'un modèle individualiste et structural », 2002, in DEROCHE- FORSE M. et LANGLOIS S. [1997], « Réseaux, structures et rationalités», *L'Année sociologique*, Vol. 47, n°1, pp. 27-35.

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

14. GARSON J.-P., EL MOUHOUD M., « Sous-traitance et désalarisation formelle de la main d'œuvre dans le BTP », *La note de l'IRES*, n° 19, p 36-47
15. GARY-TOUNKARA D., « Circulation et réseaux migratoires soudanais-maliens en Afrique de l'ouest (1932- 1974), Paris, *revue Hommes et Société*, vol.15, n°90, nov.-déc. 2003, pp. 67-82
16. HILY M. A., et al. « La notion de “réseaux sociaux” en migration », in *Revue Hommes et Migrations*, n° 1250, Réseaux sociaux en migration, Juillet- Août 2004
17. KUAGBENOU V. K., « l'immigration noire africaine en France : pour une approche ethnique », *Migrations et Société*, Paris, 1997
18. LAMBERT H., « *La situation des étrangers au regard de la Convention européenne des Droits de l'homme* », n°8 (révisé), Strasbourg, éd. du Conseil d'Europe, 2001
19. LAZEGA E. (b), « Analyses des réseaux et structures relationnelles », *Revue Française de Sociologie*, Vol. XXXVI- 4, Analyses de réseaux et structures relationnelles (Oct. - Dec., 1995), pp.779- 781.
20. LEGLAIVE-PERANI C., « Les petits entrepreneurs étrangers au temps de l'aryanisation (1941-1944) : le cas des marchands ambulants », in : *Petites entreprises et petits entrepreneurs étrangers en France (19e-20e siècles)*, Anne-Sophie Bruno et Claire Zalc, Editions Publibook
21. LE BRAS H., « Ethnicités ? », *l'Homme*, revue française d'Anthropologie, n°184, déc. 2007
22. MADOUÏ M., *Enquête sur les petits entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine*, *Cahiers internationaux de Sociologie*, 2007/2, n° 123, p. 289-312.
23. Ma Mung, «L'entreprenariat ethnique en France », *Sociologie du Travail*, 1994, n°1
24. Ma Mung, « Entreprise économique et appartenance ethnique », *REMI*, 1996, vol. 12, n° 2 : 211-231.
25. MA MUNG E., « Entreprise économique et appartenance ethnique », *REMI*, 1996, 12(22), pp. 211-233
26. Nan Lin, « Les ressources sociales: une théorie du capital social », *Revue Française de Sociologie*, Vol. XXXVI- 4, Analyses de réseaux et structures relationnelles (Oct. - Dec., 1995), pp. 685-704
27. OLLITRAUT S., « Science et militantisme : les transformations d'un échange circulaire. Le cas de l'écologisme français », *Politix*, vol.9, n°36, 1996, p.141-162, in KERVRAN D. D., *Cahiers des Amériques Latines*, 2006, n°51-52

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

28. ORLEAN A., « sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la constitution de l'ordre marchand », *Revue du MAUSS*, n°4, 2^e semestre 1994, in Ma Mung, 1996, pp. 211-231.
29. PECOUD A., « Réseaux, ethnicité et institutions dans les économies immigrées », *Hommes & Migrations*, 2004, 1250 : 13-23.
30. PERALDI M., « Portraits d'entrepreneurs », in : *Ces quartiers dont on parle (collectif)*, La tour d'Aigues, Paris, Ed. de l'Aube, 1997.
31. PERALDI M., « Les anonymes de la mondialisation. Marseille : réseaux migrants transfrontaliers, place marchande et économie de bazar », *Cultures & Conflits*, n° 33-34, 1999, pp. 51-67
32. PEREZ F. T. « Les immigrés, le processus d'insertion et les réseaux sociaux à Valence », *Hommes & Migrations*, 2004, 1250 : 24-37
33. PORTES A., « La mondialisation par le bas », in : *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1999, vol. 129: pp 15- 25
34. PORTES A. et al, « les entrepreneurs transnationaux », in PERALDI M. (sous la direction de), *La fin des norias ? Réseaux migrants dans les économies marchandes en Méditerranée*, Maisonneuve & Larose, 2002
35. SIMON P.J., « Différenciation et hiérarchisations sociales », in : *Les Cahiers du CERIEM*, n°2, mars 1997
36. SPIRE A., « l'entrepreneur étranger à l'épreuve du droit » in : *Petites entreprises et petits entrepreneurs étrangers en France (19e-20e siècles)*, Anne-Sophie Bruno et Claire Zalc, Editions Publibook, 2003
37. STREIFF-FENART J., « Racisme et catégorisation sociale », *Quelles initiatives contre le racisme « ordinaire »*, 1998
38. STREIFF-FENART J., « Transnationalité et ethnicité », in PERALDI M., *La fin des norias ?...*, 2002
39. TIMERA M., « L'immigration africaine en France : regards des autres et repli sur soi », *revue Politique Africaine*, 1997, vol. 67, pp. 41-47
40. TRAORE S., « Les modèles migratoires Soninke et Poular de la vallée du fleuve Sénégal », Paris, *REMI*, 10(3), 1994

Numéros spéciaux de revues:

1. BARNES John A., « Class and Committees in a Norwegian Island Parish », *Human Relations*, 1954, n° 7
2. BERTONCELLO B., BREDELOUP S., « Marseille, carrefour d'Afrique », *Revue Hommes et Migrations*, 2000, n°1224
3. HASSOUM J.P., « Négoces dans la ville », Paris, *Ethnologie Française*, PUF, 2005 (1) janvier- Mars
4. *IHEAL, Des Sociétés en réseaux*, Cahiers des Amériques Latines, Paris, 2006/1-2, n°51-52
5. *REMI*, « Entrepreneurs entre deux mondes. Les créations d'entreprises par les étrangers : France, Europe, Amérique du Nord », vol.8, n°1, 1992

Liens internet:

1. BATTEGAY A., « Les recompositions d'une centralité commerçante immigrée : la Place du Pont à Lyon » ? , *REMI*, Volume 19, Numéro 2, pp. 9-22. Accessible en ligne à l'URL : <http://remi.revues.org/document432.html>
2. BOUBAKRI H., « Les entrepreneurs migrants en Europe: dispositifs communautaires et économie ethnique. Le cas des entrepreneurs tunisiens en France », Paris, *Cultures & Conflits*, n° 33-34, in <http://www.conflits.org/index243.html>
3. DIENG S. A. « L'entrepreneuriat chez les migrants maliens et les sénégalais » (2000) in : <http://www.entrepreneuriat.com/fileadmin/ressources/actes02/DIENG.pdf>
4. DINH B., « L'entrepreneuriat ethnique », *Hommes et Migrations*, 11/2006, n°1264, in : http://www.lacse.fr/ressources/files/etudesetdocumentation/syntheses/Dinh_05.pdf
5. HILY M.A., RENAUDO C., « L'expérience des vendeurs migrants sur le marché de Vintimille », in : *Circulations migratoires*, Revue Française de Sociologie, n.2/2004, p.165-180, [en ligne], <http://www.sante.gouv.fr/drees/rfas/rfas200402/200402-art09.pdf>, consulté le 10/07/2008
6. JOSEPH I., BOISSEVAIN J. et al. « Commerce et entrepreneurs ethniques », Bron, Université de Lyon 2, juin 1987, 60 p.
7. MADOUÏ M., KOURDACHE M., « Entreprises et entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine: de la stigmatisation à la promotion sociale », 2003, in: http://www.lacse.fr/ressources/files/etudesetdocumentation/syntheses/Madouï_03.pdf

8. MOROKVASIC-MULLER M., « La mobilité transnationale comme ressource: le cas des migrants de l'Europe de l'Est », *Cultures & Conflits*, 33-34, [En ligne], mis en ligne le 16 mars 2006. URL : <http://www.conflits.org//index263.html>. Consulté le 04 juillet 2008.
9. *Revue Plein Droit*, n° 41-42, avril 1999, « **Inégaux en dignité et en droits** », [en ligne], URL : <http://www.gisti.org/doc/plein-droit/41-42/emplois.html> , consulté le 19 avril 2008
10. SOUTY J., [en ligne], in http://www.scienceshumaines.com/-0alogiques-metisses-anthropologie-de-l-identite-en-afrique-et-ailleurs-0a_fr_12954.html, consulté le 16 avril 2008
11. « Immigration en France », [en ligne], Dernière modification de cette page le 16 avril 2008 à 20:49. URL : http://fr.wikipedia.org/wiki/Immigration_en_France, consulté le 19 avril 2008

Communications :

1. BELCAKEM L., « Vivre, penser et dire les catégories: les enfants d'immigrants maliens au regard de leur(s) identité(s) », communication au colloque « Catégorisation(s) et Migrations » organisé par le CERI les 13 et 14 mars 2008
2. CHADIA A., « Migration de jeunes marocains. L'exemple des de la circulation migratoire des Aït Ayad à travers l'espace euro-méditerranéen », communication lors de la 2ème rencontre Jeunes et société en Europe et autour de la Méditerranée, Marseille, octobre 2005 in : <http://jeunes-et-societes.cereq.fr/PDF-RJS2/ARAB.pdf>
3. HONORE M., « Circulation migratoire des élites économiques à l'Ouest Cameroun : le cas des Antiquaires », communication pour le colloque Circulations et territoires dans la migration internationale, Université de Toulouse, mars 2005.

Thèse :

- POTOT S., « *Circulation et réseaux de migrants roumains : Une contribution à l'étude des nouvelles mobilités en Europe* », thèse de doctorat, sous la direction de Streiff-Fénart Jocelyne, Université de Nice Sophia-Antipolis, 03/07/2003

Rapport :

JOSEPH I., BOISSEVAIN J. et al., *Commerce et entrepreneurs ethniques*, Bron, Université de Lyon 2, juin 1987, 60 p.

ANNEXES I: Les différents entretiens

Entretien 1 avec GD:

Déroulement : Cet entretien a été réalisé en français, le 09/05/2008 dans le onzième (11^e) arrondissement de Paris, métro voltaire et dans la rue Godefroy. Il a été possible grâce à DF qui se dit être le cousin de Camara productions [à Château-rouge avec qui j'avais eu auparavant un entretien] et que j'ai rencontré grâce à l'ex- Président du Haut Conseil des Maliens de France. Bref, c'est DF qui m'a mis en contact avec celui dont il est question dans cet entretien. Toutes les personnes évoquées ici, se connaissent de longue date d'après DF, soit pour avoir travaillé ensemble dans les mêmes associations villageoises en France, soit à cause de leur parenté... L'entretien a commencé à 16h 35 et a été émaillé de coups de fils, des minutes de négoce avec des clients.

Pouvez-vous vous présenter ?

Je m'appelle Mr GD, malien, de formation technico- commercial en électricité, venant de Kayes. J'ai une société de distribution et aussi d'installation de matériels électriques et panneaux solaires, bon voilà.

Pouvez-vous me parler de votre parcours migratoire et professionnel?

Je suis venu rejoindre mon oncle en France en 1974. Je faisais le lycée à Kayes mais depuis le coup d'Etat militaire de 1968, il n'y avait véritablement plus d'école au Mali à cause des grèves. C'est ainsi que suite à un souhait personnel, j'ai rejoint mon oncle en France. Quand je suis arrivé, j'étais salarié et en même temps j'étais inscrit dans un centre de formation professionnelle parce que je me suis toujours dit qu'il faut que j'étudie et bosser dur pour réussir. C'est ainsi que j'ai pu obtenir mon Certificat d'Aptitude Professionnelle en Comptabilité. Par ailleurs, j'ai fini par suivre une formation en électrotechnique à Bobigny alors que j'habitais la ville de Saint Denis. Ça veut dire que je travaillais et j'étudiais en même temps... Ensuite, j'ai travaillé en tant que salarié pour une grande société franco-belge, le groupe SONEPAR, c'est même le deuxième groupe européen dans le domaine de l'électricité. Dans cette société, j'occupais le poste de directeur adjoint dans une de ses agences à Paris. Parallèlement à ce travail, j'étais très actif dans les associations villageoises des migrants maliens. C'est dans ce cadre que j'ai travaillé avec l'ADER qui menait des activités dans beaucoup de villages maliens en partenariat avec les collectivités locales, les migrants, et autres partenaires dans le cadre du jumelage.

En quoi consistaient concrètement vos activités avec l'ADER ?

Comme je l'ai souligné, j'étais membre actif des associations villageoises en France. L'ADER avait élaboré un plan quinquennal d'activités avec plusieurs volets dont l'électrification rurale en fonction des besoins de ses différents partenaires. C'est dans ce cadre que j'ai personnellement bénéficié en 1996 d'une installation solaire dans mon village... Les Associations regroupaient toutes les commandes de leurs membres en matière des installations solaires, remettaient la liste à l'ADER qui achetait les matériels chez bp solar et les envoyait dans les zones concernées et les installations étaient faites sur place par des jeunes formés par l'ADER. Les Associations payaient les 30% du montant total et le reste

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

était payable en trois ou quatre fois. Cette facilité de paiement a permis à beaucoup de membres d'associations de bénéficier tout comme moi des installations solaires. Grâce à l'ADER les jeunes formés au Mali en technique d'installation et de dépannage ont pu créer un Groupement d'Intérêt Economique (GIE) solaire. Avec ce GIE solaire, l'ADER ne faisait qu'une phase par an c'est-à-dire qu'il travaillait une ou deux fois par an avec l'ADER. Chaque année, l'entreprise Bp Solar qui travaillait avec l'ADER envoyait au Mali un ingénieur et un membre des associations pour faire l'évaluation des installations. Généralement, c'est un ami DF membre de nos associations villageoises qui était envoyé sur place pour s'enquérir de l'état des installations solaires faites par l'ADER.

Qu'en est-il alors de la création de votre société de distribution et d'installation ?

Je l'ai créée en 2001 à la suite d'une série de facteurs; principalement parce que je savais que le solaire allait être un créneau porteur du fait du nombre de commandes de panneaux solaires. En plus, j'avais une bonne connaissance des produits solaires et tout ce qui à trait à l'électrification. En créant ma société, ma principale intention était de doter les demandeurs de produits de qualité et de constituer un stock disponible à Kayes durant toute l'année contrairement à l'ADER qui ne le faisait pas. Avec [cette dernière], le délai d'attente pouvait être long. Par exemple, pour toute demande d'équipement en panneaux solaires lancée en janvier, le demandeur n'entrait en possession de son produit qu'en novembre car les commandes étaient groupées et exécutées en juillet ou septembre ce qui à mon avis est très long. Autrement dit, quand une association lançait des commandes en janvier, les matériels n'étaient toujours pas installés en septembre, il fallait, attendre que l'ADER regroupe toutes les commandes, que le conteneur soit rempli pour être envoyer au Mali. Je voulais donc donner à mes clients l'assurance et la disponibilité de produits de marques. C'est pourquoi j'ai commencé à travailler uniquement jusqu'en 2003 avec la marque BP Solar qui était aussi utilisée par l'ADER.

Au début, j'utilisais 100% du matériel européen à cause de sa fiabilité en utilisant une marque particulière qui est bp Solar; c'est une grande marque [...]. Nous commandons suivant une liste de matériels qui sont reconditionnés à l'usine de bp solar car parfois les produits ne viennent pas comme nous on le souhaite. Nos produits partent au Mali dans nos propres conteneurs et constituent un stock sur place pour nos propres installations ou pour les demandeurs. Le stock de matériels de Kayes est vendu à des demandeurs du Sénégal, de la Mauritanie et du Mali.

J'ai ainsi ouvert en 2001 une boutique dans la rue Charonne (11^e Arrondissement de Paris) que j'ai confié à un copain [désœuvré] et crée une filiale de ma société à Kayes qui était dirigée par une personne très connue au Mali avant que je décide de la fermée. Vous savez le marché local est inondé de produit de contrefaçon venant de la Chine, la concurrence devient de plus en rude.

Est-ce que vous pouvez revenir beaucoup plus en détail sur les circonstances qui ont donné naissance à votre société comme vous le dites vous-même tout en rappelant vos relations avec la société bp solar et l'ONG ADER ?

J'ai décidé de créer cette entreprise parce que moi-même j'ai bénéficié en 1996 d'une installation solaire avec l'ONG ADER, et comme en plus, j'ai participé à la définition des produits de la première phase de l'électrification solaire qui a été initiée par l'ADER, ça m'a

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

beaucoup intéressé. J'ai été beaucoup consulté pour définir les produits qu'il faut en tant que technicien et j'ai vu que tous les ans, il y avait des phases. Et voyant que beaucoup de nos compatriotes avaient l'engouement pour l'énergie solaire, et voyant aussi qu'ils allaient achetés chez des gens qui en fin de compte ne connaissaient rien [du solaire], des gens qui leur disaient n'importe quoi, alors à un moment donné ça m'est arrivé dans la tête d'ouvrir une entreprise et je me suis dit pourquoi pas moi, pourquoi pas un Africain, un Malien, qui ouvre son magasin pour vendre ses produits au moins il pourra donner des bons conseils même si les gens n'achetaient pas chez moi, c'est ce qui m'a amené à ouvrir mon entreprise. Alors dans un premier temps, je ne travaillais qu'avec des Africains de Paris. J'ai commencé à acheter chez BP Solar jusqu'en 2002 mais sans être un fournisseur jusqu'au moment où l'ONG ADER a dit qu'elle n'était pas une entreprise, que ce n'est pas son rôle de faire l'électrification même si elle accompagne le processus, qu'elle a formé des jeunes pour ça. ADER a demandé alors à BP Solar d'accompagner le GIE des jeunes, BP Solar a dit qu'elle n'a pas vu des jeunes compétents, et qu'elle ne peut pas prendre le risque de livrer des sommes de trente, quarante, à cinquante millions à des gens incompetents. BP Solar a demandé à l'ADER de renoncer au projet sinon de rester comme intermédiaire, que c'était la condition pour qu'elle reste partenaire du projet d'électrification. Et comme c'était un programme initié par l'ADER et auquel, elle tenait beaucoup, elle m'a fait appel en me demandant si ça m'intéressait de reprendre le projet dans mes activités salariales. Mais je ne savais pas les conditions et on a fait une réunion tripartite entre bp Solar, l'ADER et moi, et comme BP Solar me connaissait déjà, elle a dit qu'elle acceptait de m'offrir les mêmes conditions que celles qui étaient faites à l'ADER si je décide de reprendre les activités. [Toutefois], BP Solar a souligné qu'elle a un distributeur officiel national au Mali qui s'appelle Synergie Mali et qu'elle travaillait avec l'ADER en tant qu'ONG mais [qu'à cela ne tienne], elle accepte de travailler avec moi puisqu'elle me connaît. J'ai accepté. bp Solar a proposé d'envoyer un ingénieur à la fin de la première année avec moi au Mali pour faire l'évaluation et elle s'est engagée à mettre à ma disposition toutes mes commandes à des prix préférentiels comme elle le faisait pour l'ADER.

Dans un second temps, en 2002, j'ai fait une autre réunion tripartite avec l'ADER et les associations villageoises qui sont en France. L'ADER a annoncé aux associations villageoises qu'elle se retire du programme qu'elle a initié et que c'est moi qui allait le reprendre [...] Au cours de la réunion, nous avons discuté des conditions de vente, de crédit, d'installation et d'entretien du matériel électrique ou solaire qui serait installé au Mali. Les conditions étant acceptées par toutes les parties concernées, ADER s'est définitivement retirée de l'activité comme prévue. Il a été aussi convenu que toutes les commandes des associations villageoises devaient passer par moi. Depuis lors, les associations regroupent les commandes de leurs membres, elles me les amènent et je les fais livrer à Kayes. Comme avec l'ADER, les associations payaient 30 % de leurs commandes. Au delà, de ces commandes, un stock permanent existe à Kayes depuis 2003 afin de parer à toutes les éventualités. Par exemple, il m'est arrivé de mettre à la disposition d'une association villageoise basée en France, des panneaux solaires avec tous les accessoires (batteries,...) pour l'électrification d'une école communautaire.

J'ai engagé un copain jusqu'en 2005 à qui j'avais demandé de gérer le magasin en tant que salarié et moi j'ai continué mon activité au sein de la société franco-belge. Mais je me suis aperçu qu'il ne pouvait pas gérer la société. Un, parce qu'il n'était pas bon techniquement, et deux parce qu'il n'était pas commercial. Et en fin de compte, je gérais la société à partir de

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

mon bureau puisque je passais tous les coups de fils pour négocier tel ou tel produit, pour acheter les matériels avec les fournisseurs, pour informer les clients ; et quand je descendais le soir vers 17h, je courais pour venir au magasin lui voir, pour faire tout ce qu'il n'a pas pu effectuer dans la journée : tenir les compte etc. Je pouvais rester jusqu'à 21h -22h.

En 2005, j'ai demandé à mon patron de m'accorder un an de congé sabbatique, il a accepté et en 2006, je lui ai demandé une autre année supplémentaire, il a de nouveau accepté ; parce que je me suis dis, qu'une année, on ne voit pas trop ; deuxième année, on voit si ça peut aller ou pas. J'ai dis à mon patron, que je pense que je pouvais désormais vivre avec mon entreprise et que je veux partir [de son service] ; il m'a dit bon, tu as toujours ta place chez moi...

Pouvez-vous me parler un peu de vos fournisseurs ?

Oui, 90% de mes achats proviennent de la France chez bp Solar surtout; chez Legrand pour tout ce qui est matériel électrique, et chez d'autres gros distributeurs de câbles qu'on appelle les câbliers. En Angleterre, je travaille depuis 2005 avec une usine qui me livre du matériel électrique en France que je commande par email ; la livraison s'effectue après un virement bancaire que je fais sur leur compte. Le choix de ces fournisseurs s'explique par le fait que je fais une sélection des produits sur la base de la marque. Moi, je préfère le sérieux et pour ça, il me faut des produits de marque et de qualité même si ça coûte cher... Certains produits que j'achète chez bp Solar (le système de panneaux solaire) sont reconditionnés chez lui parce qu'ils ne sont pas toujours adaptés aux conditions locales de leurs destinations [il s'agit là d'une répétition, il l'avait souligné ci-haut ce reconditionnement].

Récemment en 2005, une société Cambodgienne qui travaille dans le domaine, m'a démarché. Elle voulait trouver un revendeur pour écouler ses produits en région parisienne et ailleurs. Elle a fait des recherches sur internet et comme je suis inscrit dans les Pages Jaunes avec toutes mes coordonnées, elle m'a localisé et abordé. On s'est concerté et on s'est mis d'accord sur les modalités. Ce fournisseur m'a dit que « les gens que j'ai rencontré à Paris sont des vendeurs qui ne connaissent pas le produit qu'ils vendent, qu'il préfère me vendre ses produits parce que moi je suis un connaisseur». Hum! [Exclamation comme pour rire], les autres revendeurs dans mon domaine dans la région parisienne ne sont pas nombreux et ce sont des 'non connaisseurs' [non qualifiés techniquement]. Depuis, que nous travaillons ensemble, la société me livre des produits par avion sur Paris et je lui règle la totalité de la somme due. Il m'arrive de payer aussi le reliquat avec un peu de retard. Il ne travaille qu'avec moi en France, il m'envoie les produits du Cambodge et je les expédie au Mali. Je mets généralement les produits qu'il m'envoie en zone de transit pour ne pas payer la TVA avant de les expédier sur Kayes par le biais des transitaires.

Justement, pouvez-vous me parler de ces transitaires c'est-à-dire comment vous vous êtes rencontrés, la façon dont vous travaillez ensemble, la fréquence de vos envoies,.... ?

Je travaille en principe, bon alors...je travaille avec deux, je dirais trois, quatre transitaires ; je travaille avec un certain CB, qui est un Malien, je travaille avec un certain SS, qui est un malien aussi, ceux qui font un peu de l'informel, il fait du groupage jusqu'à la région de Kayes ; sinon par avion je travaille avec DB depuis 2005 il a un bureau à Roissy et à Montreuil.

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Pourquoi, vous avez choisi de travailler uniquement qu'avec des transitaires maliens ?

Non je ne travaille pas qu'avec des Maliens, si vous voulez, je cherche du sérieux, ce n'est pas parce que c'est des Maliens mais parce que je cherche du sérieux. Des transitaires, bon, parce qu'il y a beaucoup de Maliens qui font le transit vers le Mali, ça pouvait être des Français...comme par exemple, mes conteneurs, je les envoie par la SDV, c'est une société que vous connaissez quand même puisqu'ils sont au Mali ?! Tous mes envois auparavant en 2003, 2004 sur la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Niger se faisaient par la SDV par avion ou par bateau quand il s'agit des conteneurs complets. Même maintenant je continue à travailler avec eux mais elle a augmenté trop ses tarifs à cause de la hausse du prix du pétrole... Maintenant, tout ce qui est envoi par avion, j'ai dû le transférer chez DB dont je disais qu'il avait un bureau à Roissy depuis fin 2005. J'ai rencontré DB en Arabie Saoudite lors de mon pèlerinage en 2004 et en discutant dans la même chambre, il s'est avéré qu'il était aussi le transitaire de mes cousins qui sont propriétaires de plusieurs magasins : des librairies islamiques en France. Il m'a parlé de son activité de transit, et je lui ai dit qu'il allait être aussi mon transitaire. Quand j'ai demandé à mon cousin, il m'a dit qu'il [DB] est très sérieux, et je lui ai fait appel en 2005 et depuis, tous mes envois par avion se font avec lui et CB. Ce dernier est un copain, on s'est connu dans le mouvement associatif en France et comme j'avais installé des panneaux solaires dans son village, il était intéressé, il m'a demandé si on pouvait travailler ensemble ? J'ai accepté et il fait aussi des envois pour moi par avion et cela bien avant que je ne rencontre d'ailleurs DB.

Quant à SS, c'est une personne que je connaissais avant, c'est lui qui est venu me voir en disant qu'il voulait faire des envois pour moi mais ça c'est mal passé : j'ai perdu des matériels, certains ont été volés...il n'est pas venu s'excuser dans un premier temps, en reconnaissant son erreur...après, il est venu me voir, en disant qu'il a commis une grosse bêtise, qu'il accepte de me rembourser tout ce que j'avais perdu. Je lui ai dit bon, je veux bien essayer encore...

[Un nouveau client (Portugais d'après DG) arrive de la part d'un autre (Malien d'après le Portugais) pour acheter un panneau solaire de 125 KWH, une batterie,... et se renseigner sur les modalités pratiques du fonctionnement de l'énergie solaire. La discussion dure quinze (15) minutes et il repart...]

Pouvez-vous me parler de vos relations avec le GIE solaire de Kayes qui n'avait jamais de stock avant ?

Comme je vous l'ai dit au départ, c'est un groupement d'intérêt économique créé par plusieurs jeunes -je dirais des adultes- qui étaient nombreux mais qui sont restés au nombre de sept. Le GIE procédait à l'installation et il était payer en conséquence. Avec moi, ça été autre chose; ça été de dire que je préfère qu'il y est des stocks sur place et comme le GIE a bien voulu jouer le jeu, j'ai dit qu'on n'attend plus les commandes, on envoie le conteneur entier rempli à Kayes à mes frais ; entretemps, si les 30 à 40 % du conteneur étaient vendus, le reste était stocké là-bas sur place. Si l'association telle ou telle lance des commandes, elle n'a plus à attendre...

Avec, les membres du GIE, je peux dire pratiquement, qu'ils ont douze mois sur douze du travail avec moi. Avec moi, ils ont pu redynamiser leur entreprise. Ils ont pu vivre avec le fruit de leur travail. J'ai conclu avec le GIE un forfait pour toute installation de commandes

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

lancées en France que ça soit par des ONG, des particuliers, les associations. Je prends un exemple, si une association, commande avec moi dix kits de panneaux solaires, ça fait 400 000 F CFA de forfait pour le GIE comme frais d'installation et comme ça, on fait un acompte de toutes les installations à la fin de l'année et je les verse tout ce que je leur dois. En plus de ça, ils ont une autre ressource avec moi car je leur verse quatre pour cent (4%) des ventes de matériels électriques et solaires. Par ailleurs, je participe au paiement du local de stock en hauteur de la moitié du prix de location. J'ai aussi instauré un système de contrat d'entretien avec tous ceux qui achètent leur produit avec moi, parfois ça peut être un particulier, ça peut être un village entier; ils peuvent gagner entre cinquante mille à cent cinquante francs CFA. Ça dépend du parc installé... Dans ce contrat d'entretien, je n'ai pas un centime dedans ; soit le client il me laisse l'argent ici et je le leur envoie, soit le client passe les voir directement, parfois ils installent même les matériels achetés avec d'autres vendeurs. Par exemple, un client de la Mauritanie a demandé récemment à un technicien du GIE d'aller voir et d'installer les nouveaux panneaux qu'il a achetés sur le marché local et non avec moi. Le technicien est parti voir, il lui a dit ce qu'il peut faire comme type d'installation car dit-il « ces panneaux sont de la contrefaçon, ils n'ont pas de puissance or ils étaient censés dégager une puissance de 250 kWh ». Le client m'a dit qu'il les a achetés à 300 000 FCFA or moi je lui avais vendu mes panneaux de 125 kWh à 800 euros donc plus cher que les panneaux qu'il a achetés. Je lui ai dit, « moi j'aurai bien voulu te vendre des 250 kWh à ce prix là mais c'est impossible, si je fais ça je ne vais plus vivre, comment tu t'es laissé avoir ? [...]».

Maintenant, depuis deux ans, depuis 2007, on a de plus en plus de clients particuliers. Moi j'ai de plus en plus de clients particuliers...mais eux aussi, il y a des clients particuliers qui passent les voir au Mali. Moi, les clients particuliers qui viennent me voir ici en France, ils peuvent bénéficier des conditions privilégiées qui correspondraient à peu près aux conditions des associations mais chaque client particulier je souhaite qu'il soit cautionné par un client avec lequel j'ai travaillé c'est-à-dire quand je dis cautionner c'est moral. C'est-à-dire quand je fais une installation pour D. si ça c'est très bien passé et que D. m'amène son copain du village ou quelqu'un d'autre en disant bon voilà ça bien passé avec lui et que je peux lui [il s'agit du nouveau client] faire confiance comme lui, je peux lui faire un crédit. Lorsque quelqu'un vient me voir en disant qu'il connaît tel autre qui a une installation et qu'il voudrait avoir la même chose dans les mêmes conditions, je peux lui faire des avantages si la personne qui l'a informé se porte garante... Il y a des clients qui viennent ici, qui payent comptant. Il y a des gens qui sont allés au Mali et qui ont vu des installations dans leur village ou qui en ont attendu parler et qui contactent leurs amis du village, en se renseignant, soit ils m'appellent et je leur fais un devis comme on a une immigration partout en Espagne, aux USA, au Gabon...

Pouvez-vous me parler maintenant de vos autres partenaires ?

Je travaille depuis 2004 avec une très grosse usine de laiterie du Niger "Niger lait", c'est une amie mauritanienne qui m'a présenté à la Présidente du "Niger Lait" qui était de passage en France. Et, bon dans la discussion, elle m'a demandé ce que je faisais, je lui ai dit que je fais du matériel électrique pour la maintenance des machines, pour les nouvelles installations, je vends même des seringues pour les animaux... je fais un peu de tout... Elle me dit bon, qu'elle travaille avec des sociétés françaises ou européennes différentes et que tout ça lui fatigue. Par exemple, dit-elle, pour les seringues, elle passe par une personne, pour les pièces de rechanges

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

de son usine, elle passe par un autre distributeur... Elle a ajouté, qu'elle fait tous ses achats, sans une grande connaissance des produits et sans une assurance de leur qualité et qu'elle à envie de me passer désormais ses commandes. Elle peut passer quatre, cinq voire six commandes par an, c'est des commandes qui varient entre 1200 et 15 000 euros.

J'ai travaillé un peu aussi de 2001 à 2004 avec une société togolaise d'import/export, mais ça c'est mal passé, ils m'ont laissé une ardoise [] ; je les connaissais avant dans la société où j'étais, on faisait de l'export avec eux [avant 2001 c'est-à-dire avant l'ouverture de sa société de distribution], quand je me suis mis à mon compte, ils m'ont démarché. Depuis 2004, il y a une autre société togolaise avec laquelle je travaille mais on est en difficulté puisqu'elle me doit de l'argent. Elle travaille dans la téléphonie, elle m'a demandé si je pouvais les fournir du matériel téléphonique, il s'agit de la téléphonie filaire, des téléphones sans fils. Ils peuvent me demander des autocoms (le téléphone standard)... Cette société est basée à Lomé et elle fournit les bureaux locaux de la CEDEAO et de la BAD (Banque Africaine pour le Développement). Il n'y a pas longtemps, une ONG française vient d'acheter des panneaux solaires pour le Libéria.

Ma collègue qui vient de partir tout à l'heure, m'a mis en relation avec une société ivoirienne à qui on fournit par an jusqu'à trois commandes de matériels électriques et des pièces de rechanges. Ma collègue a commencé à travailler dans ma société en 2003 et m'a demandé de lui payer au prorata de ses ventes, j'ai accepté. C'est une collaboratrice française d'origine togolaise, c'est elle qui gère la société quand je pars au Mali.

Pourquoi avez-vous choisi de vous installer dans le onzième plutôt qu'à Château-rouge comme beaucoup de vos confrères ?

[Rire] J'ai voulu aller dans le dix huitième arrondissement, je n'ai pas eu de local qui me convenait, soit c'était trop petit, soit c'était mal situé, soit c'était trop cher. J'ai été cherché par exemple, à porte de Clignancourt mais en vérité je me je suis dit que moi je fais un travail spécifique qui est l'énergie solaire et en plus 80% de ma clientèle est française ! Je travaille avec des installateurs des salles de cinéma comme par exemple , l'équipement de la salle de cinéma de Biarritz, des constructeurs d'écoles, des HLM...ma question était, si je m'installe dans un endroit où il y a spécifiquement une clientèle africaine, est-ce que ma clientèle européenne va me suivre ? J'ai donc préféré ouvrir mon premier local dans le onzième dans la rue Charonne non loin de là. Je sais que j'ai du travail à faire pour acquérir la clientèle africaine...

Récemment, j'ai travaillé avec l'Office Public d'Aménagement et de Construction de Paris (OPAC-Paris) lors de l'équipement électrique d'un immeuble HLM dans le 19^e arrondissement. J'ai installé un système de panneaux solaires dont la capacité s'élève jusqu'à 7 600 KWH, c'est un système d'injection réseau c'est-à-dire, mes installations sont raccordées à celles de l'EDF et le tout lier par deux compteurs. Avec ce système, le propriétaire bénéficiaire de l'installation peut revendre son surplus d'énergie à EDF jusqu'à un taux d'intérêt de 2 280 euros par an [...].

Quelles sont les difficultés auxquelles vous êtes confrontés ?

Oh, dans toute chose il y a des difficultés ; le transport [des matériels] devient de plus en plus cher, en plus le Mali n'a pas de mer [de port aussi]. Il y a l'insolvabilité de certains clients, ce

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

qui constitue une trésorerie en moins ; les taxes. Au Mali, bien que l'exonération existe, l'administration est corrompue, vous vous rappelez j'ai dit que j'avais une filiale de ma société à Kayes que j'ai été obligé de fermer [...] à cause des tracasseries administratives (impôts, payer le comptable, etc.) et surtout à cause de la concurrence [déloyale] : le marché



est inondé par les produits chinois.

Si vous permettez une dernière question, qu'est-ce que vous pensez de mon travail d'enquête ?

Je ne sais pas trop ce que vous allez faire avec ce travail en dehors de ce que vous m'avez dit...mais je trouve que ça vous permettra de voir que tous les Maliens ne font pas la même chose : qu'il y a ceux qui font le nettoyage, etc. et ceux qui font autres choses c'est-à-dire le solaire comme moi, le commerce,...je trouve que c'est une bonne chose, personne n'est jamais venue avant toi pour parler de ce que je fais, ni pourquoi et moi je n'ai jamais pensé que quelqu'un pouvait venir me poser des questions comme ça ; du courage ! Je suis disposé à te recevoir de nouveau et répondre à tes questions, il faut juste m'appeler pour voir ma disponibilité, ça ne me pose pas de problème.

Mr GD, je vous remercie pour votre disponibilité et merci d'avoir accepté de répondre à mes questions, c'était très bien. Je vous souhaite plein succès dans votre entreprise.

GD : merci à vous aussi et tenez une carte de visite, au revoir.

L'entretien a pris fin à 19h 10mns.

Source : auteur/2008

Entretien 2 avec I.D. : Château- Rouge, rue Polonceau

Déroulement : je suis arrivé 14h20 dans l'enceinte de sa librairie islamique. Cet entretien a été enregistré avec l'accord de l'enquêté et a été réalisé en langue bambara sur sa demande. Il a eu lieu dans son établissement commercial situé dans la rue Polonceau (18^e arrondissement de Paris). L'entretien a été émaillé de coups de fils, de négoce avec les clients et des discussions informelles avec d'autres visiteurs. En fait, je l'avais déjà interviewé en décembre 2006 à propos des commerçants maliens en région parisienne, donc c'est une personne qui me connaît. S'agissant de cet entretien proprement dit, on en avait parlé début janvier et il était d'accord sur le principe. Ainsi, lorsque le besoin s'est avéré, je l'ai appelé au téléphone pour fixer un rendez-vous dans sa librairie islamique dans le 18^e arrondissement de Paris... Lorsque je suis arrivé, on a commencé à sympathiser, à prendre un thé ensemble, il profite de cette récréation pour me parler de son dernier voyage sur la Thaïlande (Bangkok). Ensuite, il m'a présenté à ses parents (comme il le dit lui-même) venus lui rendre visite et m'a demandé d'évoquer mon point de vue sur les derniers soubresauts au nord du Mali et d'indiquer enfin la finalité de mes recherches tout en posant sous un ton rieur la question de savoir ce qu'il gagnerait à la fin de l'entretien que je veux réaliser... Bref, je lui fais part de la finalité de mon enquête et lui donne des éléments de réponses sur la question Touarègue avant de commencer l'entretien à 14h44 minutes. Les questions ont tourné autour de son parcours migratoire ; de ses associés; de leurs partenaires, des pays dans lesquels ils – lui et ses associés - se rendent; de la fréquence ; et des motifs de leurs choix....

Pouvez-vous me parler de votre parcours migratoire et de l'ouverture de votre enseigne?

Au Mali, j'ai commencé en 1974, par l'école coranique à Touba [région de Koulikoro] avant d'aller à Saoudia [la Mecque] en 1979. J'ai poursuivi pendant 5 ans mes études en Arabie Saoudite. Il m'est arrivé de venir en France par deux fois; en 1983 par exemple, j'ai fait une semaine et en 1985, j'ai effectué un séjour de deux mois. Lors de ces séjours, je revendais les produits que j'avais ramenés de la Mecque : il y avait des montres, des parfums, des hadiths... et des postes radios qui étaient très prisés. A côté de ce petit commerce, je dispensais des cours **d'arabe aux Maliens, Mauritaniens et aux sénégalais** [quand il parle de cette période, c'est presque de façon nostalgique, il fait un grand sourire quand il se rappelle de ces moments]. Entre temps, je voulais devenir aussi professeur d'arabe à la Mecque, là où je m'étais formé mais pour ce faire je devais changer de statut. Et pour changer de statut, j'étais obligé de quitter la Mecque pour demander un nouveau visa non étudiant, ainsi j'ai séjourné deux fois chez un frère en Egypte qui y faisait ses études franco-arabe. C'est de chez lui, que j'ai demandé un nouveau visa non étudiant qui allait me permettre d'enseigner à la Mecque. Quand je l'ai eu, je suis reparti en Arabie Saoudite. Ensuite, j'ai décidé à partir de 1986 de m'installer en France définitivement pour y travailler en tant qu'enseignant entre 1987- 1990. A côté de l'enseignement, je faisais le petit commerce informel de radios, de hadiths, de tapis de prière dans les foyers pour travailleurs, dans la ville de Troy et dans le Val-d'Oise. C'était un commerce non déclaré pour ne pas payer les impôts et les taxes. [Rire]. En 1994- 95, j'ai voulu ouvrir un commerce légal avec six autres maliens que je connaissais et, à qui je faisais confiance mais ça n'a pas marché, tout est une question de destin...donc je suis resté dans cette situation jusqu'en 1996 année à laquelle j'ai décidé de m'associer à deux de mes camarades de promotions qui sont burkinabés (l'un d'entre eux est de Bobo-Dioulasso et le second de Ouagadougou). On s'était rencontré à la Mecque et on se connaissait très bien, on est tous musulmans et il y avait la confiance entre nous. Nous avons décidé d'ouvrir cette

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

librairie islamique à Château- Rouge. Il m'a fallu cette fois-ci m'inscrire au registre de commerce et sortir de l'informel : on a fait une déclaration à la Préfecture.

[Des clients rentrent dans la librairie pour acheter des cassettes de prêches et autres produits, ensuite son téléphone sonne, il fait 20 mn de communication. Il discute en fait avec une personne de sexe féminin qui doit rentrer au Mali pour ramener des commandes en France et à qui il veut me présenter en vue d'un entretien. Cela serait d'après ses propos, une personne qui fournit à beaucoup de commerçants des produits venant du Mali ; lui-même travaillerait avec elle depuis plus de cinq ans. ...]

Pouvez-vous me dire pourquoi vous avez choisi cet endroit au lieu d'un autre ?

Alhamdoul ilahi [Grâce à Dieu], Dieu a fait de la France, un pays d'accueil pour nous, peut être ça serait un autre après. Vous savez, 95% de nos clients sont à Château- rouge, c'est un endroit connu des Africains. Ceux qui viennent du Havre, de Marseille, de Lille, de Belfort, de la Hollande... passent tous par là, donc on s'est dit que c'est ici que notre activité peut réussir. « Si tu veux vendre du couscous, tu dois aller chez les Markas [Soninké] ! ».

Pouvez-vous me parler de vos associés?

Oui, je vous ai déjà parlé de mes deux associés burkinabés, c'est grâce à Dieu et aux études coraniques qu'on s'est rencontré sinon je pouvais bien travailler avec quelqu'un d'autre... parmi eux, il n'y a que celui de Bobo-Dioulasso qui travaille réellement avec moi sinon le second (celui de Ouagadougou) est un associé mais il ne fait pas le commerce comme nous, il travaille plutôt dans le consulat de son pays en France et même là, ce dernier y travaille à titre informel. Celui qui travaille avec moi, effectue des voyages d'affaires à Doubaï et en Syrie puisqu'il parle arabe comme moi. Dans ces pays, il achète des savons, des hadiths, des foulards, des parfums... il a commencé à se rendre dans ses pays en 1998 et depuis lors il s'y rend régulièrement.

Quant à moi, je me rends généralement dans les pays proches en Belgique, en Espagne, au Portugal, ou encore en Thaïlande, en Arabie saoudite... je m'arrange à rester dans la librairie et aller dans ses pays proches car la plupart de nos clients qui viennent ici parlent soient le soninké, le bambara et le peulh et ils demandent généralement après moi à cause de cela. Mon associé qui travaille avec moi ne parle pas ces langues; c'est pour cette raison que je préfère rester ici car s'ils ne me trouvent pas ici, ils ne sont pas contents, c'est difficile. Tu comprends ?

Comment ça se passent concrètement dans les pays dans lesquels vous vous rendez ou dans lesquels vous avez des clients? Avez-vous des personnes sur place qui cherchent des produits pour vous ou qui vous aident dans vos démarches ? Je voudrais que vous me donniez des exemples concrets par pays afin que je puisse bien comprendre.

Les choses se passent différemment selon le pays mais dans tous les pays dans lesquels on se rend en personne, on a des "jatigui" [des personnes qui nous reçoivent : hôtes]. Cependant, ces "jatigui" ne sont pas nos logeurs mais des intermédiaires dans nos achats car ils sont installés dans ces pays et connaissent bien le marché. Pour le cas de la Mecque, je vous ai dit que j'y ai fait mes études donc c'est un pays que je connais et dont je parle la langue. Je peux m'y rendre moi-même lorsque je veux acheter des articles ou je peux demander à mes connaissances qui y sont installés de m'envoyer tel ou tel hadith... Quant au Bangkok

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

(Thaïlande), je m'y suis rendu pour la première fois en 1997 parce que je savais qu'on pouvait trouver des produits à bas prix. Par exemple, il y a moins d'un mois, j'y étais (Avril 2008). Quand j'arrive, comme je ne parle pas bien anglais, je passe par des parents interprètes [agents de commerce]. Ils sont Sarakolés [soninké] maliens, sénégalais et mauritaniens. Ils m'aident à faire le démarchage auprès des usines et des commerçants et en contrepartie je les donne 5 à 10 % du marché. A Bangkok, j'achète des bijoux avec les Thaïlandais, les tissus avec les Indiens. Avant les produits coûtaient moins chers dans ce pays ainsi que leur transport par avion. Par exemple, avant le transport coûtait l'équivalent de 3 euros/ kilo mais depuis 2007, les prix ne cessent de croître à cause de la flambée du prix de pétrole : ils ont doublé voire triplé en 2007. Maintenant c'est presque mieux d'envoyer les commandes par bateaux en fret mais là encore, il faut avoir au moins mille kilos de produits pour vraiment bénéficier, ce qui n'est pas facile.

Nos produits qui viennent du Sénégal depuis 1996, sont acheminés par des Sénégalaises dont les maris travaillent dans l'aviation et on les donne 10 % du marché. En fait, elles arrangent beaucoup de commerçants puisqu'elles ont des remises qui les permettent de minimiser le coût du transport. Elles nous apportent généralement des parfums (Harouna, mouscou,...), des aromatiques, etc.

S'agissant de nos relations avec nos clients des pays voisins, il s'agit des personnes qui viennent s'approvisionner généralement chez nous. Par exemple, des Maliens viennent d'Italie, des Gambiens de l'Espagne. Beaucoup d'entre eux viennent acheter des médicaments traditionnels à base de racines d'arbres du Mali contre l'impuissance sexuelle ; actuellement beaucoup d'hommes souffrent de cette maladie [il éclate de rire quand il dit ça et me montre quelques bouteilles qui contiennent ces produits].

Par ailleurs, nous avons deux personnes (un homme et une femme) au Mali qui nous fournissent des denrées alimentaires comme le fonio, la farine du sorgho et autres articles comme les médicaments traditionnels en poudre, en pommade, ... des menthols Balm.

[N'ayant pas me donner le nom du fonio dans un premier temps en bambara, ni en français, il décide d'appeler une personne qui le lui fournit en provenance du Mali ; cette dernière lui donne le nom... et il profite pour informer cette personne qui est en fait un de ses fournisseurs (d'après ce qu'il me dit par la suite) et passe une commande de 400 kilos de fonio avec elle].

Il ajoute ainsi que : « Nous avons de très nombreux clients au Portugal à qui on envoie les denrées alimentaires dans des emballages de 300 à 400 kilos. Par ailleurs, on les envoie des articles (savons, tissus, tapis de prière, ...) que nous achetons en Asie et des médicaments qui viennent quant à eux du Mali. On leur expédie les commandes à travers des sociétés de transport. En fait, il m'arrive de prendre un camion que je conduis au besoin.

En Allemagne, on a un jeune frère qui a ouvert un magasin à Dortmund et à qui on envoie des produits pour constituer un stock pour les clients de ce pays notamment pour sa ville et celle de Munich. On a beaucoup de clients qui passent se ravitailler chez lui.

Enfin, à propos de nos partenaires maliens, je ne les ai pas connus en même temps. J'ai connu Mr B.D à Touba [une ville de la deuxième région administrative du Mali], on faisait tous l'école coranique ensemble. Par ailleurs, il s'était rendu un an avant moi en Arabie saoudite pour continuer ses études et je l'ai rejoins par la suite en 1979. A la fin de notre formation, il

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

a préféré rentrer au Mali et il est devenu l'imam d'une des mosquées du grand marché de Bamako [...]. A côté de cette activité religieuse, il fait du commerce et depuis 1996, il exécute mes commandes du Mali, il est connu de tous dans le grand marché de Bamako...c'est donc plus facile de faire des affaires avec lui. Mr B.D est aussi un cousin puisque nous avons les mêmes grands-parents. Je travaille avec lui depuis douze c'est-à-dire dès l'ouverture de notre librairie en 1996.

Quant à Mme Koné, elle est de Mopti [il s'agit de la cinquième région administrative du Mali] et fait beaucoup d'activités notamment le transit; elle dispose de son propre établissement dans la rue d'Aubervilliers et effectue des allers-retours entre la France et le Mali. Dans ce dernier pays, elle a toute équipe de jeunes avec laquelle, elle travaille. Depuis, 1997, elle passait nous voir ici, en nous informant de l'arrivée de tel ou tel produit qu'elle aimerait écouler sur le marché français mais on en ce temps, on ne commandait rien avec elle. Au fil des ans, la confiance s'est installée entre nous, tu sais dans le commerce, il faut la confiance, ce n'est pas trop une question de parenté, d'argent mais de confiance; quand tu ne fais pas confiance à quelqu'un tu ne peux pas risquer ton argent; la confiance est le soubassement en matière d'argent...et depuis cinq ans, on a réellement commencé à travailler avec elle. Même demain [le 08 mai 2008], elle doit se rendre au Mali pour des achats...tout ce qui concerne le fonio, la farine de sorgho ...c'est elle qui nous le fournit.

De façon générale, nos voyages et nos commandes dans les différents pays dépendent pour ainsi dire des besoins du marché; c'est pourquoi on peut se rendre par exemple dans un pays asiatique une ou deux fois par mois sinon plus... De même, on peut commander beaucoup plus de produits avec nos partenaires maliens ou pas.... ». Si tu veux, au retour de Mme Koné du Mali, je vous mettrais en contact, elle pourra te donner beaucoup d'informations. Que Dieu nous aide, merci.

Moi : Puis-je repasser pour d'éventuels compléments d'informations ?

Mr D. : oui, tu peux venir quand tu veux !

Moi : Je vous remercie d'avoir accepté de répondre à mes questions.

L'entretien a pris fin à 16h30 minutes.

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France



Source : auteur/ photos librairie ID

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Entretien 3 avec BC :

Déroulement : il a été réalisé le 02-04-08 à château-rouge dans la rue Marcadet dans l'enseigne de l'enquêté. Il n'a pas été enregistré. Je suis arrivé à 10h 50 puisque nous avions RDV à 11H. A mon arrivée, l'intéressé était absent et j'ai dû l'attendre pendant une heure. J'ai profité de son absence donc pour faire une observation de l'enseigne, des usagers et écouter les conversations pour savoir ce qu'ils se disent (salutation, infos, ...).

NB : j'avais réalisé avec lui en décembre 2006, un entretien portant sur son parcours migratoire du Mali à la France, sur ses activités commerciales...

Pouvez-vous me parler de vos activités depuis que vous êtes en France ?

Comme je vous l'ai la dernière fois, j'ai commencé par le commerce de tissus et de colas dès mon arrivée en France. J'ai pu acquérir un local avec son propriétaire « blanc », ensuite il fallait faire toutes les démarches au tribunal de commerce, avoir la carte de commerçant, s'inscrire au registre de commerce... j'ai effectué moi-même toutes les démarches administratives. Ce qui est difficile parfois, c'est d'avoir du crédit auprès des établissements bancaires car tu es étranger. On ne te fait pas confiance, on n'est pas comme les « blancs » car on a les parents là-bas au Mali à 6 000 kilomètres d'ici. [Rire]... j'ai fait auprès du Ministère [français] des Relations Extérieures, la demande de naturalisation en 1982 mais c'est en 1985 que j'ai été naturalisé. Ça été difficile de l'avoir puisqu'il a fallu attendre après quatre années ! Je suis maintenant franco-malien. En fait, comme je suis né un peu avant l'indépendance donc moi je suis né français-, j'ai le droit selon l'article 155 du code de la nationalité de faire cette demande de naturalisation : ce n'est pas comme vous qui êtes né après l'indépendance ; vous ne pouvez pas réclamer ce droit [il faisait allusion à moi tout en s'éclatant de rire]. C'est mon droit.

Qu'est-ce qui vous a motivé à chercher la nationalité française ?

Oh ! Ça me facilite les déplacements dans les différents pays, quand on n'a pas la nationalité c'est difficile. Moi je l'ai surtout cherché pour cette raison.

En 1991, je me suis lancé dans la "production de cassettes". Au début, j'ai été voir Syllart Productions pour faire de la sous-traitance. En fait, j'achetais des cassettes chez eux que je revendais ici [dans son enseigne située à Château-rouge] et dans les « foyers africains » à Paris: ça marché très bien et j'ai eu l'idée de faire de la production moi-même. Ainsi, en 1992, j'ai cherché à rencontrer une artiste qui s'appelle H. D. qui était de passage à Paris. Je l'ai choisi parce qu'elle était connue de tout le monde. Quand je l'ai appelé au téléphone, je lui ai expliqué ce que je voulais faire c'est-à-dire lui produire. Elle a fixé son prix et on s'est mis d'accord. J'ai loué un studio d'enregistrement et elle a pu enregistrer son album... Ensuite, j'ai été dans une usine dont je me souviens plus le nom et qui a d'ailleurs fermé ses portes, pour confectionner les cassettes, ...

Comment avez-vous fait pour écouler vos cassettes ?

Quand tout était fini, j'ai exposé des cassettes dans la boutique ici, j'ai informé des revendeurs dans les foyers qui sont venus nombreux, ensuite je suis allé au Mali chercher un représentant local. J'ai pu trouver quelqu'un du nom de S. qui avait une boutique dans le grand marché de Bamako. Il faisait le commerce mais il n'avait pas un grand fonds ! Nous avons discuté des

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

modalités. Je lui ai acheté une autre boutique plus grande dans laquelle il vend mes cassettes [c'est-à-dire il lui a trouvé un nouveau local plus spacieux].

[Son téléphone sonne et il fait 4 mn de communications, il discutait avec quelqu'un du Mali à propos de la publicité du nouvel album produit par lui].

Il faut dire que ça bien marché car j'ai reçu des coups de fils de partout notamment du Sénégal, du Mali, de la Mauritanie et de la Côte d'Ivoire. C'était des personnes qui voulaient lancer soit des commandes soit, ils cherchaient à être mes partenaires. Les gens m'ont surnommé " les dix noix de colas" car sur le dos des cassettes figurait un logo comme tel. Je tiens beaucoup aux colas car j'ai commencé mon commerce avec ça auprès de mon père en Côte d'Ivoire comme je vous l'avais dit tantôt. Actuellement, j'ai des clients dans tous ses pays [il s'agit de ceux cités ci-haut] **et aussi en Allemagne, en Italie, en Espagne, Portugal...** dès qu'il y a une nouvelle production, je les informe et ils viennent s'approvisionner. Ils payent la totalité de l'argent et je les fournis la quantité qu'ils souhaitent avoir. Je fais des pubs c'est-à-dire on fait passer des spots à la télévision malienne après l'enregistrement de chaque nouvel album. C'est une façon de faire connaître l'artiste et d'attirer la clientèle.

Par ailleurs, je travaille toujours avec Syllart Productions, et aussi avec Lampa Fall productions. Ce sont tous deux des producteurs sénégalais. Moi je vends dans mes différentes boutiques en France et au Mali leurs cassettes et ils en font autant pour moi. On sponsorise tous les mêmes concerts en France.

Depuis cette expérience, combien d'artistes avez-vous pu produire par an ?

Depuis les années 1995- 96, je peux produire jusqu'à dix artistes de différentes nationalités par an sinon avant c'était deux à trois. Depuis que je suis connu, les artistes se ruent sur moi pour que je l'ai produise jusqu'à ce que maintenant, je fais des sélections. Regardez-vous-même, tous ces artistes [cassettes avec des photos d'artistes divers] que vous voyez, c'est moi qui les ai tous produits. Je ne peux pas les citer tous tellement qu'ils sont nombreux. Même aujourd'hui, un nouvel album vient de paraître. C'est une jeune chanteuse qui a du talent. Actuellement, je travaille avec plusieurs usines mais tous les enregistrements se font dans le même studio de musique que celui de 1992 [le studio d'enregistrement de musique est toujours resté le même].

L'entretien a pris fin à 13h 20mn.

Entretien 4 avec Mme Koné :

Déroulement avec Mme Koné:

Déroulement : Cet entretien a été réalisé en bambara suite à la demande de l'interviewée, le 30/06/2008 dans la rue d'Aubervilliers sise dans le 18^e arrondissement à Paris. C'est un de ses associés Mr ID...qui nous a en contact et m'avait permis de prendre rendez-vous avec elle. L'entretien a commencé vers 15h16 mn en présence de son second associé (un sénégalomalien).

Je m'appelle Mme Koné, je viens de Bamako. J'ai dû arrêter mes études au niveau fondamental avant le Diplôme d'Etudes Fondamentales (BEPC) pour faire le petit commerce de quartier dans le centre ville de Bamako.

Qu'est-ce que vous attendez par petit commerce ?

J'achetais des tasses, des pagnes et des chaussures avec les grossistes de Bamako que je revendais souvent à crédit aux femmes de mon quartier et au delà. Ensuite j'ai commencé à voyager en Afrique !

Ah oui, vous alliez dans quel pays et pourquoi faire? Pouvez-vous me parler un peu de ces voyages ?

Le premier pays dans lequel je me suis rendue était le Togo pour l'achat de l'habillement en 1975. Ensuite, j'ai commencé à aller à Abidjan et à Conakry pour y acheter aussi des tasses et tout ce qui rentre dans l'habillement : vêtements, chaussures, boucles d'oreilles. Je revenais au Mali avec mes marchandises en avion.

Pourquoi ces villes spécifiquement et non d'autres ?,

J'avais des Jatigui¹²¹ qui m'accueillaient chez eux et m'accompagnaient dans mes courses et en plus on me disait au Mali que dans ces pays [le Togo, la Côte d'Ivoire, et la Guinée Conakry], je pouvais trouver des produits moins chers...je pouvais donc faire des bénéfices sur mes ventes à Bamako.

Et à Bamako, comment faisiez-vous pour écouler vos marchandises ?

A mon retour, j'informais mes clientes. Je les « vends à crédit et d'autres aussi payent comptant. C'étaient surtout des femmes de la même tontine que moi ou d'autres que je connaissais ou qui venais me voir... Cependant, « de nombreuses femmes commencent à ne plus payer leur crédit, d'autres dépassent la date d'échéance du crédit ». Autrement dit, des problèmes d'insolvabilité de certaines clientes ont commencé. A cela, il faut ajouter le fait que beaucoup [de commerçants] commencèrent à emprunter les mêmes routes commerciales que moi. Du coup, on ne gagne plus ce qu'on investit dans les billets d'avion. C'est alors que j'ai diminué la fréquence de mes déplacements et j'ai commencé à refuser de vendre à crédit.

¹²¹ Terme bambara qui veut dire, l'hôte. C'est celui qui nous loge et/ou guide dans nos démarches (infos, contacts,...).

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Par ailleurs, j'ai diversifié mon activité grâce au commerce de denrées alimentaires et les condiments que j'achetais à l'intérieur du Mali et que j'acheminais à Bamako.

Et la France alors ?

C'est une amie de mon mari qui vit en France et qui était de passage à Bamako qui m'a proposé de venir [en France] pour essayer [le commerce]. Elle m'a fait part des besoins en denrées alimentaires en France. Ainsi, je suis venue avec elle chargée de marchandises...et elle [l'amie de son mari] m'a fait visiter Montreuil, Saint Denis et Château-Rouge.

Comment s'est passé ce premier séjour ?

Ça bien marché puisque j'ai pu écouler toutes mes marchandises auprès des Chinois qui vendaient nos produits! [Sourire]. Je suis repartie au Mali avec des commandes des « Chinois de Château-rouge » et d'« une malienne commerçante qui se trouve dans la rue d'Aubervilliers [dans le 18^e] ». Grâce aux commandes, je suis revenue plusieurs fois la même année en France.

Vos denrées alimentaires sont-elles vendues à crédit comme vos marchandises que vous vendiez à Bamako ?

Je ne vends plus à crédit, je ne veux plus avoir à faire aux personnes qui ne remboursent pas leur crédit. C'est pourquoi, je ne vends qu'aux Chinois qui payent comptant et à ma voisine [de la rue d'Aubervilliers] et le reste, je le vends moi-même en partenariat avec un de mes associés Mr Diarra [un Sénégalais-malien] dans notre local situé dans la rue d'Aubervilliers. Quand je ne suis pas là, c'est lui qui gère le local...Par ailleurs, mon troisième associé Monsieur I.D., le propriétaire de la librairie islamique qui t'a envoyé ici, a ses clients dans d'autres pays européens comme le Portugal, l'Espagne,... à qui, il envoie des denrées alimentaires et autres produits.

[Elle profite de la discussion pour me montrer les nouvelles commandes qu'elle a ramenées du Mali].

Pouvez-vous me parler de vos associés ?

J'ai connu Mr Diarra à Château-Rouge au cours de mes différents séjours, il y travaillait avec un commerçant malien qui le payait au prorata de ses services...je lui avais dès lors proposé d'être mon associé pour vendre le stock de marchandises que je pouvais laisser avec lui...c'est seulement vers fin 2007 qu'il a accepté et depuis on travaille ensemble... quant à Mr I.D, dès mes débuts en France, je l'ai rencontré...et je lui fournissais en fonio...et en 2001, il a ouvert ce local en son nom pour nous...Nous partageons tous les bénéfices...

Entretien 5 avec B.S :

Déroulement : Cet entretien a eu lieu le 18/01/08 à Château-rouge dans l'un de ces magasins dans le 18^e arrondissement de Paris. C'est un sexagénaire à partir de 15h20mn. C'est une personne avec laquelle, j'avais réalisé un entretien d'une trentaine de minutes en décembre 2006 à propos de ses activités commerciales. C'est donc une personne qui nous connaît déjà et dont l'interview n'a pas nécessité l'intervention d'une tierce personne comme cela a été le cas avec d'autres. Il a fallu juste que je lui rappelle la finalité de ma recherche et que je prenne rendez-vous avec lui : ce qui fut fait. Cependant, le cadre de l'entretien c'est-à-dire l'intérieur de son enseigne commerciale ne nous a pas beaucoup aidés puisqu'à chaque fois, il fallait qu'il s'arrête de parler pour saluer tel ou tel client... Toutefois, nous avons pu palier à ce problème en négociant la possibilité de s'entretenir avec lui chaque fois que le besoin est...

Je m'appelle BS, je suis né au Congo RDC des parents maliens, je suis actuellement franco-malien.

Pouvez-vous me parler de votre parcours professionnel, c'est-à-dire comment vous êtes arrivés à vos activités commerciales d'aujourd'hui ?

[...] Comme je vous l'ai déjà dit, j'ai commencé le commerce au Congo auprès de mes parents maliens qui y étaient installés à longue date. Mes parents étaient des commerçants dans d'habillement [vêtements, chaussures, montres et autres parures de femmes] mais bon c'était surtout moi qui tenais le commerce... et puis j'avais mon fonds de commerce et des fournisseurs... ! ».

C'est en 1972, que j'ai décidé de venir [en Europe] chercher mes marchandises moi-même. J'ai commencé par la Belgique, la France et l'Angleterre.

Pourquoi spécifiquement ces pays ?

C'est dans ces pays que j'avais mes fournisseurs en textile, en montres et tout ce qui est accessoires tels que les perruques. Auparavant, je lançais mes commandes depuis le Congo et mes fournisseurs « français » et « belges » me l'expédiaient par bateaux par le biais des «transitaires français » avec lesquels je travaillais.

Aviez-vous des intermédiaires qui vous aidaient d'une manière quelconque ou comment faisiez-vous par exemple en Angleterre avec vos fournisseurs ?

Lorsque j'arrivais, je séjournais pendant un à deux mois dans les hôtels puisque j'avais les moyens. J'allais voir les usines directement pour acheter mes marchandises. Les personnes avec qui je travaillais en Angleterre, Belgique ou en France parlaient tous français donc je n'avais pas besoin de payer un interprète.

Et comment s'est passé ces premiers séjours ?

Au début, je pouvais faire deux à trois envois par semaine et je pouvais faire des allers-retours deux à trois fois dans l'année. J'étais grossiste et détaillant à la fois car je livrais des marchandises à certains commerçants du Congo qui faisaient des commandes avec moi. Ils

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

me disaient ce qu'ils voulaient comme produits [articles] et moi je les achetais ici [la France] ou dans les autres pays [qu'il a cité ci-haut].

En 1974-75, j'ai décidé d'ajouter à ces premières destinations, l'Italie et l'Espagne. Dans ces différents pays, j'achetais toujours du textile et autre marchandise [dans le vestimentaire].

Quand avez-vous décidé de vous installer en France ? et pourquoi ?

A partir de l'année 1980, j'ai décidé de m'installer définitivement en France car le commerce là-bas [au Congo] ne m'intéressait plus...il n'y avait plus de marché [faible rentabilité de l'activité] et il y avait trop de commerçants... j'ai finalement fermé ma boutique pour m'installer en France dans le 18^e arrondissement dans la rue Poulet...». Actuellement, je dispose avec mes deux associés maliens de deux magasins de tissus à Château-Rouge [...]. Mes associés sont des amis maliens que je connaissais avant... ils font autre chose que le commerce. Je gère ce magasin avec mes enfants et l'autre est géré par un employé malien...car je ne peux pas laisser quelqu'un que je ne connais pas gérer mon argent. Il faut que je fasse confiance à la personne que j'emploie : ce n'est pas une question de nationalité mais de confiance... [Actuellement] nous vendons des bijoux fantaisie, des tissus wax, des chaussures, des sacs et des cartes téléphoniques.

Pourquoi vous avez choisi Château-rouge et qu'en est-il de vos clients ?

[...] Château-rouge parce que c'est là où se trouve ceux qui achètent nos produits...j'ai fais plusieurs rue ici, j'ai commencé par la rue Poulet, Doudeauville, ... Ma clientèle ne se limite pas qu'aux Maliens, il y a aussi d'autres africains comme les Sénégalais, les Mauritaniens,et même des Français.

Justement, au début de l'entretien vous m'avez dit que vous êtes franco-malien, pouvez-vous m'en dire plus notamment pourquoi vous avez opté pour la naturalisation ?

J'ai la nationalité française ainsi que mes enfants qui sont nés ici [en France]. J'ai demandé la nationalité française pour me faciliter les déplacements. Avant, quand j'ai commencé mon commerce, il n'y avait pas le visa... mais maintenant c'est difficile d'avoir les papiers... c'est pour cela.

Avez-vous toujours des contacts avec les commerçants à qui vous envoyiez des marchandises dans les années soixante dix ?

Oui, même quand je me suis installé en France, j'ai continué [et il continue] à exécuter des commandes de marchandises qu'ils me demandaient de les envoyer soit par bateaux soit par avion.

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

Entretien 6 avec HD :

Déroulement : Cet entretien a eu lieu le 02-02-2008 à 15h50 mn à la Cité Universitaire de Paris et il a duré 45mns. Elle m'a été présentée par une de mes connaissances...Je lui ai part de mon objet d'étude et on a pris rendez-vous pour faire un entretien...La grande difficulté c'était pour elle de trouver un moment libre pour moi dans la mesure où l'objectif de son court séjour consistait à participer à l'édition de la foire de l'Artisanat et du Tourisme à Paris et à Montreuil. Dans un premier temps, elle m'a proposé d'assister à son défilé à la bourse de Commerce et donc de profiter de l'occasion pour voir comment elle l'organise et parvient à prendre des commandes : ce qui fut fait évidemment...C'est dans cette perspective, que nous avons fixé un rendez-vous, à cela, il faut ajouter les nombreux coups de fils que nous avons dû lui passer pour lui rappeler la date et l'heure de l'entretien...

Après une présentation, pouvez-vous me dire comment vous êtes arrivés à la mode?

Je m'appelle M. P. K. dite H.D. qui est mon nom d'actrice dans le feuilleton... tourné en 2005 à... au Mali et je suis styliste depuis trois (3) ans. Mon statut d'actrice m'a ouvert beaucoup de portes et ça m'a permis par la suite d'avoir une clientèle élargie au Mali et en France [...] Je peux dire que c'est le mannequinat qui m'a amené dans la mode puisque j'ai été mannequin pendant 6 ans. Ça m'a encouragé à être dans la mode car ça m'a inspiré. J'ai fais mes premiers pas de mannequinat au COPEC [chez SF] qui est un Centre de Coupe et de Couture qui forme les femmes...

Parlez moi un peu de vos séjours en France : le cadre dans lequel vous venez dans ce pays et Comment s'est passé votre séjour ?

J'ai commencé à écouler mes produits en France en 2007. Il faut rappeler que j'étais venu avec S.F dans le cadre de la journée du Mali à Aubagne en France organisée par le Ministère Malien de l'Artisanat et du Tourisme. J'ai fais lors de cette journée une exposition et un défilé de mode : ça c'est très bien passé car j'ai pu écouler presque toute ma collection. Lorsque j'étais de passage à Paris pour Aubagne, j'ai pu rencontrer une militante d'une association " Qu'en dira-t-on ?", qui fait de la promotion des artistes africains grâce à mon petit frère (qui est un artiste musicien). Actuellement, j'ai même certaines de mes collections en expo- vente chez eux.

J'ai pu apprécier la grande différence de prix entre la France et le Mali, par exemple, un pantalon que je vends habituellement au Mali à 10 euros peut être revendu en France à 30 euros ! Je trouve qu'en France, on reconnaît la valeur de la création alors qu'au Mali on se tue à promouvoir sans grand succès nos créations... Après, cette journée du Mali à Aubagne, je suis retourné au Mali.

Comment vous avez fait par la suite ? Pouvez-vous me parler aussi des "précuits" que vous vendez ?

En novembre 2007, je suis revenue encore en France à travers la foire du Ministère malien de l'Artisanat et du Tourisme. Ainsi, pendant plusieurs jours, j'ai pu présenter à la bourse de commerce de Paris et à la Mairie de Montreuil, mes nouvelles collections et j'ai aussi fais un défilé de mode. Après ce séjour, je suis de nouveau retourné au Mali pour continuer mes activités. Cette foire m'a aussi permis d'avoir beaucoup de commandes et d'avoir une inspiration pour mener une activité parallèle à la mode. Ainsi, vers la fin janvier 2008, je suis

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

revenu en France avec en plus des commandes de mes clients, avec des aliments et des sauces précuits pour les revendre. J'ai pu les écouler tous et je pense maintenant contacter dès mon retour au Mali, une association qui a une expérience dans le domaine des aliments précuits. On ne peut pas seulement vivre de la mode au début, c'est pourquoi il faut diversifier ses activités comme les grands stylistes d'aujourd'hui le font...

Le 12-02-2008, je dois participer au festival des Arts Africains à Montréal grâce à mes propres contacts. Ma clientèle est « métissée » [variée] puisque mes créations sont adaptées à tous les goûts. Je combine des modèles qui plaisent à la fois aux africains et aux autres pour ne pas dire tout le monde. J'utilise les tissus maliens pour faire différents modèles dans mon atelier à Bamako. Je travaille avec un tailleur sénégalais qui fait les coupes européennes pour moi. Je l'ai connu à travers mon brodeur.

Dans le cadre de la diversification nécessaire de vos activités dont vous nous parliez tantôt, faites-vous aussi des achats en France que vous revendez au Mali ?

Lors de mes séjours en France, j'achète aussi des accessoires comme les parfums, les sacs, les boucles d'oreilles, les chaussures mais pas de vêtements sinon ça serait contre productif pour moi. En tant que styliste, je ne peux pas promouvoir des modèles qui ne m'appartiennent pas, si je fais ça, c'est moi qui perdrais.

Au Mali, je fais partie de l'Association des Artisans du Mali qui fait de la promotion de nos produits locaux surtout à l'extérieur. D'ailleurs, [pour participer à la foire de l'artisanat en France] il est difficile d'avoir le visa sans être membre de cette association. L'idéal serait que les Maliens puissent aimer nos propres créations...mais c'est difficile...

Routes commerciales et construction de réseaux migrants transfrontaliers: étude de cas des Maliens en France

ANNEXE II : GUIDE D'ENTRETIEN

Identification de l'enquêté	<ul style="list-style-type: none">❖ Nom, prénom, âge, nationalité, sexe, profession, niveau d'éducation
Parcours professionnel et migratoire	<ul style="list-style-type: none">❖ Types d'activités professionnelles menées, évolution, justificatif du choix de ces activités❖ Les pays habités et/ou fréquentés, justification du choix
Nature des réseaux sociaux/ source du financement des déplacements, de la mise place des activités commerciales	<ul style="list-style-type: none">❖ Types d'aides au cours du parcours migratoire et professionnel : famille, amis, aides ponctuelles, personnes rencontrées dans le cadre des activités commerciales
Fonctionnement de l'activité et sa portée	<ul style="list-style-type: none">❖ Les opportunités saisies, le contexte d'émergence et de développement de l'activité en question, choix des partenaires (toutes les personnes avec lesquelles l'enquêté travaille dans le cadre de la relation commerciale)❖ La portée de l'activité commerciale