



**HAL**  
open science

# Yiwu, une ville attractive et intégrative : le cas des commerçants africains à Yiwu.

Can Cui

► **To cite this version:**

Can Cui. Yiwu, une ville attractive et intégrative : le cas des commerçants africains à Yiwu.. Géographie. Université Clermont Auvergne [2017-2020], 2019. Français. NNT : 2019CLFAL001 . tel-02088388

**HAL Id: tel-02088388**

**<https://theses.hal.science/tel-02088388>**

Submitted on 2 Apr 2019

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

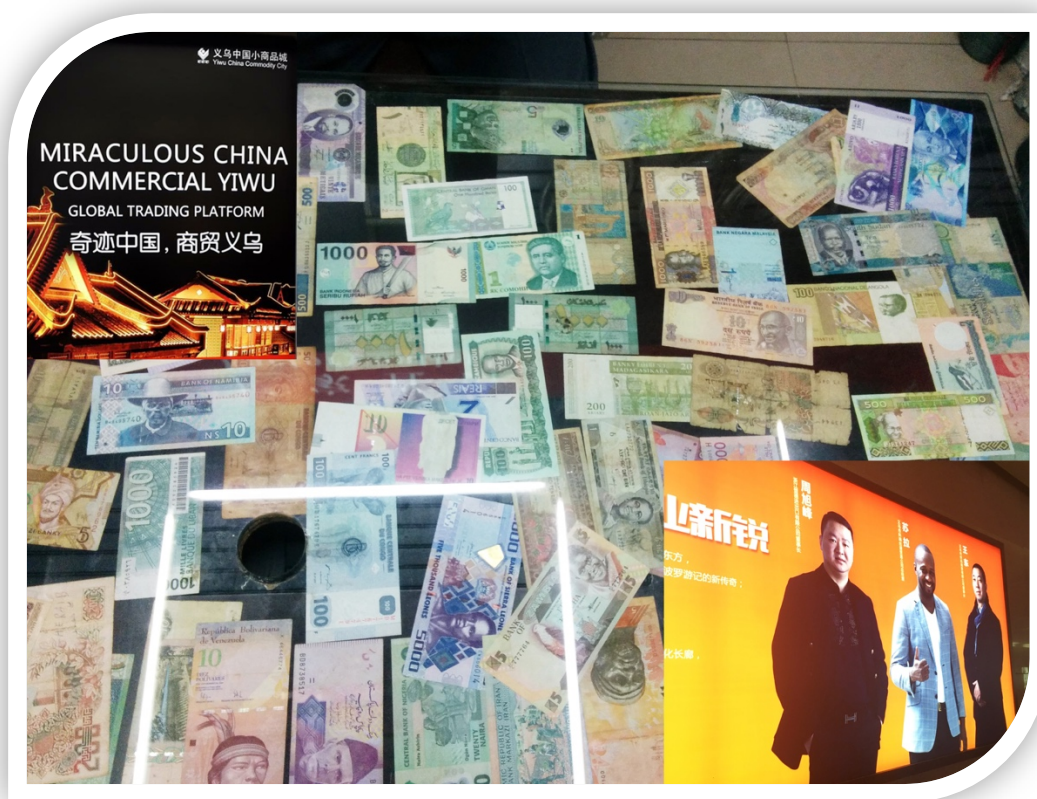
L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# Yiwu, une ville attractive et intégrative

## Le cas des commerçants africains à Yiwu

**Can Cui**

Thèse pour l'obtention du doctorat en Géographie  
Présentée et soutenue publiquement le 22 février 2019



### Composition du jury

- **Martine AUDIBERT**, DR, économie de la Chine, CERDI, Université Clermont Auvergne
- **Sylvie BREDELOUP**, DR, socio-anthropologue, LPED-LISST-IRD, Toulouse Jean-Jaurès
- **Franck CHIGNIER-RIBOULON**, PR, géographe, UMR Territoires, Université Clermont Auvergne, directeur de thèse
- **Dan LI**, PR, Relations Internationales, CFAU, Institut de la Diplomatie, Pékin, Chine
- **Hongfeng LI**, PR, Relations Internationales et Interculturelles, Université des Langues, Etrangères de Beijing (ULEB), Chine, rapporteur
- **Aly MBAYE**, PR, économiste du développement / petite entreprise, Université Cheikh Anta Diop, Sénégal, rapporteur
- **Zhan WANG**, socio-économiste, Université de Wuhan, Chine, co-directeur de thèse



**Can CUI**

**Yiwu, une ville attractive et intégrative**

**Le cas des commerçants africains à Yiwu**



## Remerciements

« *Cette thèse n'aurait jamais vu le jour sans la direction de mon directeur de thèse.* » Cette phrase est souvent lue dans les remerciements de thèses. Pourtant, je ne l'ai vraiment comprise que lorsque j'ai moi-même entamé la rédaction.

Mon directeur de thèse, Franck Chignier-Riboulon, avec beaucoup de patience et de tolérance, m'a orientée dans chacune des étapes : la lecture, le terrain et la rédaction. Ses capacités professionnelles et son attitude rigoureuse dans la recherche scientifique constituent, pour moi, un modèle, qui me guidera encore longtemps après la thèse. Merci à lui d'avoir « subi » avec moi ces quatre ans.

Mes remerciements ne sont pas moins grands pour mon codirecteur Zhan Wang, mon professeur depuis plus de dix ans, qui m'a ouvert de nombreuses portes, que ce soit dans les études ou dans le milieu professionnel. Ce fut une chance réelle pour moi.

Je dois également remercier le China Scholarship Council, qui a accepté de me financer durant ces quatre ans. Sinon tout aurait été plus compliqué. Merci à mon laboratoire de m'avoir accueillie. Je suis particulièrement reconnaissante envers les personnes que j'ai pu rencontrer à Yiwu, notamment celles qui m'ont consacré du temps. Merci à tous les esprits que j'ai rencontrés à Clermont, sans qui mon séjour aurait été moins intéressant, et merci à Ming d'avoir ensoleillé ma vie.

Enfin, un merci infini à mes parents, pour tout : leurs perfections et leurs imperfections.



## Sommaire

Introduction générale .....	7
<b>Première partie – Yiwu, la construction d’une attractivité : vers une libéralisation</b> .....	15
Chapitre I. Une économie ouverte basée sur des marchés spécialisés de formes variées .....	19
Chapitre II. Les autorités locales, entre dépassement du statut administratif et besoin d’une autonomie plus large, rester attractive pour les étrangers .....	51
Chapitre III. Un soutien social organisé et spontané qui renforce l’attractivité de Yiwu : les prestations sociales .....	79
Conclusion de la première partie .....	105
<b>Deuxième partie – Méthodes de recherche et pistes d’analyse</b> .....	109
Chapitre IV. Le déroulement de l’enquête et la méthodologie .....	113
Chapitre V. Une population caractéristique qui se destine au commerce .....	133
Chapitre VI. L’adaptation interculturelle, une forme d’intégration .....	171
Conclusion de la deuxième partie .....	195
<b>Troisième partie – Des attitudes selectives en fonction des contextes administratifs, religieux et sociaux</b> .....	199
Chapitre VII. La réglementation des étrangers : stratégies d’accueil et politiques de contrôle .....	203
Chapitre VIII. La réalité religieuse : le critère principal de différenciation .....	239
Chapitre IX. Une intégration sélective fortement motivée par le commerce .....	263
Conclusion de la troisième partie .....	293
Conclusion générale .....	297
Bibliographie .....	303
Annexes .....	321
Annexe 1 : Questionnaire pour les commerçants étrangers en quatre langues .....	323
Annexe 2 : Questionnaire pour les résidents locaux en deux langues .....	339
Annexe 3 : Liste des enquêtés .....	341
Annexe 4 : La transcription des entretiens (exemples) .....	345
Liste des figures .....	353
Liste des tableaux .....	357





## Introduction générale

Prises dans une compétition mondiale, les villes, qu'elles soient petites ou grandes, s'attachent à renforcer leur attractivité dans l'objectif de consolider leur statut en espérant se rendre plus compétitives. Cette attractivité peut être définie comme la capacité d'attirer et retenir les populations ciblées (Servillo, Atkinson *et al.*, 2011). Dans l'idéal, une ville attractive, selon le *European Urban Charter*, est une ville qui « ... *succeeds in reconciling the various sectors and activities that take place (traffic, living working and leisure requirements); which safeguards civic rights; which ensures the best possible living conditions; which reflects and is responsive to the lifestyles and attitudes of its inhabitants; where full account is taken of all those who use it, who work or trade there, who visit it, who seek entertainment, culture, information, knowledge, who study there.* ». Or, nulle ville n'est parfaite : c'est-à-dire qu'il n'existe pas de ville attractive pour toutes les communautés dans une société (Sinkiené et Kromalcas, 2010).

Pour mieux situer les villes, de nombreux classements se sont développés concernant l'attractivité des villes importantes dans le monde entier<sup>1</sup>. Ces classements se focalisent sur les différents domaines qui peuvent attirer les étudiants, voyageurs, investisseurs ou travailleurs... en analysant les différents facteurs concernés. Ces facteurs peuvent comprendre des aspects comme « *socio-economic capital (e.g., income levels), socio-cultural heritage (e.g., the amount of museums in the city), percentage of retail (e.g., amount of retail in the city), and demographics (e.g., average age of city dwellers)* » (Langan, 2016). En effet, le niveau d'attractivité d'une ville peut varier largement selon la nature de la population en question (Sinkiené et Kromalcas, 2010). Par exemple, une ville fortement intéressante pour des étudiants peut paraître peu dynamique pour des personnes cherchant une ouverture professionnelle.

Ainsi, pour parler de l'attractivité d'une ville, il faut d'abord cibler une population précise. De plus, nous devons privilégier des personnes déjà installées dans la ville et non celles qui ne la visitent que pour une courte période, car ils ne perçoivent pas forcément les dimensions de l'intégration.

---

<sup>1</sup> <http://citytalentindex.everis.com/>  
<https://www.atkearney.com/2018-global-cities-report>  
<http://www.mori-m-foundation.or.jp/english/ius2/gpci2/index.shtml>  
<https://hbr.org/2017/03/the-most-attractive-cities-to-move-to-for-work>  
<https://airshare.air-inc.com/airinc-global-150>

Lorsque l'on parle d'une ville intégrative pour des personnes venant d'une autre culture, deux volontés sont concernées : « celle de l'immigré qui aspire, en se sédentarisant, à ne plus être perçu comme exogène et celle de la société d'accueil qui l'accepte et le traite comme l'un des siens<sup>2</sup> ». Afin de déterminer la capacité d'intégration d'une ville, nous chercherons donc à connaître d'un côté, les attitudes des migrants face à la société d'accueil et, de l'autre, celles des résidents locaux ainsi que de l'administration locale face à ces nouveaux arrivants.

Considérant ces deux éléments, dans cette thèse, nous avons fait le choix de nous concentrer sur la population africaine vivant à Yiwu. Ce choix s'explique par deux raisons.

Premièrement, l'Afrique est devenue aujourd'hui un partenaire important pour la Chine. Par exemple, le commerce entre la Chine et l'Afrique était de 55,46 milliards de dollars en 2006 contre 2,64 milliards de dollars en 1994 (Mbaye et Weiyong, 2008) : une croissance remarquable. Plus spécifiquement, dans le domaine du textile, les produits chinois constituent l'une des principales marchandises exportées vers l'Afrique (Mbaye et Weiyong, 2008). Les commerçants africains en Chine jouent un rôle considérable dans cette relation commerciale, notamment dans l'exportation chinoise vers l'Afrique.

Deuxièmement, pour étudier cette population de plus près, nous avons choisi comme terrain la ville de Yiwu, où réside la deuxième plus grande communauté africaine en Chine, après Guangzhou. Si cette dernière n'a pas été sélectionnée, c'est parce qu'elle est environ sept fois plus grande que Yiwu en superficie<sup>3</sup> et la population africaine qui y réside y est dix fois plus nombreuse<sup>4</sup> : même si cela peut être aussi intéressant, voire plus, les ressources et le travail nécessaires pour traiter un tel échantillon dépassent les capacités d'une chercheuse individuelle vivant à l'étranger. De plus, le nombre de recherches faites sur la population africaine à Yiwu reste très faible alors que celui sur Guangzhou est bien plus fort. Une contribution dans ce domaine peut donc être plus utile.

Tournons maintenant notre attention sur cette petite<sup>5</sup> ville de l'est de la Chine, Yiwu (Fig. 1), où réside une importante population étrangère (non seulement africaine) à l'échelle chinoise, car l'immigration y est un phénomène récent : environ vingt mille résidents étrangers installés selon des sources informelles. Or, vingt ans plus tôt, elle n'y existait presque pas. Cette transformation rapide et remarquable amène à se demander : que s'est-il donc passé, en deux décennies, pour attirer une telle population et comment la ville a-t-elle réussi à garder cette population sur une telle période ?

---

<sup>2</sup> *Les processus d'intégration des étrangers dans la ville de Paris*, Rapport de Génériques, 2003, [http://www.generiques.org/wp-content/uploads/2008/01/processus\\_integrations\\_etrangers\\_paris.pdf](http://www.generiques.org/wp-content/uploads/2008/01/processus_integrations_etrangers_paris.pdf).

<sup>3</sup> Source : wikipédia.

<sup>4</sup> Source : pré-enquête.

<sup>5</sup> Yiwu est une ville petite à l'échelle chinoise. Pour référence, elle accueille 1,23 million de personnes sur 1,105 km<sup>2</sup> et Pékin 21,7 millions sur 16 411 km<sup>2</sup>. (Source : wikipédia).

L'objectif principal de nos interrogations est de comprendre la mentalité des étrangers installés, qui occupent une place économique importante dans la ville, afin d'améliorer leur séjour et éventuellement de renforcer d'une façon approfondie et durable le développement de Yiwu. Nous chercherons alors à mieux connaître le développement de la ville, avant de déterminer quels sont les éléments les plus attractifs et intégratifs pour les étrangers et pour quelle motivation ils ont choisi de s'y déplacer et de s'y installer. Puis, ce travail se fixera pour objectif de connaître les aspects de leur vie, la manière dont ils sont accueillis et de déterminer leurs comportements en termes d'intégration.

**Fig. 1 – Localisation de Ywu (Chine de l'Est)**



Source : Can Cui.

Nos analyses se sont donc concentrées sur deux axes : le premier concerne l'attractivité de la ville de Yiwu ; le deuxième sa capacité d'intégrer les personnes étrangères. La pertinence de la première problématique s'est d'ailleurs trouvée confirmée au cours des travaux préparatoires à la présente étude : la ville de Yiwu, accueillant le marché de petits articles le plus grand sur la scène mondiale, est devenue de plus en plus présente dans le commerce international. De nombreuses études ont été conduites sur sa voie de développement économique. Ces travaux ont tenté de présenter comment les politiques, depuis l'ouverture de la Chine en 1978, ont encouragé le développement de Yiwu, comment un « village », autrefois, est devenu

aujourd'hui le plus grand marché de petits articles du monde, et surtout comment les activités commerciales fonctionnent depuis les commencements jusqu'à aujourd'hui.

Néanmoins, cela reste majoritairement limité au secteur du commerce ainsi qu'à une présentation statistique et économique. Peu d'attention a été accordée à la population étrangère, encore moins aux aspects sociaux et culturels. Une multitude de zones d'ombre persistent, ce qui fait planer le doute sur la source exacte de l'attractivité de la ville, d'où l'utilité de notre recherche.

Ainsi, nous pouvons nous demander s'il existe d'autres éléments qui ont contribué à la croissance de Yiwu. Il convient donc de s'interroger sur les différents facteurs (économiques, administratifs et sociaux) qui pourraient être à l'origine d'une telle présence, ce qui nous mène vers de nouveaux champs d'études sur Yiwu, en plus de son parcours économique.

En termes administratifs, Yiwu est une ville sous-préfectorale (县(xiàn)级(jí)市(shì)), un niveau relativement bas dans le système administratif en Chine (Chapitre II). Elle doit dépendre d'une ville préfectorale, qui est supérieure dans la hiérarchie. Depuis son essor économique, son gouvernement local n'a pourtant pas cessé de demander plus d'autonomie et de droits, ce qui a conduit à de multiples réformes dans la province. Grâce à elles, Yiwu possède aujourd'hui plus de liberté dans sa gestion et dans la mise en place de politiques.

Cela nous amène à nous demander comment cette transformation a pu influencer le niveau de vie des étrangers.

Dans un contexte moins formel, la manière dont les populations étrangères sont reçues dans la société d'accueil influence largement le niveau d'adaptation interculturelle des immigrants. Pour comprendre la situation, nous réaliserons des analyses sur trois niveaux : le niveau officiel (des efforts faits par les autorités locales pour mieux accueillir les étrangers), le niveau citoyen (l'attitude des résidents locaux qui vivent quotidiennement avec eux sur le même territoire) et le niveau des compatriotes (Forment-ils une communauté ? Comment se passent les fréquentations au sein de cette communauté ?).

Lorsque nous aurons obtenu suffisamment de connaissances sur la vie au sens général et détaillé, nous formerons notre propre hypothèse. Ensuite, nous mènerons une enquête sur place. L'objectif de cette enquête a été de comprendre comment les commerçants étrangers ont connu la ville de Yiwu, comment ils y sont venus, et surtout, pourquoi ils ont décidé d'y rester.

Notre deuxième réflexion portera sur la capacité d'intégration de Yiwu, à travers nos enquêtes sur le niveau d'adaptation interculturelle des commerçants africains. Ce sujet est peu abordé mais non moins important que d'autres, car un meilleur niveau d'adaptation assure l'installation des commerçants étrangers, donc le développement du commerce de Yiwu. Cela conduit à se demander si cette ville est une ville intégrative, qui accueille facilement les personnes extérieures. Afin de réaliser ces analyses, nous baserons notre réflexion sur les théories portant sur l'adaptation interculturelle, situation dans laquelle se trouvent nos enquêtés.

Dans la rencontre entre deux ou plusieurs cultures, des différences se manifestent, créant des difficultés dans l'adaptation d'un immigrant. Des chercheurs ont donc tenté

d'observer et d'analyser comment réagit cette communauté en déplacement. Différentes approches ont été appliquées, dont la majorité respecte une logique chronologique, sous la forme de modèles. Ces modèles ont orienté nos réflexions, mais dans la mesure où notre problématique se focalise principalement sur la capacité d'intégration de la ville de Yiwu, nous avons préféré nous pencher sur l'état actuel de nos enquêtés et non sur leur parcours antérieur. Ainsi, nous avons décidé de poursuivre nos analyses dans le sillage de Berry, qui distingue quatre attitudes : la séparation, la marginalisation, l'assimilation et l'intégration.

Ces quatre attitudes serviront à orienter nos observations et analyses de la vie des commerçants africains. Nous tenterons de distinguer les attitudes que cette population adopte dans les différents domaines de la vie, indiquant ainsi son niveau d'adaptation à Yiwu. Pour aller plus loin, il sera également utile d'analyser les facteurs influençant les commerçants eux-mêmes mais aussi la société d'accueil.

Dans un sujet d'étude complexe comme le nôtre, l'interdisciplinarité s'impose. Effectivement, lorsque l'on parle de la vie des commerçants africains à Yiwu, on ne traite pas une seule discipline, mais une combinaison de domaines qui y jouent un rôle non négligeable, tels que l'économie, la finance, l'administration gouvernementale, la sociologie, la géographie, l'aménagement des territoires et l'interculturalité. Des lectures nombreuses et diversifiées sont donc une condition indispensable.

À partir de la revue de la littérature effectuée avant notre enquête de terrain, nous nous permettons de poser deux hypothèses de travail :

- La population africaine a choisi de venir à Yiwu principalement pour son dynamisme économique et commercial.
- Fortement motivés et satisfaits par les intérêts commerciaux, les commerçants africains sont actifs dans leur adaptation interculturelle à Yiwu et sont relativement intégrés.

Pour discuter ces hypothèses, il était crucial de réaliser des enquêtes sur le terrain et d'étudier leur vie de près. En menant ces enquêtes, nous nous sommes concentrés sur une population fortement présente à Yiwu : les commerçants africains. Il faut noter qu'il n'existe pas encore une véritable deuxième génération étrangère à Yiwu, la plupart des enfants ayant moins de 18 ans. Cette jeune population a tout de même été étudiée, mais seulement à travers l'influence des parents, la première génération migrante.

Notre terrain s'est appuyé essentiellement sur des entretiens, des questionnaires ainsi que des observations, qui devaient permettre de déterminer pourquoi il existe une telle population étrangère à Yiwu, ce qui a attiré ces étrangers, pourquoi ils sont restés et comment ils s'intègrent à la société locale. L'exploitation de ces sources devait permettre de répondre à une série d'interrogations inhérentes au sujet : comment les commerçants africains trouvent-ils leur vie à Yiwu ? Sont-ils satisfaits ? Existe-t-il un lien étroit entre résidents étrangers et chinois ? Quelles sont leurs attitudes envers leurs origines et la société locale après s'être installés ? Comment la vie d'un commerçant étranger influence-t-elle celle de sa famille ? Existe-t-il déjà une deuxième génération ?

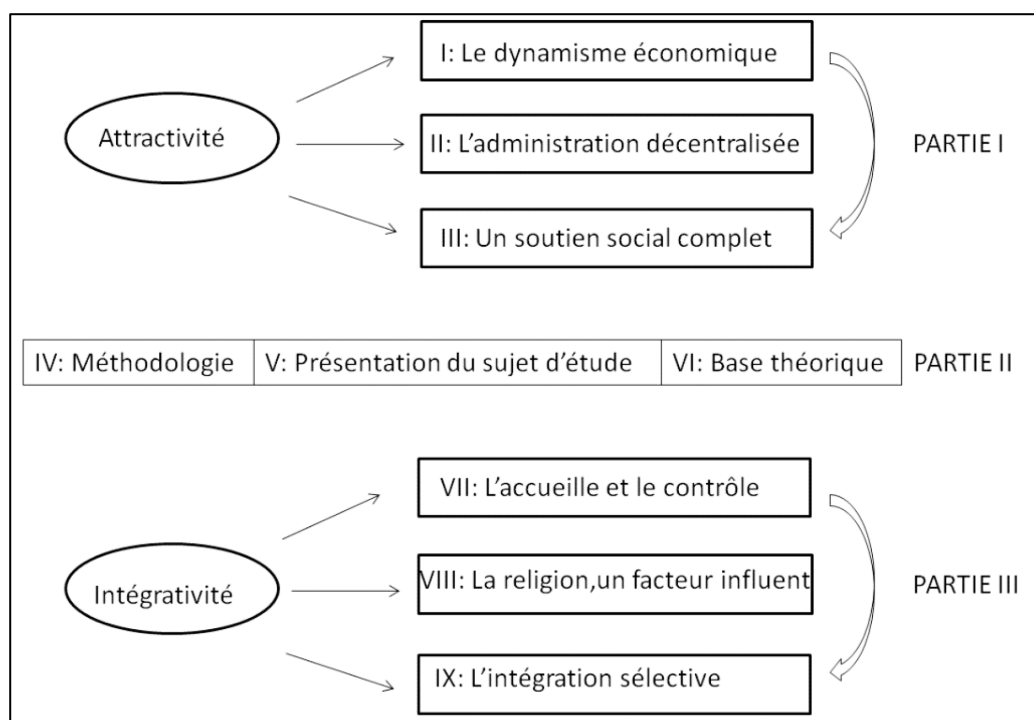
À part des observations faites sur le terrain, d'autres outils de recherche comme la cartographie, et des supports techniques tels que des logiciels statistiques ont été

sollicités. La lecture des documents administratifs, des sites officiels du gouvernement local et central ainsi que les images anciennes et actuelles de la ville ont été utiles.

Il faut noter que durant les enquêtes, mon accès s'est limité aux données statistiques, géographiques et aux relations directes. Le gouvernement local s'est montré très réticent à dévoiler des informations concernant la population étrangère, le nombre de personnes qui circulent, la taille de la communauté, la répartition des nationalités... J'ai tenté de les obtenir avec l'aide d'un fonctionnaire du gouvernement, mais nous nous sommes heurtés à un refus, car il ne travaille pas dans le département en question. Par ailleurs, dans le domaine cartographique, les données affichées sur *Google Maps* sont complètement fausses : une école peut se trouver au milieu d'un fleuve par exemple. Il a fallu alors obtenir ces données d'une façon moins formelle, mais ces obstacles n'ont pas empêché notre recherche.

Ainsi, à partir de notre analyse bibliographique et sur le terrain, nous essayerons de répondre aux questions formulées précédemment, dans cette thèse qui se composera de trois parties.

**Fig. 2 – Structure de la thèse**



Source : Cui Can.

La première partie, intitulée « Yiwu, la construction d'une attractivité », dans laquelle nous examinerons d'où l'attractivité de Yiwu peut provenir, sera constituée des trois premiers chapitres. Le chapitre I traitera du développement économique de la ville. Le deuxième se chargera de décrire comment fonctionne le système administratif, à l'échelle nationale et locale. Le dernier chapitre de cette partie détaillera l'atmosphère sociale envers les commerçants étrangers. Cette

partie permettra d'obtenir une idée de base du sujet d'étude, tout en préparant l'étude de terrain.

La deuxième partie sera principalement méthodologique et théorique. Elle nous permettra d'expliquer tout d'abord notre méthode de recherche, que ce soit avant, pendant ou après notre enquête sur place (Chapitre IV), et sera suivie par une description assez détaillée de la communauté étrangère, notamment africaine, qui réside à Yiwu (Chapitre V), pour analyser enfin les différentes théories existantes sur notre problématique, et ainsi amener une troisième partie consacrée à la capacité d'intégration de la ville de Yiwu.

Dans cette dernière partie, nous tenterons de répondre à la question suivante : existe-t-il une vraie intégration des commerçants africains à Yiwu ? Suivant la direction de réflexion présentée au chapitre précédent, le chapitre VII montrera l'attitude du gouvernement dans l'accueil des commerçants étrangers, et portera sur les politiques publiques mises en place à Yiwu, notamment celles qui concernent la vie des étrangers. Le chapitre VIII se concentrera sur l'aspect religieux, un élément décisif dans de nombreux aspects. Face aux grandes différences culturelles et religieuses, comment les autorités locales réagissent-elles ? Le dernier chapitre de cette thèse, après avoir analysé la relation non seulement entre les résidents étrangers et les locaux, mais aussi au sein de la communauté étrangère, tentera de comprendre comment fonctionne le réseau social des commerçants africains à Yiwu et d'évaluer leur niveau d'adaptation.





Première partie

**Yiwu, la construction d'une attractivité :  
vers une libéralisation**



## Introduction

Parler de la libéralisation économique d'une ville, c'est analyser « le processus de transformation d'un secteur économique dont la finalité est de permettre l'exercice d'une activité économique à différents agents économiques, privés ou publics<sup>6</sup> ». Ce phénomène signifie « la fin d'un monopole » et l'apparition de compétitions entre les acteurs économiques. Dans le Zhejiang, y compris Yiwu, la libéralisation économique a débuté dans les années 1980, ce qui a changé « la donne définie dans le cadre d'une économie planifiée » (Pliez, 2007). Depuis, les villageois de Yiwu se sont graduellement libérés de la campagne pour devenir des petits producteurs et commerçants. Cela a donné naissance aux premiers marchés en Chine, formant une activité économique très dynamique. Aujourd'hui, la ville attire et accueille une population étrangère considérable chaque année. Il est donc intéressant de se demander comment s'est formée cette attractivité et pourquoi elle concerne particulièrement les étrangers. Cela constitue la première partie de cette thèse, comprenant trois chapitres (1 à 3).

Le premier chapitre a pour objectif principal de présenter le schéma de développement économique de la ville de Yiwu, en montrant le processus de transformation de la ville d'un ancien petit village en une plateforme commerciale importante en Chine et sur la scène internationale. Cela représentera une première source de réflexions éclairant notre problématique. Une revue de l'état de l'art sera également présentée dans ce chapitre, car beaucoup de chercheurs, notamment des Chinois, y ont travaillé. Enfin, des statistiques seront analysées, dont beaucoup provenant des sites officiels du gouvernement central et local.

Le second chapitre vise un double objectif. Il s'agira, d'une part, de présenter le système de l'administration chinoise, comment elle fonctionne et quels sont ses niveaux hiérarchiques et, d'autre part, de montrer le niveau où se situe la ville en question et ce que cela signifie. En effet, Yiwu, n'étant qu'une « ville de district », elle est souvent considérée comme inférieure à d'autres villes plus grandes et d'un niveau plus élevé. Est-ce vrai dans tous les aspects ? Si oui, comment ce niveau administratif relativement faible influence-t-il l'attractivité de Yiwu aux yeux des commerçants étrangers ? Constitue-t-il un effet négatif ou positif ?

Le but du troisième chapitre sera d'analyser le réseau social au service de la population étrangère. Ce réseau possède deux aspects : il est à la fois organisé et spontané. D'un côté, il s'agira de présenter les efforts faits par les autorités locales afin de créer un environnement convivial pour les commerçants étrangers. De l'autre,

---

<sup>6</sup> Source : Wikipédia (libéralisation économique)

il s'agira de montrer la formation et le fonctionnement de l'entre-soi que cette communauté a créé, offrant ainsi une attractivité aux yeux des nouveaux arrivants.

Bien qu'elle soit une ville de petite taille à l'échelle chinoise, Yiwu possède des caractéristiques qui lui ont permis d'attirer une population étrangère importante. Dans cette première partie, nous tenterons d'analyser les différents éléments qui ont pu rendre la ville attractive, en les catégorisant selon trois aspects : économique, politique et social.

# Une économie ouverte basée sur des marchés spécialisés de formes variées

Face à la réussite du développement économique de Yiwu, un grand nombre de chercheurs et d'économistes venant de toute la Chine, et plus récemment un certain nombre venant de l'étranger, s'y sont déplacés pour mieux comprendre la logique de ce phénomène. En analysant la ville et son évolution récente, ils ont proposé un modèle de développement, le « Modèle de Yiwu » (义(yì)乌(wū)模(mó)式(shì)), pour décrypter le processus de cette transformation (Lu Lijun, 2008). Ce modèle a débuté dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix et comprend plusieurs niveaux. D'après ce modèle, les échanges commerciaux baptisés « plumes de poule contre sucre de canne<sup>7</sup> » ont marqué le début du processus de développement. Très vite, les marchés sont devenus des marchés spécialisés en se concentrant sur un nombre limité de produits, mais avec une variété plus importante. La logistique et l'exposition sont également deux éléments influents dans l'économie de Yiwu. Cette transformation peut être observée dans la transition d'un commerce strictement matériel sur une base locale à un commerce international utilisant Internet.

### 1.1. La mutation remarquable d'une ville modeste

L'histoire du développement de Yiwu est devenue aujourd'hui un modèle de réussite économique pour toute la Chine, notamment pour des villes sous-préfectorales (Chapitre II) souvent peu favorisées.

Même si la terre de Yiwu n'était pas propice à l'agriculture, les habitants avaient découvert leur avantage naturel : la fabrication du sucre roux ; ils en ont profité pour obtenir en retour ce dont ils avaient besoin pour fertiliser la terre. Cette pratique est devenue plus tard l'activité « sucre roux contre plumes de poule » (鸡(jī)毛(máo)换(huàn)糖(táng)) (Zhou Huihui, 2007). De nombreux paysans de Yiwu l'ont étendue aux régions voisines, montrant une tendance à devenir des petits commerçants.

Ces premières accumulations du capital et de l'approvisionnement ont attiré de nombreux commerçants d'origine paysanne. Ensuite, des marchés se sont montés. Aujourd'hui, l'économie de Yiwu est, d'abord, une économie construite sur les échanges

---

<sup>7</sup> Une activité commerciale de l'époque (Voir 1.1.1).

commerciaux, qui transforment la ville en un grand centre d'exposition permanente de produits. Le marché d'origine a commencé par prendre la forme de petits stands de rue, non couverts. À présent la cité commerciale internationale, mesurant plus de 5 500 000 mètres carrés, est la cinquième génération de marché ; elle représente un pas marquant.

Mais le commerce seul n'expliquerait pas toutes les transformations survenues à Yiwu. Depuis la fin du 20<sup>e</sup> siècle, en marge du commerce domestique et international, on a pu observer la formation d'un cluster (voir 1.3) ; un événement qui compte de plus en plus pour la ville. Différent d'autres clusters en Europe et en Chine, celui-ci est dû au développement des marchés spécialisés et à leurs effets en termes d'approvisionnement, industriel notamment. Surtout, ce pôle s'est créé sans forcément être guidé par l'autorité locale.

### 1.1.1 D'une ville agricole à une activité commerciale

L'agriculture a longtemps été essentielle en Chine, notamment dans les villages et petites villes. Depuis le développement des technologies et l'augmentation de l'efficacité du travail, la main-d'œuvre agricole a été graduellement libérée et un nombre croissant de paysans ont migré vers les villes. L'exode rural en Chine (Aubert, 1995), tout comme en France (Ariès, 1971), a libéré la main-d'œuvre et a beaucoup impulsé l'industrialisation. N'ayant plus besoin de se soucier de leur nourriture quotidienne, ces paysans se sont tournés vers des petits commerces locaux, à partir des années soixante-dix. Dans la province du Zhejiang (Fig. 1), au début des années quatre-vingt-dix, le volume total de l'économie des villes sous-préfectorales comptait déjà pour plus de 80 % dans celui des industries provinciales (Song Yueshun, Zhu Feng *et al.*, 1999). Ces transformations de l'économie agricole ont poussé les ruraux vers des agglomérations urbaines. L'essor de Yiwu a suivi le même courant.

Cette municipalité se trouve dans le nord de la zone subtropicale, avec un climat plutôt tempéré. Au milieu du territoire, sur la prairie, se trouve la zone principale de la production de cannes à sucre, la base pour produire du sucre roux, une technique locale remontant à plus de trois cents ans (Liu Chengbin, 2015). Le territoire local fournit une canne à sucre avec un fort taux de sucre et de nombreux éléments nutritifs. Durant les années Shun Zhi<sup>8</sup>, le sucre roux de Yiwu avait déjà acquis une réputation importante en Chine grâce à sa texture molle et tendre (Zhou Huihui, 2009). Pendant les années cinquante, Yiwu était devenue une base de sa plantation et elle a dépassé d'autres villes de la province en termes de superficie plantée en canne à sucre et aussi en volume de production.

À partir des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix, les villes côtières chinoises se sont développées économiquement, tandis que Yiwu ne connaissait pas un tel développement, à cause de son isolement relatif à l'intérieur des terres et de sa marginalisation au niveau géographique et administratif. En effet, elle n'avait jamais été une ville spécialisée dans le commerce. Au contraire, elle était plutôt petite, pauvre

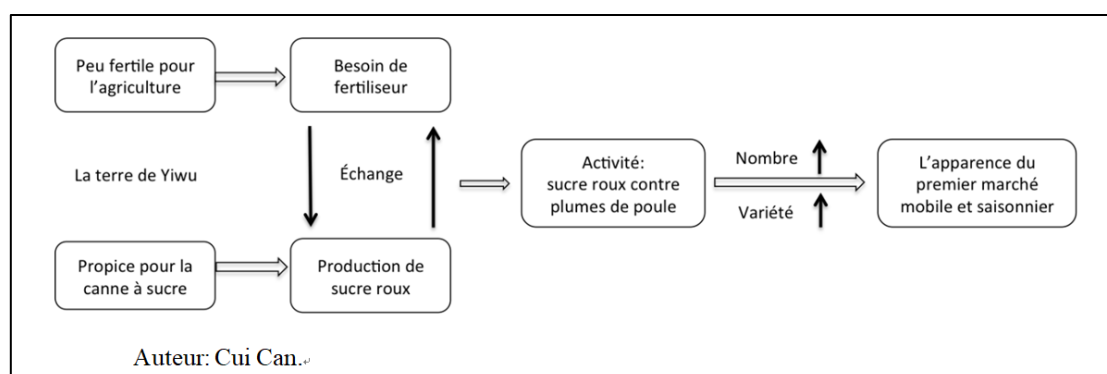
---

<sup>8</sup> La période de la Chine sous la gouvernance du premier empereur de la dynastie Qing : 1638-1661.

et isolée. Sa région manque de terres fertiles pour l'agriculture et d'une situation favorable pour le transport. Une découverte de la population locale a fourni l'idée initiale : les plumes de poules, une fois mélangées avec des déchets humains et enfouies dans la terre, sont une sorte d'engrais naturel très efficace. La population locale a décidé d'échanger ce qu'elle possédait (du sucre roux) contre ce dont elle avait besoin (des plumes de poule).

Ainsi, pendant les périodes de l'année où il n'y avait pas ou peu de récoltes, les paysans portaient sur eux, à l'aide d'une palanche, des paniers remplis de sucre roux, se signalant par un hochet tenu à la main, et se comportant comme des colporteurs dans les villages alentours de la région où ils effectuaient l'échange expliqué précédemment, avec l'objectif d'utiliser les plumes pour fertiliser la terre afin d'avoir une meilleure récolte. Cette activité particulière a été nommée « sucre roux contre plumes de poule », considérée plus tard comme étant à l'origine des échanges commerciaux (Fig. 3).

**Fig. 3 – Évolution de l'activité « sucre roux contre plumes de poule »**



Source : Cui Can.

Durant les années soixante, la surface agricole par personne était de moins d'un are et, dix ans plus tard, elle avait diminué à moins de 0,7 are par personne (Zhou Huihui, 2009). Cette pression démographique, avec la pauvreté de la production agricole de Yiwu, a poussé un grand nombre d'habitants à partir de chez eux pour tenter de gagner de l'argent par cette activité. Pour une telle force de travail, dont le revenu et les ressources se réduisaient, c'était devenu une nécessité. Bien que cette nouvelle activité soit difficile et pas forcément honorable à l'époque<sup>9</sup>, elle était le seul moyen de revenu. Même pendant la période déterminante de la Révolution Culturelle<sup>10</sup>, quand exercer des activités économiques était considéré comme « marcher sur une voie capitaliste », l'exode rural n'a pas cessé (Zhou Huihui, 2007).

<sup>9</sup> Pendant la période de l'économie planifiée, il était fortement mal vu de participer à des activités liées à tout ce qui était catégorisé comme « capitaliste », dont l'échange en question faisait partie.

<sup>10</sup> Un événement bouleversant de l'histoire de la Chine entre 1966 et 1976.



À partir des années soixante-dix et quatre-vingt, des fertilisants chimiques ont graduellement remplacé ceux traditionnels faits de plumes de poule, grâce à leur aspect pratique et efficace. Il n'y avait plus grand besoin de plumes de poule. Durant la même période, certains paysans se sont rendu compte qu'ils gagnaient en fait beaucoup plus d'argent dans le commerce des petits articles, qu'ils fabriquaient eux-mêmes, que dans celui du sucre. Ainsi, les intéressés ont commencé à fabriquer des petits articles dans le but de les vendre dans les régions voisines. Petit à petit, on a vu non seulement de plus en plus de colporteurs, mais aussi de plus en plus de produits différents dans leurs paniers, comme des aiguilles, des fils de coton, des épingles à cheveux ou des mouchoirs, etc. Une diversification s'est ainsi installée progressivement dans ces échanges commerciaux. Les personnes qui pratiquaient cette activité étaient nommées des « Qiao Tang Bang » (敲(qiāo)糖(táng)帮(bāng)), ce qui se traduit littéralement comme une « bande de personnes qui frappe du sucre souvent sous forme solide pour le revendre en partie » (Fig. 4).

**Fig. 4 – Un commerçant syrien imitant des 'Qiao Tang Bang' dans un sketch**



Source : Cui Can.

Le parcours d'un local pourrait illustrer cette période (Entretien 39). À l'époque, s'il restait travailler aux champs, il gagnait environ 0,2 yuan par jour alors que s'il partait vendre des petits articles dans des régions voisines, il revenait avec 70 voire même 80 yuans au bout de quelques mois. Dans ce contexte, il n'a pas hésité à suivre ses amis dans la province de Jiangxi, province voisine de celle du Zhejiang. Après avoir gagné suffisamment d'argent, il est revenu à Yiwu exercer une activité de vendeur sur des petits stands.

Graduellement, cette petite activité s'est élargie. Avec le temps, grâce à l'exportation et la reconnaissance des clients, elle a trouvé des endroits plus favorables pour procéder aux échanges commerciaux des petits articles, ce qui donnerait ensuite les premières générations des marchés.

### 1.1.2 La naissance et l'officialisation des cinq générations de marchés : entre tradition et intérêt

La naissance de ce premier marché informel s'est produite dans une période où l'économie chinoise était fortement planifiée : tous les matériaux nécessaires à la production et les produits nécessaires pour la vie quotidienne étaient prévus et fournis par l'autorité centrale. Sans surprise, ce fonctionnement comportait une contrainte, le décalage entre la demande et l'approvisionnement. Souvent ce dernier arrivait avec un retard important quand il y avait un changement de la demande. Ainsi, les petits articles de tous les jours manquaient régulièrement. Cet écart entre offre et demande a ainsi créé une ouverture pour l'activité économique à Yiwu. À cause de ce manque, si la population avait besoin de plus de produits pour la vie quotidienne ou bien de certains produits difficiles à trouver, elle dépendait de plus en plus de cette activité d'échange. Progressivement, devant ce succès, les flux se sont inversés ; les clients se sont rendus en ville. À la fin des années soixante-dix, des personnes des villes voisines commençaient à se déplacer à Yiwu pour de petits articles. Cette évolution s'est traduite par l'instauration du premier marché (1982) : un acte pionnier à l'époque (Wang Yisheng, 2004).

En 1982, même si cette évolution sociale était contre le courant politique principal en Chine à l'époque, elle venait d'un besoin de la population, que les autorités locales ont bien pris en compte (Zhou Huihui, 2009). Constatant le fait que cette activité ne pouvait pas être empêchée, la municipalité locale a décidé de légaliser les activités économiques des paysans, modifiant ainsi l'avenir de Yiwu. Après avoir obtenu un permis d'échange de petits articles, les paysans étaient libres de partir dans d'autres régions pour exercer cette activité.

Après que l'industrie de la production de sucre roux se soit développée, la population qui travaillait dans ce domaine a augmenté, les limites géographiques des échanges se sont étendues, et un marché spontané de petits articles s'est formé dans un quartier de la ville. C'était alors un marché mobile et saisonnier qui constitue les marchés spécialisés qu'on peut trouver aujourd'hui à Yiwu. Entre les années 1979 et 1981, avec l'accroissement rapide du nombre de commerçants, de nombreux stands, utilisés comme lieux d'échanges de produits, sont apparus dans les rues principales

d'un quartier de l'époque nommé ‘廿(niàn)三(sān)里(lǐ)’ (Fig. 6). Certaines familles ont même créé leur marché personnel devant chez elles, ce qui a provoqué de nombreux problèmes comme des embouteillages, des tarifications irrégulières, de mauvaises conditions sanitaires, des contrôles de sécurité insuffisants, etc. Dans ce contexte, l'autorité locale a décidé de porter son attention sur cette activité et de construire elle-même un vrai marché officiel.

**Fig. 5 – La transformation des marchés de Yiwu**



Source : Bureau de la Rédaction de l'histoire de Yiwu, autorisé par son directeur, Wu Chaohai.

Aujourd'hui, on considère le marché Hu Qing Men (Fig. 5, n°1), officiellement ouvert en 1982, comme le premier marché reconnu par l'autorité publique. Étant donné que le bureau de l'industrie et du commerce de Yiwu ne disposait pas d'assez de ressources financières, le marché Hu Qing Men ne restait qu'un « marché de rue ». Avec un investissement de seulement 9 000 yuans pour la construction, il n'y avait que 705 stands. Du coup, une compétition s'était créée pour obtenir une place. Des acheteurs de provinces voisines, voire lointaines, vinrent à Yiwu pour vendre des produits fabriqués dans une dizaine de provinces de Chine. Les commerçants qui n'avaient pas de stand attribué décidèrent d'apporter des planches pour construire eux-mêmes leur stand, se déplaçant graduellement vers le quartier 新(xīn)马(mǎ)路(lù). À la fin de l'année suivante, le nombre de stands est monté à 1 020<sup>11</sup>. Très vite, le premier marché s'est avéré insuffisant pour répondre aux besoins.

Deux ans plus tard, ayant davantage de financements, soit 570 000 yuans, un nouveau marché, dans le quartier de Xin Ma Lu (Fig. 5, n°2), cette fois-ci couvert, fut

<sup>11</sup> Source : *L'Histoire de Yiwu*, 义乌市志, publié en 2012 par des autorités locales.

créé, abritant presque 2 000 stands. Ces stands furent rapidement occupés par des commerçants. Chaque jour, entre 13 000 et 16 000 personnes circulaient dans le marché, dont plus de 60 % étaient des gens extérieurs à la ville de Yiwu. À la fin de l'année 1985, on comptait 2 874 stands<sup>12</sup> dans le marché de Xin Ma Lu. Sans surprise, avec le décalage entre la demande et l'offre, de nouveaux problèmes sont apparus. Le projet d'un nouveau marché s'est alors mis en route.

En 1986, la troisième génération de marché, le marché 城(chéng)中(zhōng)路(lù) (Fig. 5, n°3), fut créée avec 4 096 stands fixes et plus de 1 000 stands temporaires. Le marché Cheng Zhong Lu pouvait accueillir au moins 30 000 personnes. En plus des stands, des services comme la banque, la poste, le transport des produits ainsi que la restauration s'intégrèrent à l'intérieur du marché. Fin 1990, le nombre des stands dépassèrent 10 500, le marché fut classé comme le plus grand marché de petits articles en Chine. Le chiffre d'affaires, en 1991, atteignant 1,01 billion de yuans, fut vingt fois plus important que de celui de 1985<sup>13</sup>. Après de nombreuses rénovations, le nombre de stands restait. Une nouvelle demande naquit.

Deux nouveaux marchés 篁(huáng)园(yuán) et 宾(bīn)王(wáng) (Fig. 5, n°4) furent construits en 1992 et 1995, considérés comme la quatrième génération de marchés. Le marché Huang Yuan (vente de chaussures, décorations, bijoux, jouets et fournitures de bureau) fut équipé d'un système électronique moderne et a été élargi deux ans après son ouverture. Le marché Bing Wang fut un ensemble de petits marchés de produits alimentaires et vêtements. Avec 32 000 stands et une superficie de 46 000 mètres carrés<sup>14</sup>, Yiwu posséda, à ce moment-là, le plus grand marché de gros de toute la Chine.

Le marché 福(fú)田(tián) (Fig. 5, n°5), plus connu sous le nom de Cité Commerciale Internationale de Yiwu, est actuellement le marché principal, comprenant cinq parties, dont chacune centralise des produits différents. La première partie a été ouverte en 2002, suivie par la deuxième en 2005, la troisième en 2005 également, la quatrième en 2008 et la cinquième en 2011. Le nombre de stands est alors passé de 705 en 1982 à 62 000 en 2015<sup>15</sup> et, aujourd'hui encore, il ne cesse de croître. De nouveaux quartiers se construisent et de nouvelles formes d'échanges commerciaux se mettent en place.

Lorsque l'on s'interroge sur le déplacement historique de ces cinq générations de marchés, on peut constater, tout d'abord, qu'ils se trouvent tous dans le centre-ville : le quartier Chou Cheng. Le commerce à Yiwu est né dans le quartier Nian Sanli : le gouvernement local avait décidé de créer le premier marché dans le centre. Une localisation dans le quartier le plus peuplé assure une clientèle importante car elle y passe

---

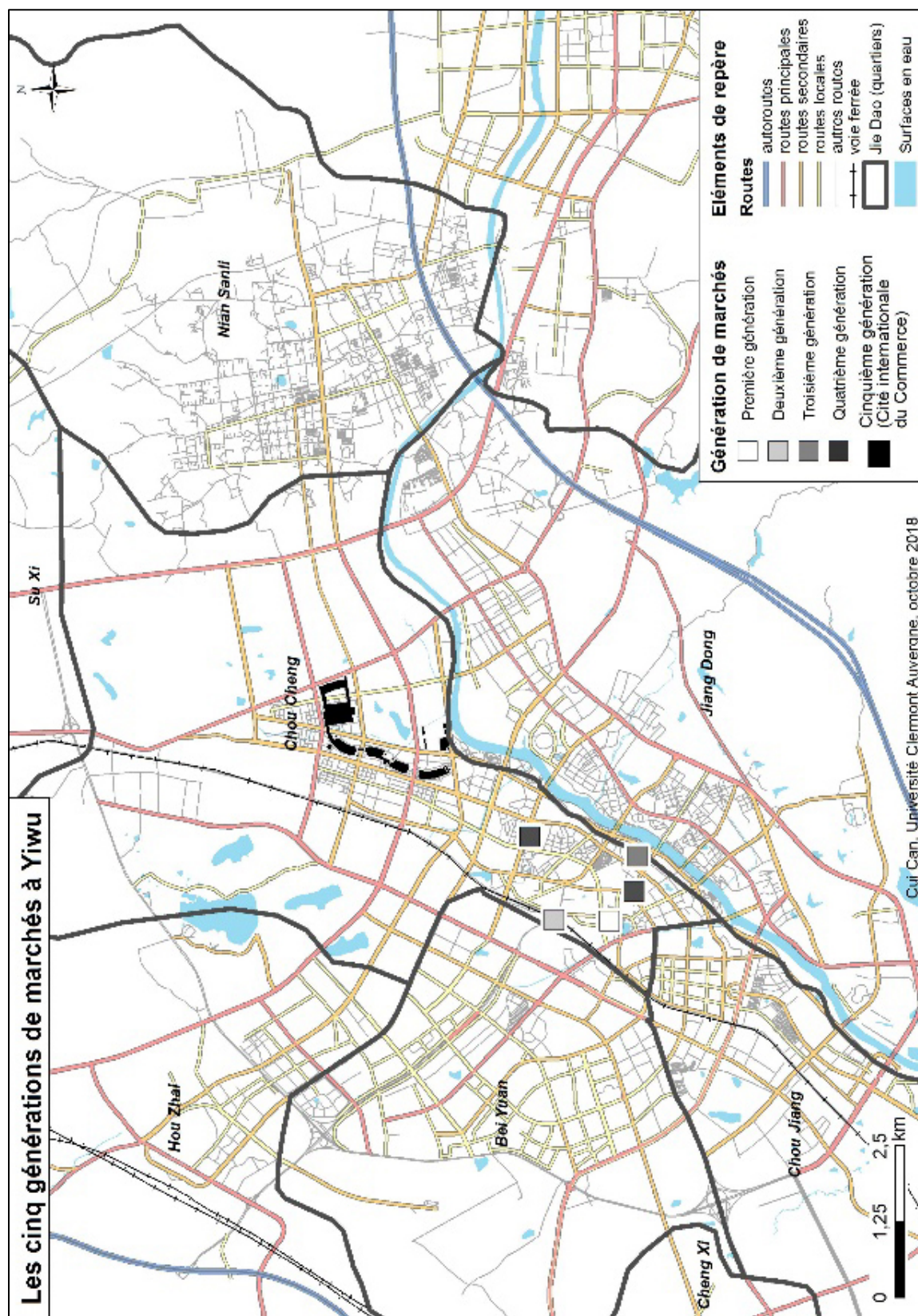
<sup>12</sup> *Ibid.*

<sup>13</sup> Source : *L'Histoire de Yiwu*.

<sup>14</sup> *Ibid.*

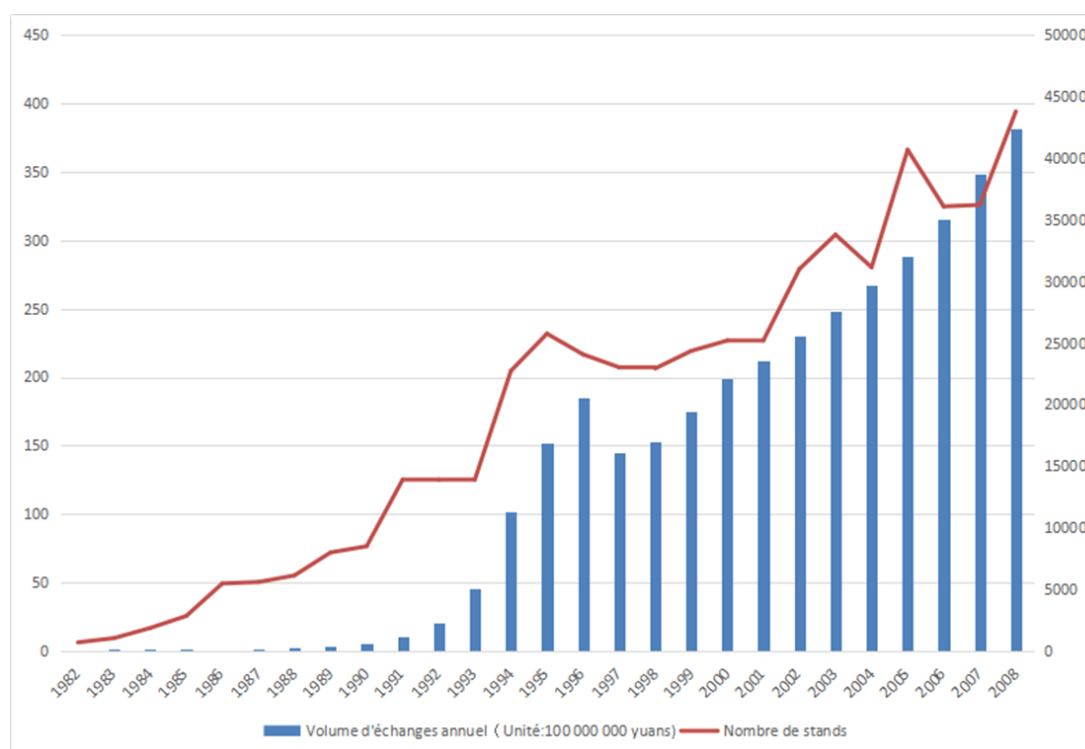
<sup>15</sup> *Ibid.*

Fig. 6 – La localisation des cinq générations de marchés à Yiwu



tous les jours et est la base de la réussite potentielle d'un marché des petits articles. Si l'on regarde de plus près, on trouve la deuxième génération juste à côté du chemin de fer qui traverse et la troisième à côté du fleuve traversant la ville. Aujourd'hui, la cinquième génération de marché, soit le Cité du Commerce Internationale, se trouve légèrement plus loin du centre car elle a besoin de beaucoup plus d'espace, car de bien plus grande taille. Elle se trouve également très près du chemin de fer et du fleuve. Cela confirme l'importance du transport dans le choix du lieu.

**Fig. 7 – Le développement des marchés de petits articles à Yiwu**



Source : d'après *L'Histoire de Yiwu, 2012* (义乌市志). Auteur : Cui Can.

L'accroissement des marchés durant ces années, en termes de nombre de stands (Fig. 7, courbe en rouge) et de volume des échanges (graphique en bleu), montre une évolution remarquable. Entre 1990 et 2005, le volume total des commandes réalisées sur le marché de Yiwu est resté le premier de tous les marchés de grossistes en Chine (Rao Baohong, 2006). En effet, la toute première génération représente *un marché dans la rue*, restant très modeste. La deuxième génération était considérée comme *un marché de chapeau* vu qu'il était couvert par un toit. La période suivante a témoigné d'un progrès important dans l'évolution du marché de Yiwu. Les marchés de Huang Yuan et Bin Wang représentent une période de développement systématique, durant laquelle une entreprise gérant ces marchés et intitulée (国(guó)际(jì)商(shāng)贸(mào)城(chéng)) « Groupe de la Cité Commerciale » fut fondée : un événement qui marque le début de la séparation entre la gouvernance du secteur public et la gestion

du secteur privé. La Cité Commerciale Internationale, avec son dynamisme, marque la coopération et la solidarité entre le secteur public et privé (Zhu Lanzhen, 2009).

## 1.2 Une économie diversifiée : l'influence du commerce sur d'autres industries

Yiwu a connu un long processus en passant d'une « ville agricole » à une ville commerciale. Son dynamisme, visible sur les stands ou les marchés, stimule d'autres domaines comme l'industrie, la logistique et les expositions. Suivant le développement des marchés et l'augmentation des chiffres d'affaires commerciaux, la municipalité, en vue de prolonger cette croissance économique, a décidé d'appliquer une politique intitulée *Développement Simultané du Commerce et de l'Industrie* (工(gōng)贸(mào)联(lián)动(dòng)), qui encourage et favorise le développement de l'industrie (Lu Lijun, 2006). De plus, le développement du commerce et de l'industrie a entraîné d'autres domaines, notamment ceux de la logistique et des expositions, qui soutiennent à leur tour le dynamisme.

### 1.2.1 Le développement simultané entre commerce et industrie

La Chine, à partir de la fin des années soixante-dix, a vécu une transformation économique marquante. Auparavant grand pays agricole, elle espérait devenir un pays industriel, après son ouverture de 1978, qui signifiait progressivement la fin de l'économie planifiée et le début de l'économie de marché socialiste. Avec l'adhésion à l'OMC en 2001, le pays est devenu un marché de producteurs au lieu d'un marché d'acheteurs. Ceci a obligé le pays à se développer plus vite dans l'industrie afin de pouvoir assurer l'approvisionnement.

Dans les années quatre-vingt-dix, l'industrie du pays, notamment celle de la province du Zhejiang (Cao Yi, 2006) explosait. Ce développement industriel a été particulièrement décisif pour Yiwu, ville commerciale, car un commerce sans soutien industriel solide n'est pas un commerce durable. En 1992, seulement 20 % des produits vendus sur les marchés étaient fabriqués dans la ville elle-même (Qu Xiangsong, 1996). Depuis, le besoin s'est amplifié. De fait, « l'internationalisation du marché spécialisé de Yiwu et son succès ont contribué à la densification du tissu industriel orienté vers la production des biens de consommation courante et à son extension à l'ensemble du Zhejiang à mesure que la demande augmentait » (Bertoncelle, Bredeloup *et al.*, 2009, p. 110).

Ainsi, plutôt que de se contenter d'être un simple centre local de la vente de produits venant de tout le pays, la politique « Développement simultané entre le commerce et l'industrie » 工(gōng)贸(mào)联(lián)动(dòng) a été proposée et appliquée. La proposition de cette politique montre l'intention des autorités locales de transformer Yiwu en un centre de production de petits articles, vendus dans toute la Chine (Cao Yi, 2006). En développant davantage le secteur industriel de la ville, des produits plus nombreux et plus variés seraient présentés sur des marchés de Yiwu. De cette manière, les marchés de Yiwu seraient toujours prêts à produire des articles, et les produits fabriqués à Yiwu auraient toujours une plateforme pour être vendus. L'objectif était d'abord de garder les

flux financiers générés par les échanges commerciaux, et ensuite de stimuler davantage le commerce en lui offrant une base solide.

Les commerçants partageaient la même idée. Après la formation des clusters de marché, un certain nombre de petits commerçants ont commencé à vouloir entrer dans le domaine industriel, pour un profit encore plus grand. Toute l'attention a donc été transférée sur l'industrie, dans de nombreux domaines comme le textile, le plastique, la chaussure, les jouets, la quincaillerie, produits qui ne demandent pas beaucoup de technologie et se vendent facilement sur les marchés. Ainsi, même si leur taille était réduite, des clusters industriels ont été créés graduellement autour des marchés locaux.

La plupart des industries locales étaient plutôt des industries de main-d'œuvre, relativement faciles à créer et s'adaptant rapidement aux besoins du marché. De cette manière, des familles pouvaient devenir facilement de petits entrepreneurs familiaux, capables de fabriquer ces produits. Ce mode d'économie connu comme « boutique devant et fabrication derrière » (前(qián)店(diàn)后(hòu)厂(chǎng)) (Zhang Xiaodi et Zhang Chi, 2010) était le tout début du développement (Fig. 8). Dans ce contexte, les capitaux commerciaux sont devenus graduellement des capitaux industriels.

**Fig. 8 – Les petites usines familiales en ville**



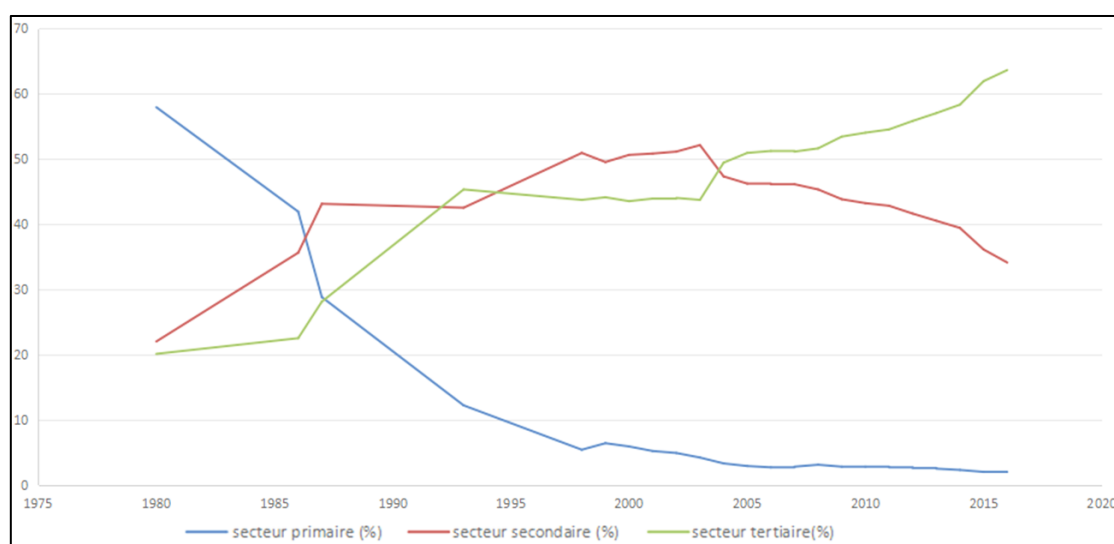
Source : Can Cui, 2015-2016.

L'exemple du village Da Chen (大(dà)陈(chén)镇(zhèn)) (Fig. 11), un village à l'extérieur du centre-ville de Yiwu, illustre bien la mise en place des clusters industriels.



Grâce à cette politique industrielle, parmi les 460 entreprises locales, 90 % sont dans la fabrication et vente de chemises. Chaque jour, presque 400 000 chemises sont fabriquées. En 1993, la valeur de la production des chemises représentait 99 % de toutes les industries du village (Wang Yi, Gu Yikang et *al*, 1995). Ce village n'est pas le seul dans son genre. En 2005, plus de 2000 entreprises et 100 000 personnes travaillent dans l'industrie de la bijouterie pour produire 65 % des bijoux de toute la Chine. D'autres domaines comme les jouets, les parapluies, les lunettes représentaient déjà entre 30 et 50 % de la production nationale en 2005 (Zhang Xuliang et Zhang Haixia, 2005). Plus de dix pôles industriels ont été construits à Yiwu en 2011, dans le domaine des fermetures éclair, montres, stylos, chaussettes, sous-vêtements sans coutures, accessoires, cuir synthétique (Zhang Jieli, 2011).

**Fig. 9 – Évolution du pourcentage des trois secteurs dans l'économie de Yiwu entre 1949 et 2016**

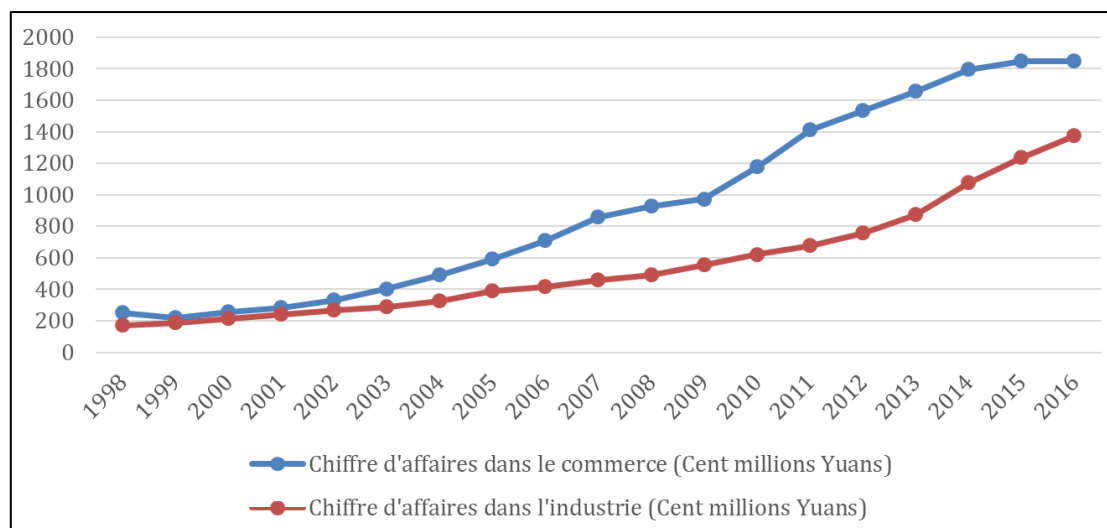


Source : D'après *Rapport Public sur l'Économie et le Développement Social de Yiwu* ; Statistiques Annuelles de Yiwu. Auteur : Cui Can.

Le développement industriel a changé la répartition des différents secteurs (Fig. 9). Lors de la fondation de la République Populaire de Chine en 1949, la production agricole représentait la part majeure de l'économie de Yiwu. Ensuite, le secteur primaire a décliné : une tendance qui n'a pas cessé. Cette période est considérée comme la phase agricole de la ville (Wei Chaoran, 1994). Le secteur secondaire et le secteur tertiaire se sont vite développés. À partir de 1987, ils sont devenus le noyau de l'économie. Pendant la période 1998-2004, les productions industrielles ont dépassé celle des échanges commerciaux. Cela s'explique par l'attention que portait l'autorité aux industries à cette époque. Peu après, c'est le commerce qui prend son envol. Aujourd'hui, nous pouvons conclure que, dans l'économie de Yiwu, c'est l'industrie et le commerce qui occupent le centre ; l'agriculture n'est plus un élément essentiel comme auparavant.

Avec le commerce et l'industrie comme roues motrices, le développement économique est tracé : l'essor de la production industrielle fait baisser le prix sur les marchés et le développement commercial assure un bon canal de vente. La comparaison entre les marchés de Yiwu et ceux de Wuhan (汉(hàn)正(zhèng)街(jiē)) indique que sur ceux de Yiwu, on trouve des produits issus de la localité. En revanche, ce n'est pas le cas sur les marchés de Wuhan (les produits proviennent d'autres villes), pourtant une ville de plus grande taille. C'est pour cette raison que le marché de Wuhan est resté un marché traditionnel alors que celui de Yiwu s'est vite développé (Guo Jie et Chen Qiaoli, 2010). Le résultat est évident (Fig. 10) : le chiffre d'affaires de la production industrielle a augmenté fortement, ce qui assure un faible prix des produits vendus sur les marchés.

**Fig. 10 – Évolution du chiffre d'affaires dans le commerce et l'industrie de Yiwu entre 1998 et 2016**



Source : d'après *Rapports publics annuels sur l'Économie et le Développement Social de Yiwu*. Auteur : Cui Can.

Pour mieux comprendre la relation entre le chiffre d'affaires des échanges commerciaux et celui des industries à Yiwu, nous avons sélectionné des chiffres d'affaires dans le commerce et l'industrie (Fig. 10), en utilisant la fonction affiné  $Y = \alpha + \beta X$ , souvent applicable sur des lignes. Nous trouvons d'abord les deux équations pour chacune de ces deux lignes, en choisissant aléatoirement deux points sur chacun. Après avoir appliqué les statistiques de ces deux points sur la fonction, on obtient alors les résultats : pour le commerce ( $Y = 77.1x + 172.5$ ) et pour l'industrie ( $Y = 56.5x + 113.2$ ). En combinant les deux et en désignant Y comme le commerce et X l'industrie, après une analyse linéaire statistique, on obtient l'équation  $Y = 1.501x + 1.453$ . Nous pouvons ainsi déduire que lorsque le chiffre d'affaires des industries monte de 100 yuans, celui du commerce augmente ensuite de 150 yuans<sup>16</sup>.

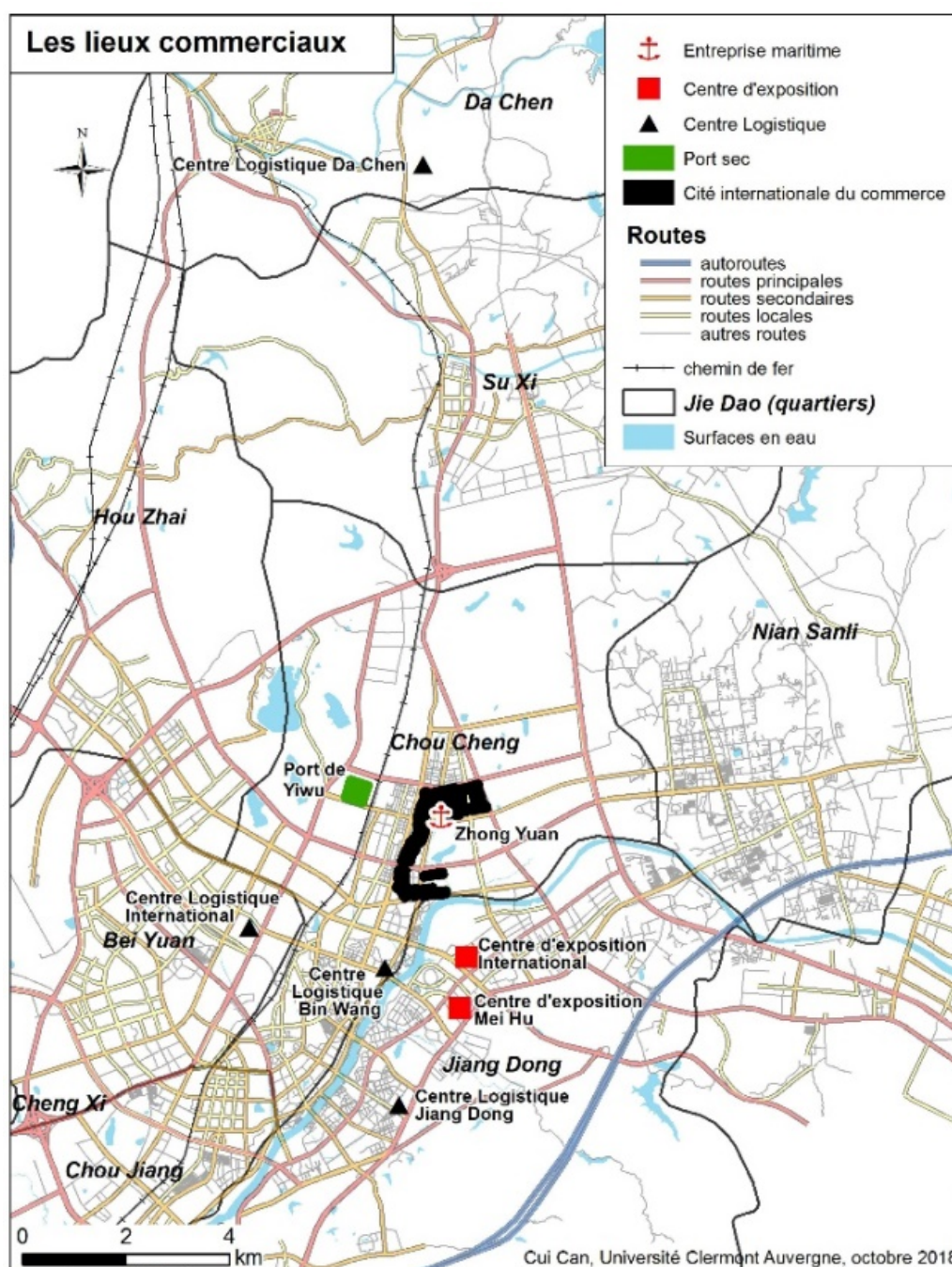
<sup>16</sup> Cette analyse montre simplement une tendance approximative, non une valeur exacte.

Cela prouve que le développement industriel peut effectivement stimuler la croissance commerciale.

### 1.2.2 Un réseau structuré pour exporter dans le monde entier

Outre le commerce et l'industrie, d'autres domaines ont joué un rôle capital dans la croissance de l'économie de la ville, notamment celui de la logistique et des expositions.

**Fig. 11 – Localisation des lieux commerciaux à Yiwu**



Depuis le lancement de l'industrie logistique en 1985 (Lou Qianfei, 2011), Yiwu a bénéficié d'une croissance forte, surtout en comparaison d'autres villes chinoises de même rang administratif. Elle possède 136 routes pour relier plus de 320 villes préfectorales de Chine et 1 502 villes sous-préfectorales (Lou Qianfei, 2011), six des huit chemins de fer de transport de marchandises en Chine, et 18 compagnies maritimes internationales, dont la plupart se trouvent au sein du Centre Logistique International de Yiwu (Fig. 11)<sup>17</sup>. Ces dernières ont déjà ouvert leurs sièges à Yiwu. Chaque jour, plus de 200 conteneurs quittent la ville en partance pour le monde entier (Xie Qinyong, 2009). En 2014, le premier train direct entre Yiwu et Madrid a inauguré un transport direct de marchandises entre la Chine et l'Europe<sup>18</sup>. Même si Yiwu n'est pas une ville côtière, les produits peuvent passer directement par les ports de Shanghai et Ningbo, qui sont respectivement à 260 et 187 kilomètres de Yiwu, une distance relativement petite à l'échelle chinoise. De plus, plus de 100 agents aériens s'y sont basés (Lou Qianfei, 2011). Un port intérieur a été construit en 2013, simplifiant les procédures et raccourcissant les délais.

Actuellement, au sein de la ville, plus de 400 centres de transport logistique, de tailles différentes, sont au service des commerçants. Les centres principaux de transport sont : Jiang Dong, Centre de Logistique, 150 mus<sup>19</sup> ; Bing Wang, Centre de Logistique, 23 mus ; Da Chen, Centre de Logistique, 15 mus ; et le Centre Logistique International de Yiwu, 400 mus (Liu Hui, 2007). Ces centres de transport sont majoritairement à l'extérieur de la ville, en raison d'un coût foncier plus bas et de la qualité des connexions.

Si l'industrie logistique s'est développée aussi vite à Yiwu, c'est parce qu'elle est primordiale pour son économie (Lou Qianfei, 2011) : la plupart des produits vendus sont de petits articles, leur prix par unité est relativement bas, ce qui limite le profit. Les commerçants font des bénéfices grâce à une grande quantité de commandes. Dans ce contexte, le coût de transport devient essentiel : il représente un fort pourcentage du prix final de l'article.

Au début du développement logistique, cette sensibilité au coût a mené souvent à une guerre des prix. Ces derniers baissaient, parfois irrationnellement, ce qui avait des conséquences sur la qualité du service :

*« Avant<sup>20</sup>, pour gagner de l'argent, il nous fallait baisser le prix qui était déjà très raisonnable. Donc beaucoup d'entre nous mettaient le plus de produits possible dans un camion, sans considérer les limites de chargement. Chaque année, beaucoup d'entreprises de transport faisaient faillite... Cela a affaibli le commerce de Yiwu. »* (Entretien 33).

---

<sup>17</sup> L'entreprise maritime de Xingyuan se trouve derrière la Cité de Commerce International (voir Figure 11).

<sup>18</sup> Source : Rapport public sur l'Économie et le Développement social de Yiwu, 2014.

<sup>19</sup> Un *mu* est égal à 666,67 mètres carrés.

<sup>20</sup> L'interviewé a travaillé dans le commerce pendant les années 1980 et 1990, son discours ne vaut donc que pour cette période.

Ce désordre a attiré l'attention de l'autorité, locale et centrale.

Un indice a été introduit par l'État pour la première fois en 2011<sup>21</sup> : *l'Indice du Prix du Transport à Yiwu* (义(yì)乌(wū)运(yùn)价(jià)指(zhǐ)数(shù)). Il se renouvelle mensuellement, avec pour objectif d'indiquer le prix moyen du marché. En regroupant les données auprès de 257 compagnies de logistique<sup>22</sup>, cet indice aide à protéger les clients, chinois ou étrangers, et à obtenir un prix plus transparent. Ainsi, la guerre des prix devient beaucoup plus difficile et la demande de qualité de service plus forte.

Le coût logistique aujourd'hui à Yiwu représente 12 % du coût total des produits, bien inférieur à la moyenne de la province (18 %), et à celle de la Chine (23 %)<sup>23</sup>. Deux éléments ont contribué à ce phénomène. D'un côté, la plupart des entreprises de logistique ne possèdent pas de grand entrepôt, ce qui les oblige à envoyer le jour même les marchandises ; cela stimule non seulement l'efficacité du travail mais diminue en même temps les dépenses en évitant de payer le loyer des entrepôts. D'un autre côté, la grande quantité de produits qui attend de partir tous les jours fait que les camions sont souvent bien remplis, profitant au maximum des services logistiques, ce qui induit à un prix plus intéressant par unité (Lou Qianfei, 2006). Ainsi, ces prix avantageux ont attiré des commerçants d'autres villes, car bien qu'ils soient obligés d'envoyer leurs produits d'abord en escale à Yiwu, puis ailleurs, cela revient toujours beaucoup moins cher que de les envoyer de leur propre ville. En 2015, 1 800 000 expéditions ont pris place à Yiwu pour arriver dans des villes chinoises et 600 000 dans le monde entier<sup>24</sup>.

**Tab. 1 – Volume des produits envoyés par voies différentes à Yiwu entre 2010 et 2016**

Années	Moyen de transport (millier de tonnes/an)		
	Autoroute	Chemin de fer	Avion
2010	43 310	933	9,129
2011	23 160	892	8,903
2012	25 510	311,8	2,6974
2013	28 979	... <sup>25</sup>	3,4527
2014	65 998	...	5,2902
2015	64 113	...	13,0992
2016	64 116	1 517	14

Source : *Rapport Public sur l'Économie et le Développement Social de Yiwu*. Auteur : Cui Can.

<sup>21</sup> Source : *Yiwu Digital : l'économie et le développement social de Yiwu en 2011*, municipalité de Yiwu.

<sup>22</sup> Source : site officiel de la municipalité de Yiwu, consulté le 20/07/2016

<sup>23</sup> Source : *Yiwu Digital : l'économie et le développement social de Yiwu en 2012*, municipalité de Yiwu.

<sup>24</sup> *Ibid.*

<sup>25</sup> Ces données sont introuvables.

Si l'on observe les statistiques du volume total des produits transportés par différentes voies (Tab. 1), le modèle logistique est plutôt évident : une dépendance forte au transport par autoroute (tendance qui s'accroît toujours) et le chemin de fer comme deuxième option (en baisse). La voie aérienne est peu utilisée, même si sa part monte (Liu Hui, 2007) et qu'elle concerne surtout des produits à haute valeur.

Pour conclure, le volume de produits transportés par autoroute à Yiwu ne cesse de croître, soit vers d'autres villes chinoises, soit vers les ports de Shanghai ou Ningbo (Fig. 1) pour des destinations internationales. Le développement logistique offre à tous les commerçants une garantie de profit en les assurant que leurs produits partent vers leurs clients à une vitesse satisfaisante et à un prix intéressant.

### 1.2.3 Un centre des expositions commerciales vers l'international

L'industrie logistique n'a pas été la seule à naître suite au succès économique local. Des expositions commerciales ont aussi joué un rôle important dans ce développement.

En Chine, actuellement, il existe trois expositions commerciales principales qui prennent place chaque année à Guangzhou, Shanghai et Yiwu. Bien que celle de Yiwu soit moins développée que celle des deux autres villes, elle est classée troisième de Chine (Sheng Tieming, 2006). La première exposition commerciale a été organisée en 1995, et fut nommée *Exposition Internationale des Petits Articles à Yiwu, Chine* (中国(ghōng) 国(guó) 义(yì) 乌(wū) 小(xiǎo) 商(shāng) 品(pǐn) 博(bó) 览(lǎn) 会(huì)) « *l'Exposition de Yiwu* » dans le reste du texte). Elle avait environ 5 000 mètres carrés de surface et 348 stands pour accueillir plus de 200 000 personnes par jour (Wang Xiao, 2010). Cette exposition était organisée par le Ministère Central du Commerce, le gouvernement provincial du Zhejiang et la municipalité de Yiwu. À partir de 2002, le Ministère des Affaires de l'État a décidé de coorganiser cette exposition, qui est devenue plus tard l'exposition la plus influente de la ville.

Deux sortes d'expositions commerciales prennent place à Yiwu aujourd'hui : celles qui sont financées par l'autorité administrative (ministères d'État et gouvernement provincial) et des expositions commerciales spécialisées dans le secteur privé (entreprises ou agences d'expositions commerciales) (Fu Jingjing, 2016). Six se trouvent dans la première catégorie (financées par l'administration) : *Exposition de Yiwu, Exposition des Équipements industriels pour les chaussettes, sous-vêtements et vêtements, Exposition des Équipements électroniques et de quincaillerie de Yiwu, Chine, Exposition des jouets et articles pour enfants de Yiwu, Chine* et finalement *Exposition des Industries d'habitation de Yiwu*. D'autres expositions commerciales spécialisées portent sur presque vingt industries différentes, dont la quincaillerie, les produits importés, les cadres, l'ameublement, l'automobile.

Depuis 1995, l'industrie des expositions commerciales a connu un grand progrès. Il a été calculé que le ratio entre le revenu des expositions et celui des ventes peut atteindre 1/10 (Ding Pingping, 2005). Si on prend *l'Exposition de Yiwu* comme exemple (Tab. 2), on observe qu'un réel changement s'est produit. En seulement vingt ans, le nombre de stands et celui des fournisseurs ont été multipliés par 12, sans

compter l'accroissement énorme de la valeur des commandes finalisées durant cette exposition. On remarque que les chiffres d'affaires ont augmenté sans cesse, sauf en 2008, année marquée par une petite chute, même par rapport au nombre de fournisseurs. Des chercheurs supposent que cela était dû à la crise financière mondiale (Liu Hui et Zhang Furong, 2010).

**Tab. 2 – Statistiques sur l'Exposition de Yiwu 1995 à 2016**

	Nombre de stands	Nombre de fournisseurs	Chiffre d'affaires (100 millions de yuans)
1995	348	179	1,01
1996	...	448	2,83
1997	...	547	8,3
1998	...	673	21,07
1999	1 100	1 300	35,2
2000	1 300	...	38,56
2001	1 405	1 026	43,7
2002	2 291	1 026	51
2003	2 336	1 510	62,2
2004	3 000	1 790	74,3
2005	3 000	1 790	80,98
2006	4 000	2 200	94,5
2007	4 500	2 560	108,9
2008	4 500	2 512	103,6
2009	5 000	2 625	115,43
2010	5 000	2 621	127,67
2011	6 500	3 050	157,52
2012	6 000	2 892	163,4
2013	4 500	2 747	166,15
2014	4 500	2 529	170,74
2015	4 500	2 529	171,73
2016	4 100	2 200	174,82

Source : Site officiel de l'Exposition de Yiwu (<http://www.yiwufair.com/>)<sup>26</sup>. Auteur : Cui Can.

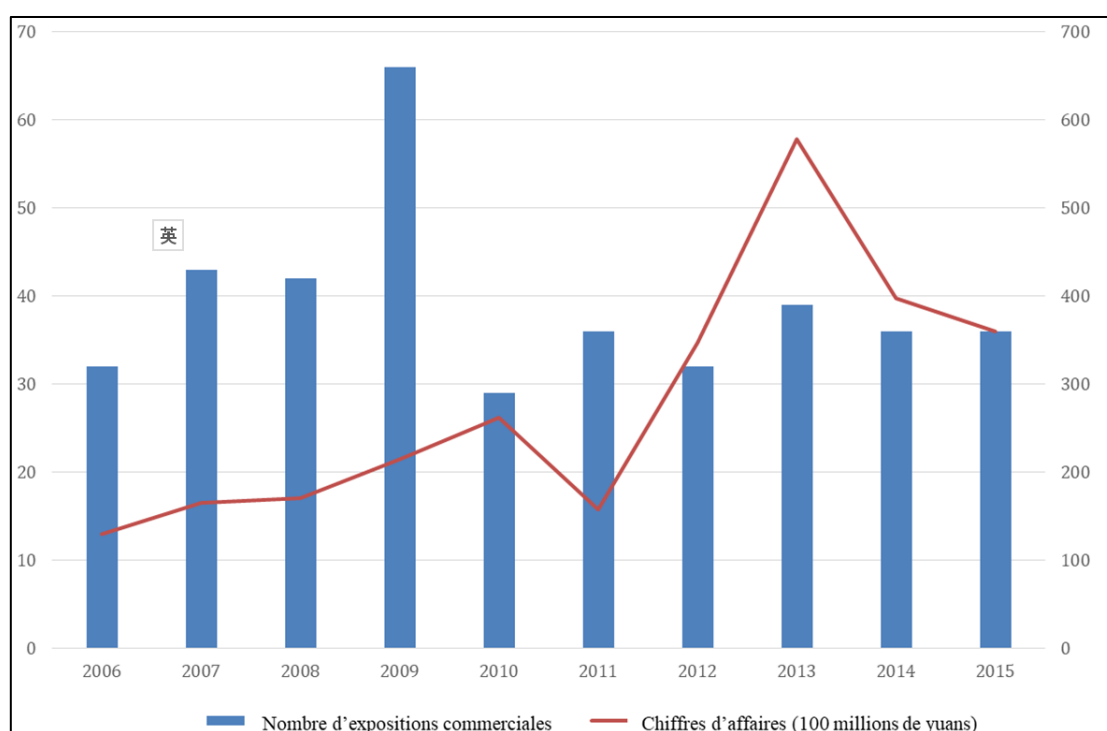
La crise financière sur la scène globale a eu un impact considérable sur le commerce de Yiwu, qui dépend beaucoup du commerce étranger. Les expositions commerciales sont donc sensibles à l'environnement international. Pour se protéger, au lieu de continuer à attendre que des commerçants étrangers viennent participer aux expositions commerciales, les commerçants de Yiwu ont choisi de faire des efforts pour aller vers eux (Zhang Jieli, 2011). En 2009, l'*Exposition Internationale des*

<sup>26</sup> Certains chiffres ne sont pas mentionnés pour certaines années, d'où le vide occasionnel dans le tableau.

*Petits Articles à Yiwu, Chine* a été organisée à Dubaï avec succès. L'année suivante, la même exposition fut organisée aux Émirats arabes unis, en Inde et en Italie, avec 97 entreprises participantes<sup>27</sup>. Ces expositions commerciales à l'étranger servent non seulement à vendre des produits mais sont, en outre, un bon moyen de faire connaître la ville et son économie, en vue d'attirer encore plus de commerçants internationaux.

Aujourd'hui, ces expositions commerciales permettent aux participants d'avoir davantage de profits. Pour la première *Exposition de Yiwu*, en 1998 par exemple, une somme de 10 000 000 yuans a été investie dans l'exposition par l'autorité centrale, suivie par une diminution de 1 000 000 de yuans par an. Depuis 2006, plus aucun financement n'a été offert à cette exposition, prouvant ainsi que l'exposition en question est tout à fait capable de s'autofinancer. La réussite de cette première exposition a suscité l'apparition des expositions commerciales thématiques (Fig. 12).

**Fig. 12 – Évolution des expositions commerciales à Yiwu entre 2006 et 2015**



Source : *Rapport Public sur l'Économie et le Développement Social de Yiwu*. Auteur : Cui Can.

Ces expositions commerciales sont nées et ont grandi en lien avec le développement des marchés qui leur ont apporté une clientèle sérieuse et fidèle. C'est pour cela que souvent ces marchés sont connus comme « une exposition où le rideau ne se ferme jamais<sup>28</sup> ». On peut aussi constater que les marchés spécialisés à Yiwu sont des expositions commerciales permanentes et que les expositions commerciales sont des

<sup>27</sup> Source : *Journal du Commerce de Chine*, 31/01/2012, Jing An.

<sup>28</sup> Source : phrase souvent citée dans des entretiens sur le terrain par des résidents locaux.



marchés temporaires (Lu Hongyan, 2010). En retour, dans une logique de district industriel, elles ont encouragé l'implantation des industries aux alentours de la ville. Les commandes faites sur les stands des expositions commerciales vont directement aux usines liées aux entreprises, souvent chez des ruraux, qui sont devenus des clans familiaux assez performants dans la production. Des clusters industriels locaux sortent du lot dans plus de vingt industries différentes (Zhu Chao, 2013).

D'autres éléments ont contribué au déroulement des expositions commerciales. Pour commencer, une forte industrie logistique constitue une base solide pour le développement des expositions. Ensuite, deux centres d'expositions sont à la disposition des organisateurs, leur permettant d'augmenter le niveau de qualité de l'accueil : le Centre d'Exposition International de Yiwu et le Centre d'Exposition de Mei Hu, qui proposent ensemble plus de 7 000 stands et plus de 300 000 mètres carrés (Fu Jingjing, 2016). Cette fréquence des expositions alimente le secteur de l'hébergement et de la restauration. De nombreux hôtels sont disponibles pour les commerçants venant de l'extérieur de la ville. Elle en possède plus de 2 000 aujourd'hui et plus de 200 000 personnes travaillent dans le domaine de l'hôtellerie (Zhu Yuanzheng, 2014). Depuis 2010, des expositions commerciales se trouvent même en version électronique sur Internet<sup>29</sup> où plus de 15 000 grossistes, avec plus de 60 000 sortes de produits, attirent des acheteurs potentiels de tous les coins du monde.

#### 1.2.4 La formation d'un cluster qui a favorisé l'économie

La notion de cluster est un terme employé dans le monde anglo-saxon, dont la racine *claustrum* signifie « lieu clos » en bas latin<sup>30</sup>. Elle est apparue avec les districts industriels au départ vers le nord de l'Italie, puis en France pour désigner les systèmes productifs locaux en train d'être remplacés par des pôles de compétitivité<sup>31</sup>. Bien présent dans l'économie actuelle de Yiwu, le cluster est une notion importante pour comprendre comment la ville s'est développée (Feldman, Francis *et al.*, 2005).

Le terme désigne une forme de fonctionnement industriel basé sur une concentration d'industries et d'entreprises souvent petites dans une zone donnée, cette concentration étant censée fournir une productivité accrue (Marshall, 1920). Elle crée un réseau qui propose à des entreprises de la région des avantages supplémentaires qui renforcent en outre la région dans sa totalité (Dai Weiming, 2005). De plus, étant dans la même région et travaillant sur le même domaine, une diversification peut être réalisée dans la production, ce qui augmentera largement l'efficacité industrielle. Un cluster se caractérise par un système local d'organisation et de production, qui permet aux producteurs de maximiser leur quantité de production, avec une qualité correcte, tout en minimalisant leur coût de production. Aujourd'hui, des clusters existent dans de nombreux pays, comme le dit M. E. Porter : « *critical masses – in one place – of*

---

<sup>29</sup> Voir <http://biz.chinafairs.org/>

<sup>30</sup> *Dictionnaire latin français*, Hachette, 1934.

<sup>31</sup> Source : site Internet de la Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale : <http://www.cget.gouv.fr/>.

*unusual competitive success in particular fields* » (Porter, 1998, p. 78). Cela constitue deux caractéristiques essentielles pour un cluster : une présence forte dans une région et une compétitivité économique dans un secteur particulier.

**Fig. 13 – Les principaux clusters en Chine et celui de Yiwu**



Source : compilation de données. Auteur : Can Cui.

Dans le monde occidental, il existe deux sortes de clusters (Li Xiaohao, 2006) selon la nature des industries : un cluster traditionnel et un cluster de haute technologie.

Le premier est principalement composé d'industries traditionnelles ayant une forte main-d'œuvre comme le textile, la quincaillerie, etc. Pendant la période de la fin des années soixante-dix au début des années quatre-vingt, quand les industries traditionnelles étaient en déclin, une partie de l'Italie, notamment le centre et le nord-est, souvent connue comme la « troisième Italie », s'est distinguée de manière évidente (Boari, 2001). Dans cette région, un grand nombre d'entreprises dans le même domaine se sont réunies, formant ainsi un cluster. Possédant des équipements spécifiques, des ouvriers bien formés, ces clusters attirent de plus en plus l'attention par une spécialisation flexible qui les rend plus compétitifs. Le deuxième dépend

principalement des grandes universités ou institutions de recherche dans la région, créant un lien étroit entre elles et les entreprises, comme la *Silicon Valley* aux États-Unis (Bresnahan et Gambardella, 2001).

En Chine, plusieurs types de clusters peuvent être observés, en tenant compte du système économique particulier du pays (Wang Zhan, 2008), que ce soit dans des villes (Pékin, Wuhan) ou à l'échelle provinciale (Guangdong, Zhejiang).

Il existe des clusters dirigistes comme à Pékin, dans la zone technologique de Zhong Guan Cun (中(zhōng)关(guān)村(cūn)) (Fig. 13), qui appartiennent purement à l'État. On voit également un cluster mixte dans certaines villes comme « 光(guāng)谷(gǔ) » (*Vallée de Lumière*) à Wuhan. Auparavant entreprise nationalisée, elle est devenue aujourd'hui le fruit d'une coopération scientifique entre l'État, l'université et des laboratoires de recherche. Enfin, on voit aussi des clusters endogènes et spontanés, dont l'exemple s'est manifesté en premier dans la province de Guangdong, qui dépend et profite beaucoup de Hongkong, en important leurs techniques et équipements. Même si la main de l'État parvient toujours à toucher cette région, elle est beaucoup moins prégnante. Le pouvoir central n'intervient pas autant à Guangdong que dans d'autres provinces. Ce dernier modèle correspond également à celui de Yiwu.

Quel que soit le type de cluster et le rôle que joue le gouvernement dans sa formation et son développement, un cluster possède au moins deux éléments communs : une localisation fortement concentrée, ainsi qu'un lien étroit entre les entreprises (elles travaillent dans le même domaine ou dans des domaines similaires). Par exemple, à Yiwu, dans le village de *Da Chen* (Fig. 11), on trouve plus de 400 fabricants qui produisent des chemises ; par ailleurs, certaines entreprises travaillent dans la production industrielle et d'autres dans la logistique, tandis qu'une grande partie des petites entreprises se focalise sur le commerce. Basé sur le grand nombre de petites entreprises ainsi que sur la variété de la production régionale, le développement de la logistique et des expositions permet aux produits vendus sur les marchés de Yiwu d'arriver dans de nombreux pays via des transports rapides à coût intéressant.

Le développement des clusters de Yiwu vient principalement d'une tradition historique d'artisanat et d'échanges commerciaux de petits articles. En dépit du système planifié de l'époque, l'autorité locale était relativement compréhensive vis-à-vis de l'émergence spontanée d'une économie locale. Ainsi, liberté et latitude ont été laissées à la ville, l'incitant à se développer. Le cluster de Yiwu était particulièrement important car, considérant son statut géographique et administratif peu favorisé, les paysans de la ville étaient obligés de travailler en famille, à l'échelle du clan familial, ce qui a constitué le facteur de base de ces clusters locaux.

Étant donné que l'agriculture locale ne rapportait pas assez aux paysans, et que la main-d'œuvre augmentait à une vitesse impressionnante, des clusters de marché se sont formés de manière autonome dans des familles, centrés sur des industries qui ne demandaient pas beaucoup de techniques ni de ressources. Ils apportaient en même temps des avantages qui favorisaient le développement commercial, comme une réduction du coût des produits, une meilleure diffusion des informations, une chaîne d'industrie plus mature ainsi qu'une compétition économique s'accompagnant d'une

protection mutuelle des producteurs. Tout cela a fortement contribué au progrès spectaculaire de Yiwu.

Selon Ding, trois groupes de clusters peuvent être distingués : des clusters formés à l'intérieur de Yiwu, des clusters localisés dans d'autres villes dans le Zhejiang ainsi que des clusters d'autres régions en Chine. (Ding Ke, 2006). Selon ses enquêtes avec le gouvernement local, le pourcentage de ces groupes était d'un tiers chacun.

Pour conclure, la naissance et l'élargissement des marchés de Yiwu ont eu un impact considérable sur d'autres domaines de l'économie, à plusieurs échelles : la province du Zhejiang, la Chine et le monde entier. Le développement du commerce a encouragé celui des industries, par une volonté non seulement des autorités mais aussi de la population. Avec le renforcement dans la logistique et l'exposition, Yiwu est devenue un pôle complet, où différents domaines s'interpénètrent, formant ainsi un cluster, ce qui renforce son attractivité aux yeux des commerçants, chinois et étrangers. Ce réseau est souvent qualifié par les spécialistes de Yiwu de « cercle commercial de Yiwu » (义(yì)乌(wū)商(shāng)圈(quān)) (Lu Lijun, 2006), pour désigner toutes les parties liées aux marchés de Yiwu, comprenant celle chargée de la vente des produits, celle chargée de la fabrication et celles entre les deux. Et il ne cesse de s'élargir.

### **1.3 Une économie ouverte : Internet, une nouvelle étape de croissance**

Si Yiwu est capable de réunir des commerçants du monde entier, ses marchés de petits articles n'en sont pas la seule raison : Internet a permis d'élargir l'échelle de son influence. Aujourd'hui, le e-commerce (commerce sur Internet, 电(diàn)子(zǐ)商(shāng)务(wù)) joue un rôle prédominant dans le commerce international.

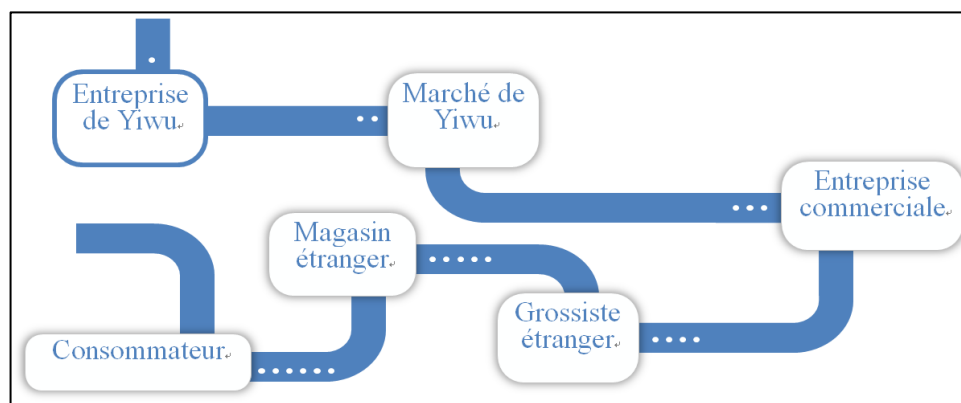
#### **1.3.1 La naissance de l'e-commerce en Chine**

L'e-commerce représente une activité à l'échelle internationale dans laquelle les parties appartenant à des régions différentes s'accordent pour effectuer le paiement des articles et les transporter à travers des frontières via des plateformes sur Internet (Zhang Hui, 2015).

Actuellement, les types principaux en sont le B2B (*Business to Business*), le B2C (*Business to Customer*) ainsi que le C2C (*Customer to Customer*). Dans le cas du B2B, la somme d'argent pour une quantité de produits est transférée d'un distributeur à un autre, en passant par une plateforme Internet : de l'e-commerce international classique en somme. Avec l'augmentation du nombre des plateformes, ces échanges commerciaux deviennent bien plus faciles et directs. Un nombre croissant de distributeurs apparaît pour vendre les produits directement aux acheteurs potentiels (Zhang Hui, 2015). Ceci devient la nouvelle forme B2C, quand le transfert d'argent prend directement place entre les producteurs ou commerçants et les consommateurs. Ce changement élimine des chaînons pas forcément nécessaires. Sans être obligés de passer par des agents durant le processus des échanges commerciaux, les producteurs engrangent davantage de profits en moins de temps. Dans le troisième cas (C2C), ce

même flux d'argent peut être observé entre consommateurs via Internet : une nouvelle forme qui émerge (Huang Hailong, 2013).

**Fig. 14– Les étapes d'une transaction traditionnelle commerciale à l'échelle internationale**



Source : Cui Can.

Grâce à l'e-commerce, le système traditionnel a été brisé (Fig. 14) Dans l'ancienne formule, les produits sont d'abord fabriqués par des usines. Ensuite, ils sont achetés par des commerçants qui les vendront sur des marchés. Des commerçants étrangers ou des entreprises de commerce extérieur, travaillant comme agents intermédiaires pour des commerçants étrangers, achètent ces produits pour les transporter dans des entrepôts de grossistes dans des pays étrangers. Ces grossistes étrangers vendront alors ces produits aux petits commerçants locaux, qui les distribueront ensuite aux consommateurs. Chaque intermédiaire dans ce circuit gagne un profit. Bien que tout à fait classique, le processus est long et le prix n'est pas assez intéressant pour assurer un profit satisfaisant.

Lorsque l'e-commerce entre en jeu, toutes les étapes entre les producteurs ou vendeurs locaux et les consommateurs individuels sont éliminées. Les vendeurs, usines ou commerçants, peuvent afficher leurs produits sur une variété de plateformes par des photos, vidéos, descriptions accompagnées d'informations complémentaires comme le prix ou le choix logistique. Les consommateurs potentiels consultent les produits proposés par de nombreux fournisseurs depuis leur ordinateur tout en restant chez eux. Une fois qu'ils auront finalisé leur demande, les paiements se feront par une tierce partie comme les banques ou *PayPal*<sup>32</sup> et les produits choisis seront transférés aux entreprises logistiques et livrés par cette tierce partie. De cette manière, un contact est établi entre ceux qui fabriquent les produits et ceux qui les achètent.

L'e-commerce est entré massivement dans la vie quotidienne des Chinois : 460 millions de Chinois ont acheté sur Internet en 2015, pour un chiffre d'affaires de

<sup>32</sup> Une plateforme de paiement sur Internet.

2 018,4 milliards de yuans. Les ventes par Internet constituent 12,7 % de la totalité des échanges de consommation en 2015<sup>33</sup>.

Pendant les soldes, en 2016, le 11 novembre (双(shuāng)十(shí)一(yī)), sur le site Internet *www.taobao.com* (淘(táo)宝(bǎo)), le plus grand site d'achat en Chine, 120,7 milliards de yuans de produits ont été achetés par les consommateurs (Zong Kewen, 2017).

Cette tendance de l'e-commerce a même touché les régions paysannes. Dans certains villages, un grand nombre de commerçants travaillant sur l'e-commerce (souvent sur le site Taobao), se réunissent au sein d'un village, dans l'objectif de diminuer le coût de production et d'augmenter le profit des ventes, formant ainsi un cluster. Cette activité devient le noyau de l'économie. On les appelle les « villages de Taobao » (淘(táo)宝(bǎo)村(cūn)<sup>34</sup>. Les premiers de ces villages sont apparus en 2009, à Yiwu et aux alentours. Leur nombre est passé de trois à plus de vingt en 2013 et en 2014, il y en avait au total 212 (Hao Yu, 2015). A l'échelle chinoise, l'e-commerce n'est pas encore populaire dans les régions rurales : 80 % des produits agricoles sont vendus via des marchés traditionnels<sup>35</sup> et seulement 7 % des personnes travaillant sur Internet sont des paysans (Hao Yu, 2015). Néanmoins, la tendance est irréversible.

Le chiffre d'affaires de l'e-commerce a connu une forte croissance en huit ans, avec un pourcentage d'augmentation de 712,5 %, et il continue de croître d'environ 30 % annuellement. Néanmoins, la tendance est réversible (Fig. 15). L'importance de l'*e-commerce* international peut être illustrée par sa part croissante dans le volume total des exportations et importations chinoises.

En mars 2016, une nouvelle politique de la part des ministères chinois des Finances, des Douanes et des Taxes a donné aux produits circulant sur Internet le statut de marchandises. Auparavant, sans régulation stricte, les vendeurs avaient tendance à envoyer leurs marchandises comme des colis personnels, afin d'éviter de payer plus de taxes. En outre, ayant défini leur statut, il était plus facile pour les autorités de les suivre. Cette politique a régularisé les échanges commerciaux internationaux sur Internet (Li Jinlong, 2016). Cela est le résultat d'un essor remarquable de l'e-commerce et montre l'impact d'Internet sur le commerce international (Tab. 3).

Malgré une forte augmentation de l'*e-commerce*, un déséquilibre a été observé : l'exportation en constitue la majeure partie et l'importation reste très minoritaire. Cela est dû à deux raisons. D'un côté, la Chine commence à attacher plus d'attention à la protection des droits des ouvriers, qui rendent naturellement la production plus coûteuse et affaiblissent l'exportation. D'un autre côté, la croissance économique améliore le niveau de vie de la population, alors bien plus intéressée par des produits

---

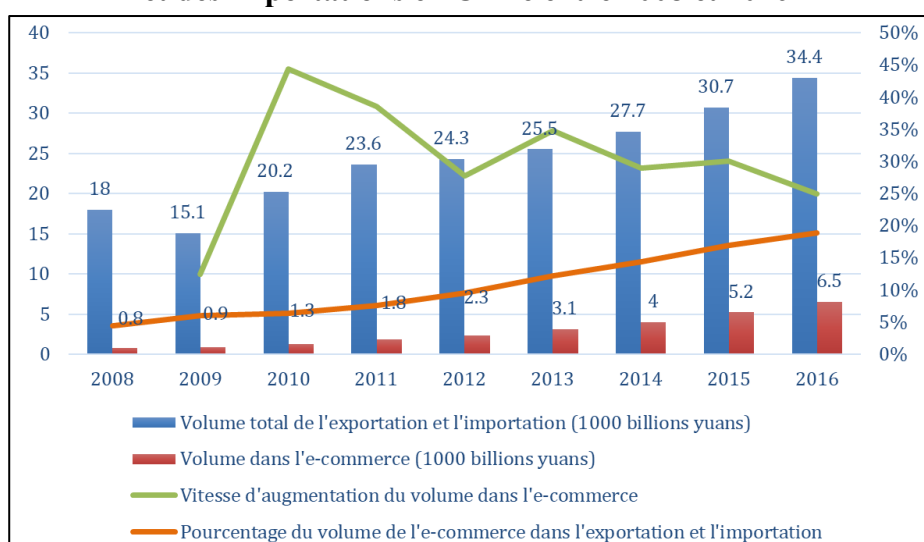
<sup>33</sup> Source : Centre de Recherche de l'*e-commerce* de Chine.

<sup>34</sup> Source : Centre de Recherche d'Ali 阿里研究院, un centre de recherche du Groupe Alibaba, l'entreprise la plus grande de l'*e-commerce* en Chine.

<sup>35</sup> Source : le Ministère du Commerce de la République Populaire de Chine.

du monde entier, ce qui intensifie les importations. La grande différence entre le pourcentage de B2C et B2B montre que ce sont plutôt les grossistes et non les individus qui circulent sur les sites de l'e-commerce. Il est en revanche estimé qu'un nombre croissant d'étrangers achèteront directement des produits chinois sur Internet, conduisant à un pourcentage potentiel de 31 %<sup>36</sup>.

**Fig. 15 – Comparaison entre le volume de l'e-commerce, des exportations et des importations en Chine entre 2008 et 2016**



Source : Centre de Recherche sur l'e-commerce en Chine. Auteur : Cui Can.

**Tab. 3 – Pourcentage des éléments différents dans l'e-commerce entre 2010 et 2015 en Chine**

Année	Pourcentage dans l'e-commerce			
	Importation	Exportation	B2C	B2B
2010	7,3	92,7	2,2	97,8
2011	8,6	91,4	2,8	97,2
2012	12,4	89,5	4,1	95,9
2013	12,4	87,6	5,4	94,4
2014	14,6	85,4	6,5	93,5
2015	16,8	83,2	11,5	88,5

Source : Centre de Recherche sur l'e-commerce en Chine. Auteur : Cui Can.

En 2013, la Chine est devenue le premier marché mondial sur Internet (Zhang Hui, 2015). D'un côté, la demande de produits fabriqués et vendus en Chine est déjà grande, de l'autre, les commandes faites sur Internet sont relativement faibles, avec

<sup>36</sup> Source : Centre de Recherche Ali.

une fréquence plutôt élevée, ce qui convient parfaitement au grand nombre de petites et moyennes entreprises.

### 1.3.2 L'e-commerce à Yiwu : un développement rapide et fort

Suivant cette tendance du pays, les petits articles de Yiwu ont pris ce « train à grande vitesse » de l'e-commerce, qui a débuté en 2013 pour la ville. Dans la base de données scientifique principale de Chine, « 知(zhī)网(wǎng)<sup>37</sup> », si l'on tape « Yiwu » et « e-commerce » (电(diàn)商(shāng)) en même temps, l'article le plus ancien se situe en 2012 : l'un des deux articles de l'année. En 2013, 13 articles sont apparus et en 2014, on peut en trouver 42. Le chiffre est passé de 62 en 2015 à 53 en 2016. En 2013, une politique intitulée « Marché remplacé par l'e-commerce » (电(diàn)商(shāng)换(huàn)市(shì)) a été lancée (Zhang Siping, 2015). C'est une politique à l'échelle provinciale, ensuite lancée à Yiwu et destinée à offrir des services et soutiens aux commerçants locaux pour investir dans l'e-commerce. Depuis, ce terme et le nom de la ville sont étroitement liés. L'e-commerce s'est rapidement développé à Yiwu. Se basant sur la forte production et sur la disponibilité des marchandises de toutes sortes dans les marchés ainsi qu'au coût bas de la logistique, les distributeurs se développent rapidement sur Internet (Wang Yujia, 2014).

Des commerçants traditionnels furent prêts à transférer leur commerce sur Internet, pour élargir leur échelle. 12 600 nouvelles entreprises furent inscrites sur Internet en 2013, soit deux fois plus que l'année précédente. À l'intérieur de la Chine, plus de 210 000 commerçants de Yiwu se trouvèrent sur des plateformes commerciales, soit plus de 2 % de l'ensemble des commerçants. Le taux fut légèrement plus haut sur les plateformes internationales : entre 2 % et 5 % (Yang Xiaojie et Zhang Haobin, 2014), montrant ainsi que le commerce extérieur était plus intéressant aux yeux des commerçants de Yiwu. La même année, 250 000 envois furent effectués vers l'étranger. Ce fut le quatrième transfert de Chine (Chen Ning, 2016). Ce dernier chiffre est monté à 350 000 en 2014, avec 40 % d'augmentation (Fang Weiwei, 2016), derrière Shenzhen, Guangzhou et Shanghai (Chen Ning, 2016). 450 000 produits par jour ont quitté la Chine en 2015, totalisant un chiffre d'affaires annuel de 58,2 milliards de yuans. Yiwu eut ainsi la deuxième plus forte concentration de vendeurs sur Internet, derrière la province de Guangdong (Zhao Lei et Zhu Chuanjie, 2013) (Fig. 1).

Le directeur du Bureau de Commerce de la province du Zhejiang de l'époque, Zheng Yumin, a remarqué l'évolution de la ville : « Yiwu travaille sur les marchés depuis 30 ans. L'année dernière, le chiffre d'affaires était de 1000 milliards de yuans alors que le site de Taobao, en huit ans, a obtenu le même résultat. Cette année, leur objectif est le double mais l'augmentation de tous les marchés de notre province ne peut pas dépasser 12 % au total. Cela veut dire que sans Internet, notre commerce est peu compétitif sur la scène mondiale<sup>38</sup>. » Il faut noter que, au sein du commerce

---

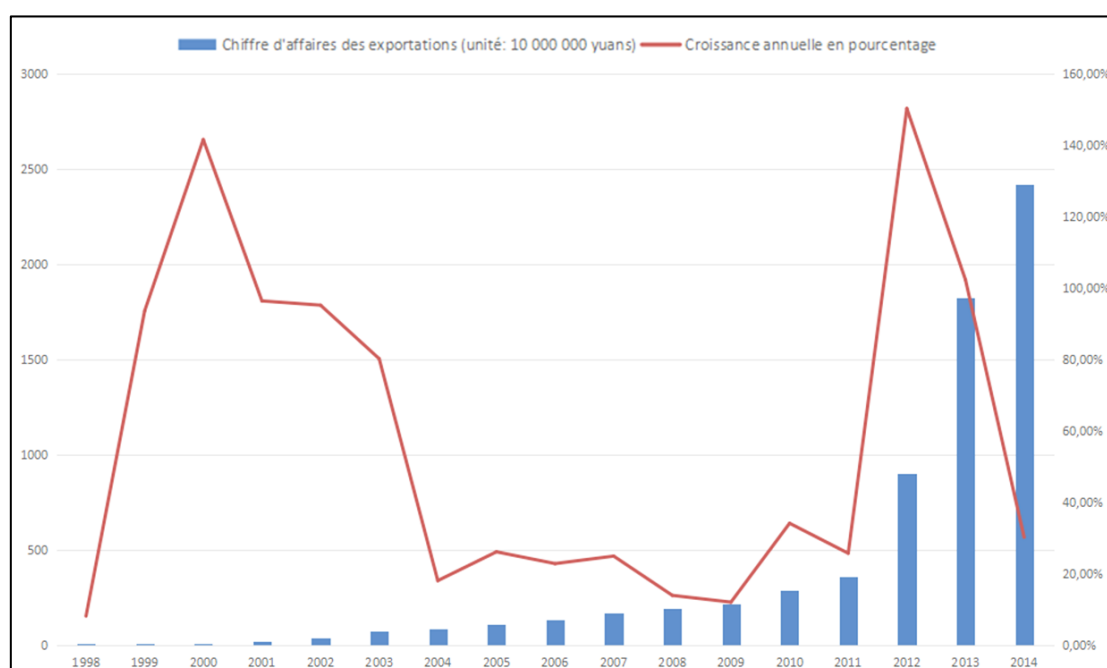
<sup>37</sup> <http://www.cnki.net/>.

<sup>38</sup> Source : *Journal industriel de la Chine*, 25/06/2013, Ren Yiyi.



international sur Internet, le marché de B2C s'est davantage développé que celui des B2B : le premier s'est accru de plus de 100 % par rapport à l'année précédente et le dernier de seulement 16 % (Jin Lijin, 2015). On peut en conclure que la vente sur Internet correspond bien à la structure des petits articles de Yiwu.

**Fig. 16 – La croissance des exportations de Yiwu en valeur de 1998 à 2014**



Source : *Rapport Public sur l'Économie et le Développement Social de Yiwu*.

L'e-commerce continue d'influencer l'économie non seulement à l'intérieur de la Chine mais aussi à l'échelle mondiale (Fig. 16). Le chiffre d'affaires augmente fortement dans les deux secteurs et la croissance annuelle s'est stabilisée à environ 40 %. En revanche, l'e-commerce reste encore minoritaire en comparaison du commerce traditionnel. Dans un futur proche, Yiwu aura alors toujours besoin des commerçants étrangers pour les échanges.

Actuellement, plusieurs plateformes sont appréciées au sein de la communauté commerçante, dont les principales sont :

- Taobao (淘宝)<sup>39</sup>,
- Alibaba (阿里巴巴)<sup>40</sup>,
- Sumaitong (速卖通)<sup>41</sup>,
- Amazon (亚马逊)<sup>42</sup>,

<sup>39</sup> <https://www.taobao.com/>

<sup>40</sup> <https://offer.alibaba.com>

<sup>41</sup> <https://www.aliexpress.com/>

<sup>42</sup> <https://www.amazon.cn/>

- *Dunhuang* (敦煌网)<sup>43</sup>,
- *Lightinthebox* (兰亭集势)<sup>44</sup>,
- *Yiwubuy* (义乌购)<sup>45</sup>
- ainsi que plus de cinquante plateformes particulières (Mei Yan, 2016).

Ces sites facilitent l'achat pour les clients potentiels. Par exemple, 70 000 boutiques sont présentes sur *Yiwubuy* ; elles sont à la disposition des commerçants ayant déjà des stands sur les marchés. La traduction est possible et automatique (Zhao Lei et Zhu Chuanjie, 2013). De plus, une visite 3D de la boutique est possible sur le site, permettant ainsi aux clients d'avoir une image dynamique de la boutique et des marchandises.

Un petit village à côté de Yiwu est un bon exemple pour montrer le niveau d'intégration de l'*e-commerce* dans la vie des habitants. On y trouve plus de deux cents bâtiments sur un territoire de 280 000 mètres carrés. Grâce à sa localisation proche d'un grand centre logistique et du grand marché de Yiwu, il est devenu graduellement un pôle de l'*e-commerce*. Vers la fin 2014, il y avait 1 723 habitants inscrits et 15 000 personnes migrantes, avec un âge moyen de 25 ans, travaillant dans plus de 2 000 entreprises locales dans le secteur de l'*e-commerce* (Zheng Chunfeng, 2015). En 2008, il n'y avait même pas 100 entreprises de ce genre (Zheng Chunfeng, 2015). Cette évolution a créé un certain avantage : le prix du transport des colis est descendu de 5 yuans par kilo à 3,5 yuans pour trois kilos, avec une priorité d'expédition (Zheng Chunfeng, 2015). Le chiffre d'affaires sur Internet a atteint 3,5 milliards de yuans en 2014 contre 0,2 milliard en 2008 (Zheng Chunfeng, 2015).

Ce village est, en outre, un endroit où beaucoup de jeunes se réunissent. Parmi tous les travailleurs de l'*e-commerce*, 70 % ont entre 24 et 30 ans à Yiwu, un pourcentage en augmentation (Chen Ning, 2016). La plupart d'entre eux sont des nouveaux diplômés d'université, qui profitent de ces plateformes pour commencer leur business, n'ayant pas de ressources ni d'expérience. Les produits vendus sur Internet viennent majoritairement des marchés de Yiwu, dont 52 % sont fabriqués dans la ville et 48 % dans d'autres villes chinoises mais exposés et vendus sur des stands à Yiwu (Chen Ning, 2016).

De nombreuses formations sur l'*e-commerce* sont devenues populaires parmi les commerçants locaux, dont certains ne parlent même pas le mandarin mais voudraient connaître l'anglais et Internet. En 2014, l'un des plus grands cours d'*e-commerce* a été établi à Yiwu et plus de mille diplômés se sont plongés dans l'*e-commerce*, permettant à plus de 600 entreprises traditionnelles de devenir visibles sur Internet<sup>46</sup>.

### 1.3.3 Une influence remarquable sur la scène mondiale

L'exportation des produits de Yiwu ne s'est développée qu'après 2000 et n'a cessé de grandir depuis. Malgré un ralentissement en 2008 et 2009, le volume total

---

<sup>43</sup> <http://seller.dhgate.com/>

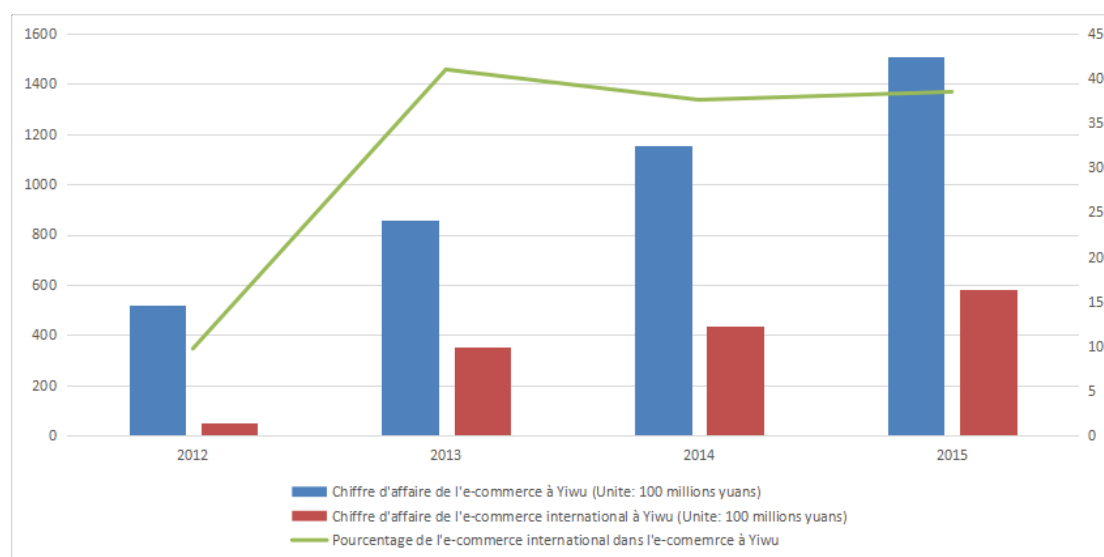
<sup>44</sup> <http://www.lightinthebox.com/>

<sup>45</sup> <http://www.yiwugou.com/>

<sup>46</sup> Source : *Journal de la bourse*, 30/07/2015, Li Xiaoping.

des exportations a régulièrement augmenté pendant la première décennie, même si le chiffre d'affaires reste faible. En 2009, le chiffre d'affaires a dépassé deux milliards de dollars et a progressé exponentiellement. En 2012, on note une augmentation de presque 160 %, qui a cependant baissé les années suivantes. Depuis 2013, la valeur des exportations a explosé, sûrement en lien avec la nouvelle politique gouvernementale « un marché remplacé par l'e-commerce » (voir 1.3.2). Le chiffre d'affaires total de 2014 était de 24,19 milliards de dollars avec plus de 30 % d'augmentation (Fig. 17).

**Fig. 17 – Le chiffre d'affaires de l'e-commerce entre 2012 et 2015 à Yiwu**



Source : *Rapport public sur l'Économie et le Développement Social de Yiwu*. Auteur : Cui Can.

Internet s'est montré un bon moyen pour accélérer la vente des produits dans le monde entier, notamment pour Yiwu qui dépend beaucoup des marchés étrangers. En combinant les deux moyens, marchés réels et marché virtuels, le commerce entre Yiwu et d'autres pays s'intensifie rapidement. Un des résultats est la part des exportations des commerçants locaux et étrangers.

En 2013, *PayPal*<sup>47</sup>, après avoir enquêté auprès de plus de 5 000 consommateurs, est arrivé à la conclusion que les marchés principaux de Yiwu vendraient pour 67,9 milliards de produits sur Internet jusqu'à la fin de 2013 et que ce chiffre atteindrait 144 milliards en 2018 (Zhang Hui, 2015). Cela montre la forte demande de produits chinois sur le marché mondial. Actuellement, 65 % des produits sont vendus à des étrangers. La communauté étrangère permanente est constituée d'environ 13 000 individus. 749 entreprises locales pratiquent l'exportation, et leur chiffre d'affaires total atteint une somme de 0,953 milliard de dollars, soit 51,26 % de la totalité des exportations de Yiwu pendant la même période (Jin lijin, 2015).

<sup>47</sup> PayPal est une plateforme en ligne qui permet de payer des achats, de recevoir des paiements, ou d'envoyer et de recevoir de l'argent.

En 2013, la région du Moyen-Orient est la plus présente parmi les commerçants de Yiwu : cinq parmi les dix premiers pays sont des pays arabes (Tab. 4). Le chiffre d'affaires total de ces pays est de 3,79 milliards de dollars en 2015, soit 25,8 % des exportations totales<sup>48</sup>.

**Tab. 4 – Les dix premiers pays dans le chiffre d'affaires du commerce sur les marchés de Yiwu en 2015**

	<b>Pays</b>	<b>Volume d'exportation (10 000 dollars)</b>	<b>Pourcentage dans le volume total</b>
1	Inde	163 752	5,77
2	Irak	158 837	5,59
3	Iran	122 577	4,32
4	Égypte	119 341	4,20
5	Émirats arabes unis	114 085	4,02
6	Arabie Saoudite	104 581	3,68
7	Philippines	95 107	3,35
8	Malaisie	87 852	3,09
9	Pakistan	85 307	3,00
10	Algérie	72 135	2,54

Source : Annuaire Statistique de Yiwu 2016. Auteur : Cui Can.

Les premières personnes arrivées à Yiwu étaient des Pakistanais et des Afghans, suivies par des Arabes du Moyen-Orient, vers le début du 21<sup>e</sup> siècle<sup>49</sup>. Aujourd'hui, la communauté arabe est toujours considérée comme la plus grande communauté étrangère. Une phrase qui se dit souvent est « Quand il y a un Arabe, il y a une entreprise » Malgré leur augmentation, la population arabe et leurs entreprises représentent un pourcentage modeste dans l'immigration. Par ailleurs, depuis cette dernière décennie, des Africains sont arrivés.

Fascinés par les prix des produits qu'ils trouvent sur les marchés, ces étrangers achètent des jouets en plastique à quelques yuans à Yiwu et les revendent plus de trois dollars dans les pays arabes, soit 24 yuans (Zhang Minjie, 2012). Outre le prix, la vitesse de livraison représente un point d'intérêt pour ces commerçants étrangers. Vingt-quatre heures après l'annonce des fiançailles du prince William en Grande-Bretagne, une entreprise de Yiwu a commencé à vendre des copies de la bague de fiançailles de la princesse Diana, dont le prix de fabrication est de trois dollars, soit 18 yuans, et le prix de vente de plus de 40 dollars, soit 240 yuans

<sup>48</sup> Source : *Annuaire statistique de Yiwu*, 2014.

<sup>49</sup> Source : Entretien sur le terrain.

(Zhang Minjie, 2012). Attirés par ces perspectives, des étrangers, notamment des Arabes et des Africains, se sont déplacés à Yiwu pour en profiter.

En 1997, il n'y avait que trois entreprises créées par des étrangers (Zhang Xuliang et Zhang Haixia, 2005), alors que, aujourd'hui, les produits des marchés de Yiwu sont vendus dans plus de 219 pays et régions du monde entier<sup>50</sup>. Ces étrangers se rendent dans leur pays d'origine pour démarcher d'éventuels clients puis reviennent avec des commandes. Au Moyen-Orient, plus de 2 000 résidents de Yiwu travaillent sur les marchés. Plus largement, il existe à Moscou une cinquantaine de boutiques, dont les patrons viennent de Yiwu. Leurs traces peuvent même être trouvées en Afrique du Sud, à Panama, au Brésil et au Chili ainsi que dans certains pays asiatiques (Zhang Minjie, 2012). Trente-cinq entreprises locales de Yiwu ont ouvert un bureau dans divers pays étrangers (Zhang Minjie, 2012). Aujourd'hui, Yiwu possède 17 entrepôts outre-mer, totalisant plus de 50 000 mètres carrés<sup>51</sup>.

Le développement de l'e-commerce est donc fondamental pour l'avenir de Yiwu. De cette manière, les usines et commerçants font face à un marché encore plus ouvert, multidimensionnel, d'une façon plus directe, qui facilitera davantage leur implantation dans le monde (Li Jinlong, 2016). Cette évolution rend Yiwu plus visible sur la scène mondiale et attire de plus en plus d'étrangers.

Personne n'aurait pu dire, il y a trente ans, que Yiwu serait un pôle mondial du commerce et un cluster de renom. Petite ville d'une grande pauvreté autrefois, Yiwu a trouvé sa propre voie dans le commerce des petits articles. Sans se contenter de cela, elle a ensuite porté son attention sur le développement industriel ainsi que sur d'autres secteurs liés au commerce. La conjugaison de ces secteurs plus dynamiques a été la condition nécessaire à une croissance remarquable. Depuis ces dernières années, Internet a poussé l'économie de Yiwu à aller encore plus loin dans le monde, attirant et intégrant ainsi un nombre croissant d'étrangers.

---

<sup>50</sup> Source : *Annuaire statistique de Yiwu*, 2013.

<sup>51</sup> Source : *Journal de Jinhua*, 15/08/2016, He Bailin.

### **Les autorités locales, entre dépassement du statut administratif et besoin d'une autonomie plus large afin de rester attractif pour les étrangers**

La ville est classée comme ville de district. Pour autant, la municipalité joue un grand rôle dans le développement économique de son espace. Les politiques publiques qu'elle propose peuvent influencer, d'une façon négative ou positive, la vie et le travail de tous les commerçants étrangers s'installant à Yiwu. En même temps, le gouvernement local travaille à faire évoluer son statut administratif pour acquérir davantage de compétences de la part des autorités comme en d'autres lieux, car « La réussite économique s'est peu à peu traduite par un besoin de reconnaissance, une revendication d'autonomie au plan politique » (Chignier-Riboulon et Fournier, 2002, p. 181). Pour espérer se développer dans le secteur économique et commercial, les autorités locales dépendent en grande partie des commerçants étrangers, ce qui représente un nombre de commandes pour le monde entier, ainsi qu'un grand profit non seulement pour les résidents locaux, mais aussi pour le gouvernement lui-même. Enfin, la dernière partie de ce chapitre présentera comment des politiques administratives peuvent devenir attractives aux yeux des résidents étrangers. Des analyses plus détaillées seront alors présentées.

#### **2.1 Yiwu : une ville de district à l'échelle administrative de la Chine**

Yiwu est une sous-préfecture. Pour comprendre le niveau de ses droits et contraintes, il est nécessaire de commencer par le système administratif de la Chine.

##### **2.1.1 Un système administratif évolutif**

Dans une vision verticale de la structure d'un gouvernement local, les zones administratives principales<sup>52</sup> d'un pays possèdent plusieurs niveaux. Chaque niveau

---

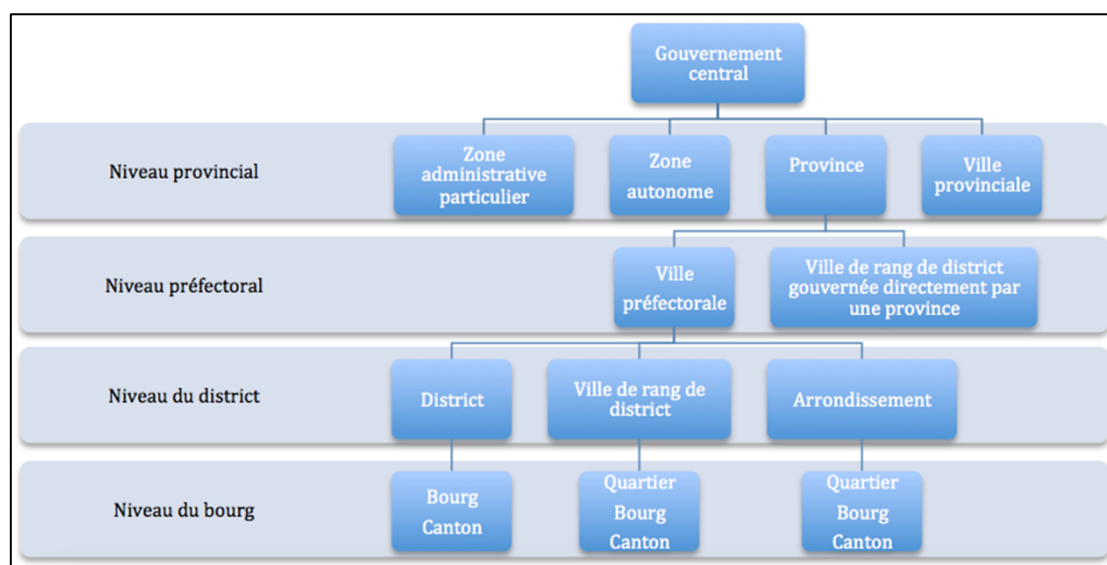
<sup>52</sup> La Chine comprend plusieurs niveaux de zones administratives, dont nous n'aborderons que les principales. La notion de « zones administratives » dans ce texte désignera donc toujours les « zones administratives principales ».

possède sa propre sphère administrative ; le tout formant le système administratif chinois.

La « République Populaire de la Chine » a été fondée en 1949. Depuis, elle est passée par quatre périodes différentes dans l'évolution de son système administratif (Li Jinlong, 2003).

Durant la première période, entre 1949 et 1954, le Parti Communiste a choisi le modèle à quatre niveaux comme modèle principal : grande zone administrative (大( dà)行( xíng)政( zhèng)区( qū)), province (省( shěng)), district (县( xiàn)), et bourg (乡( xiāng)) (Fig. 18).

**Fig. 18 – La structure du système administratif en Chine actuel**



Source : Cui Can.

Entre 1954 et 1966, avec l'établissement de la nouvelle constitution du pays (1954), le système a été modifié et stabilisé. La constitution a divisé les zones administratives en trois niveaux : province, district et bourg. Ce système à trois niveaux dominants a été abandonné pendant la période 1966-1978, à cause de la Révolution Culturelle. Pour les remplacer, des comités de révolution (革( gé)命( mìng)委( wěi)员( yuán)会( huì)) ont été créés dans toute la Chine continentale. Ces établissements ont été reconnus comme ayant autorité au niveau local.

En 1982, une nouvelle constitution a remplacé celle de la révolution culturelle. Depuis, le système à trois niveaux est revenu en Chine. Avec le développement économique et la forte croissance de l'urbanisation, quatre niveaux principaux ont été graduellement instaurés dans les villes chinoises (Fig. 18)<sup>53</sup>, même s'ils ne sont pas encore reconnus par la nouvelle constitution de 1982<sup>54</sup>.

<sup>53</sup> Cette division ne comprend pas les zones autonomes des groupes ethniques minoritaires. D'autres exceptions sont possibles.

<sup>54</sup> [Http://www.gov.cn/test/2009-04/17/content\\_1288030.htm](http://www.gov.cn/test/2009-04/17/content_1288030.htm), site officiel du gouvernement central.

Aujourd'hui, le système à trois niveaux dans la constitution et celui à quatre niveaux dans la réalité coexistent. Il s'applique à toute la Chine, y compris la province du Zhejiang et à la ville de Yiwu. La différence entre ces deux systèmes est la reconnaissance du niveau préfectoral (Yang Shengxian, 2001). La Chine fait partie actuellement des vingt-et-un pays avec le plus de niveaux administratifs dans le monde (Sun Xueyu, 2007).

Jusqu'en juin 2016, la Chine comprenait au total quatre villes provinciales, vingt-trois provinces, cinq zones autonomes et deux zones administratives particulières. En Chine continentale, il existe 293 villes préfectorales, 363 villes de district et 1 377 régions de niveau bourgs, totalisant 660 autorités de différents niveaux<sup>55</sup>. La division de ces zones administratives est la fondation de l'établissement des organisations administratives à l'échelle locale. Cela nous conduit à poser deux questions : quelle est la relation entre l'autorité centrale et l'autorité locale et quelles sont les relations existantes entre autorités locales ?

La relation entre l'autorité centrale et le local a évolué au fil du temps. Entre 1949 (fondation de la Chine communiste) et 1978 (fin de la Révolution Culturelle et début de la politique « Réforme et Ouverture »), la Chine n'a pas trouvé de système qui fonctionne bien. Le début de cette période montre un système d'une grande uniformité à des niveaux comme l'économie, la politique et la législation. Cela résulte des caractéristiques sociales et historiques de la Chine de l'époque : la nouvelle République Populaire de Chine se trouvait dans un état peu développé et en plein désordre. Aux yeux des dirigeants de l'époque, centraliser tous les pouvoirs était le seul moyen pour mobiliser les ressources afin de satisfaire les besoins du peuple. De plus, la longue tradition d'une centralisation du pouvoir dans l'histoire de la Chine a joué un rôle dans cette décision. Cette centralisation a contribué au développement étatique. Cependant, avec le développement économique, une incohérence entre le développement économique et les besoins du peuple est née et a grandi vers la fin de cette période. La population demandait plus de liberté dans ses choix et de flexibilité dans la distribution des ressources. La demande d'une décentralisation est ainsi apparue.

La politique « Réforme et ouverture » a beaucoup changé le pays. Ce changement s'est manifesté en premier lieu dans le secteur économique. La croissance économique a fait passer graduellement l'économie chinoise d'une économie planifiée à une économie de marché. Cette transformation a ensuite mené à une évolution du système politique. Dans une économie planifiée, le système politique possède une gestion étatique pour régulariser la distribution des ressources matérielles et non matérielles. Étant passé à une économie de marché, l'État chinois ne possède plus autant de contrôle. Ce changement a eu pour résultat de diminuer le contrôle que l'autorité centrale possédait sur les représentants et le peuple au niveau local, donnant plus de liberté et d'autonomie aux régions.

La Chine actuelle ne comprend qu'une seule structure administrative. Les autorités au niveau local doivent respecter le plan de l'État central, tout en possédant

---

<sup>55</sup> *Ibid.*



leurs propres caractéristiques. La constitution chinoise oblige les autorités de chaque niveau à se soumettre à la gouvernance des autorités plus hautes et toutes les autorités locales sont au service du Conseil des Affaires d'État (国(guó)务(wù)院(yuàn))<sup>56</sup>, et du gouvernement central. Généralement, cet établissement est en relation directe avec des autorités de niveau provincial. Le système est hiérarchisé ; les autorités locales passent par le niveau provincial pour toute communication avec l'État.

Des fonctionnaires de l'administration locale sont sélectionnés par l'Assemblée populaire (人(rén)大(dà)) de la même région, à laquelle ils doivent rendre des comptes. L'assemblée populaire locale prend des décisions et il est à la charge de l'administration de les mettre en place. Parmi les organisations administratives locales, deux relations possibles existent : une relation horizontale et une relation verticale.

- La relation horizontale existe entre des régions de même rang. Il n'y a donc pas de relation hiérarchique et leurs statuts sont généralement égaux. Néanmoins, des relations de coopération ou de soutien temporel peuvent être établies. Par exemple, la Chine a organisé des transferts de nourriture de régions plus riches vers des régions en demande (南(nán)粮(liáng)北(běi)调(diào)). Le développement de l'économie de marché a entraîné de nouvelles demandes de la part des autorités locales, particulièrement en faveur des zones économiques de coopération transrégionales. Jusqu'en 1986, vingt-quatre organisations de cette nature ont été établies, notamment entre grandes et moyennes villes. En 1996, la Chine a été divisée en sept parties différentes selon la localisation des territoires, comme la partie sud-ouest et la partie nord-est. L'objectif de cette démarche est de renforcer le lien entre les municipalités de différentes échelles au sein de ces parties.
- La relation verticale se trouve entre les villes d'un niveau plus bas et celles d'un niveau plus haut. Par exemple, elle peut exister entre une province et une municipalité préfectorale. Les municipalités locales sont obligées de répondre à des autorités supérieures. Celles supérieures ont le droit de changer ou rétracter les décisions des autorités inférieures. Cette relation verticale est donc une relation hiérarchique.

Les autorités municipales sont le choix de l'Assemblée populaire et répondent à cette assemblée locale, qui joue le rôle d'un superviseur. Ainsi, elle possède deux caractéristiques : d'un côté, elle est obligée d'appliquer les décisions des autorités supérieures ; d'un autre côté, elle est chargée de la stabilité et du développement de la région. Représentant deux intérêts, les dirigeants d'une autorité locale doivent faire leurs propres choix lorsque ces deux parties se trouvent en conflit.

### 2.1.2 Le niveau de district : entre le niveau préfectoral et provincial

Les villes chinoises se situent principalement sur trois échelles : villes provinciales, villes préfectorales et villes de niveau district. Yiwu est une ville de niveau district, le plus

---

<sup>56</sup> *La constitution de la République Populaire de Chine*, N° 110.

bas donc. En revanche, son statut est particulier. Elle se trouve au même rang qu'un district mais n'en partage pas les mêmes droits et obligations.

Le niveau « ville de district » est apparu en 1979 (Wang Hongxiang, 2012), premièrement dans la province du Guangdong. En 1982, dans une conférence nationale sur l'aménagement des villes chinoises, une politique a été proposée : en particulier le développement des villes de taille moyenne et un développement actif dans les petites villes. Cela montre l'attention portée par l'État central à cette question. Depuis le processus de transformation a été accéléré. Chaque année, de nouveaux districts deviennent des villes de districts. En 1983, par exemple 36 districts ont vécu cette transformation : une création de 36 villes de districts. Yiwu est devenue une ville de district en 1988 (Lu Lijun, 2008).

La loi passée en 1993 par le Conseil des Affaires d'État a défini le seuil minimum pour créer une ville de district : 120 000 personnes vivant dans un environnement urbain ainsi que 30 % de la population totale travaillant dans des domaines non agricoles. De plus, la valeur de la production de l'industrie tertiaire doit représenter au moins 20 % du PIB total. Une base nécessaire des infrastructures est également exigée dans l'évaluation de leur création (Li Ping, 2000).

Cette décision a été motivée par une urbanisation à grande vitesse (Tab. 5). Lors de l'établissement de l'État, le niveau d'urbanisation était seulement de 10,6 % alors que la moyenne mondiale était alors de 28 % (Sun Yinjie et Wang Shu, 2009). Le développement économique a toujours été au centre du travail de l'État. Les résultats étaient visibles au départ mais, à partir de 1958, un déséquilibre entre l'industrie et l'agriculture s'est produit, conduisant à un manque important dans la production agricole. Le processus d'urbanisation a été perturbé temporairement. Pendant treize années, entre 1966 et 1978, sous l'influence de la Révolution Culturelle, on a observé un taux de seulement 0,1 % d'augmentation de l'urbanisation (Xie Qi, 2001). À partir de 1978, soit au début de la réforme et de l'ouverture du pays, marqué par de nouvelles politiques économiques, ce chiffre a augmenté à une vitesse considérable. Accompagnant le développement des régions urbaines, une partie de la main-d'œuvre agricole s'est tournée vers les emplois industriels. De nombreuses entreprises locales ont été créées. Ces facteurs ont mené à la création de villes de district.

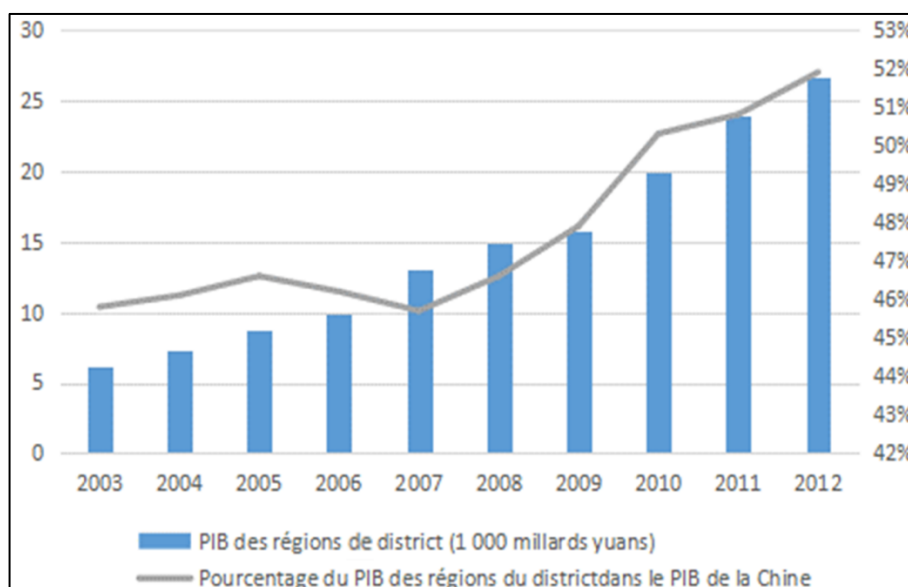
**Tab. 5 – L'augmentation du niveau d'urbanisation de la Chine entre 1949 et 2001**

Année	Niveau d'urbanisation (%)	Année	Niveau d'urbanisation (%)
1949	10,6	1978	17,9
1950	11,2	1980	19,4
1957	15,4	1984	23,01
1960	19,8	1990	26,4
1964	14,6	1993	28,14
1966	17,8	1995	30
1970	17,4	2001	36

Source : d'après Xie Qi, 2001, p. 475.

L'urbanisation a donc stimulé la naissance des villes de districts. En retour, ces dernières ont accéléré l'urbanisation (Fig. 19).

**Fig. 19 – Le développement de l'économie du niveau de district entre 2003 et 2012**



Source : Zhou Yaohua, 2017

En 2003, le PIB des régions de district était de 6 180 milliards de yuans. Ce chiffre a été multiplié par 3,34 entre 2003 et 2012, entraînant une croissance annuelle de 17,7 %, bien supérieure à celle de la Chine. La même augmentation est observée avec le pourcentage du PIB des régions de districts dans l'économie du pays : de 45,81 % en 2003 à 51,91 % en 2012. En 2010, la valeur de l'économie de niveau de district représentait déjà plus de la moitié de l'économie chinoise, soit 50,28 %, ce qui indique l'importance croissante de ce premier niveau (Zhou Yaohua, Wang Zhenhua *et al.*, 2017).

Les cent premières villes de district se trouvent dans quatorze provinces (Xie Shouhong et Tan Zhimei, 2015), dont la majorité dans l'est de la Chine, avec 72 villes montrant un niveau de développement économique très avancé. 84,62 % des villes de district du Jiangsu et 81,82 % de celles du Zhejiang, deux provinces côtières plus développées, sont dans le top 100. Pour la Chine centrale, malgré une population importante et une grande quantité de villes de district, seulement cinq figurent dans la liste. Seules dix villes de districts situées à l'ouest de la Chine y apparaissent, soit 15,66 % des villes de district de la région, et treize dans le nord, soit 23,64 % (Xie Shouhong et Zhou Jiayi, 2014).

En outre, malgré leur urbanisation, les petites villes sont encore liées directement au monde rural, ce qui leur permet de faire le lien entre le milieu urbain et rural. Elles peuvent, par la suite, urbaniser des régions restées agricoles. Elles ont donc deux responsabilités : répondre aux échelons supérieurs, et opérer une gestion de proximité de la population. C'est la différence entre des villes de même niveau administratif.

Les villes de districts sont, bien entendu, souvent plus urbanisées que les districts. Elles sont aussi plus développées et possèdent des infrastructures plus complètes. Les autorités des villes de districts doivent non seulement développer les régions rurales, soit le cœur du travail des autorités des districts, mais aussi se concentrer sur la construction économique dans les quartiers urbains (Xu Jianhua, 2004). Elles bénéficient également de politiques plus avantageuses, comme des financements plus importants, que les districts (Li Ping, 2000).

Les villes préfectorales sont le niveau supérieur des régions urbaines. Leur priorité est de renforcer le développement économique urbain alors que les villes de districts, tout en se développant économiquement, s'efforcent de planifier et de créer une structure équilibrée entre l'économie rurale et l'économie urbaine (Xu Jianhua, 2004). Les villes de districts ne prennent pas de décisions, mais les appliquent simplement. Elles travaillent davantage avec des services directement liés à la vie quotidienne des populations que les villes préfectorales, qui s'intègrent dans la création de politiques plus macroscopiques (Li Ping, 2000).

## **2.2 Élargissement des limites du pouvoir des autorités locales de Yiwu**

Des évolutions administratives ont permis à la ville de Yiwu d'aller plus loin dans son développement économique, en premier lieu par une gouvernance financière directe de niveau provincial alors qu'elle n'a qu'un statut de district. Plus largement, elle a obtenu un élargissement de ses pouvoirs administratifs. Au final, son statut réel est bien différent de son statut administratif.

### **2.2.1 Le développement économique de Yiwu, favorisé par une gestion financière directe**

Des seuils existent pour exclure des districts qui ne peuvent être qualifiés en tant que villes de districts (2.1.2). Bien que, globalement, des villes préfectorales soient plus développées et théoriquement supérieures dans le système administratif, certaines villes de districts dépassent des villes de préfectures, et Yiwu en constitue un bon exemple.

Dans le cas de cette ville de district, sous la gouvernance de Jinhua, une ville préfectorale, une incohérence se présente. Par exemple, en 2010, la population (soit les habitants inscrits dans le système administratif comme résidents permanents) urbaine de Jinhua est inférieure à celle de Yiwu, avec respectivement 584 576 et 684 034 habitants. De plus, la même année, le PIB par habitant était de 37 413 contre 50 235 yuans. Le niveau d'urbanisation était même inférieur dans la ville préfectorale. Une enquête en 2017<sup>57</sup> a montré que, parmi toutes les villes de district, Yiwu est la plus urbanisée avec une population urbaine de 721 700 contre 653 000 à Jinhua.

Elle est sûrement l'une des plus développées parmi celles de même rang. Yiwu est devenue une ville de district en 1988 (Lu Lijun, 2008). Dans le classement annuel publié

---

<sup>57</sup> *Journal de la première finance* (第一财经), 21/05/2017, Lin Xizozhao.

par le Bureau de Statistiques de la Chine et le Centre de Recherche d'Économie du district de la Chine, la progression de Yiwu montre sa croissance (Tab. 6).

**Tab. 6 – Evolution de la place de Yiwu parmi des villes de district de 2000 à 2016**

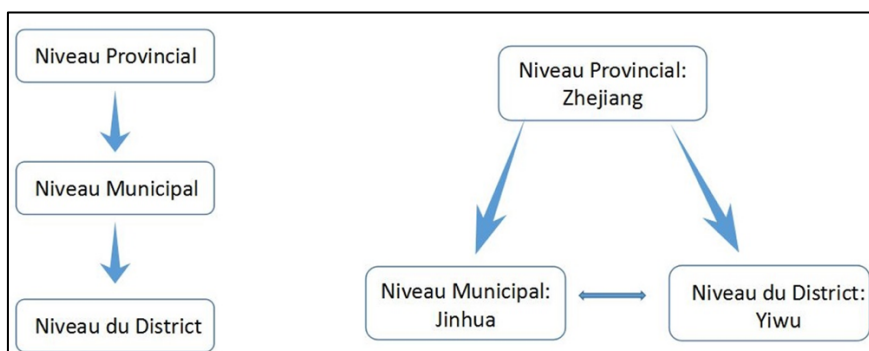
Année	Classement de Yiwu parmi les villes de district	Année	Classement de Yiwu parmi les villes de district
2000	20	2009	12
2001	30	2010	12
2002	23	2011	8
2003	17	2012	16
2004	15	2013	11
2005	12	2014	8
2006	12	2015	9
2007	13	2016	7
2008	12		

Source : Bureau de Statistique de la Chine et le Centre de Recherche d'économie du district de la Chine.  
Auteur : Cui Can.

Ce développement est dû à plusieurs facteurs : une culture commerciale issue de colporteurs, la formation et développement de clusters (Chapitre 1) ainsi qu'un régime politique favorable (Zhen Zhihong, Gao Bai *et al.*, 2016). Les premiers échanges commerciaux de ce début de siècle sur la scène mondiale l'ont fait monter dans le classement. À partir de 2013, le e-commerce, en devenant le centre de l'attention du gouvernement, a fortement stimulé sa croissance. Ceci la différencie nettement des autres villes de districts.

La province du Zhejiang valorise beaucoup le développement des régions de districts et se consacre à établir un lien direct entre le niveau provincial et le niveau des districts. Dans les années 1980 (He Xianming, 2009), la plupart des régions de districts étaient directement gouvernées par le niveau provincial (Fig. 20). En 1994, un nouveau modèle est mis en place, la Chine ayant choisi de déléguer la gouvernance des autorités de districts aux préfectures, afin d'établir des liens entre régions urbaines et rurales. À l'époque, la province du Zhejiang est la seule à poursuivre l'ancien modèle (Chen Chen et Duan Guangjun, 2008). Dans ce système, des décisions financières comme la division des allocations financières du pays, les investissements dans des projets, l'évaluation du budget, sont directement négociées entre la province et les districts (Sun Zhaoyang, 2007). Les revenus du district partent directement au niveau provincial. Cet ancien modèle contribue au développement de l'économie de district dans le Zhejiang et ce jusqu'à aujourd'hui, et Yiwu en est l'exemple le plus remarquable.

**Fig. 20 – Deux fonctionnements dans la structure administrative**



Source : Cui Can.

Cette démarche particulière est le résultat de plusieurs éléments. Tout d’abord, en 1980, la province du Zhejiang était une province constituée principalement de villes de district. Elle était composée de onze municipalités préfectorales et de soixante-six zones de district, un nombre relativement petit en Chine (Shi Xiaohong, 2009). Cela a rendu possible cette politique. Deuxièmement, comparée à un grand nombre de provinces chinoises, celle du Zhejiang est relativement réduite en taille. 80 % des zones de districts sont à moins de 200 kilomètres de Hangzhou (Wang Xuezheng, 2011), la capitale provinciale. Géographiquement, cette courte distance simplifie les échanges entre le niveau provincial et le niveau du district. En outre, en 1994, le PIB de trente zones de district de cette province représentait déjà 70 % de celui de la province, montrant un développement bien plus avancé que celui des villes préfectorales (Chen Chen et Duan Guangjun, 2008). En 2001, le revenu moyen des résidents de la zone de districts de Yiwu était le plus élevé de Chine, dépassant celui de Guangzhou (Wang Xuezheng, 2011).

La gouvernance a donc eu de bons résultats dans le domaine économique. Les zones de districts sont plus autonomes dans leur développement. Ayant la capacité de mettre en place des politiques en faveur de l’économie régionale, les autorités de districts montrent une efficacité importante et peuvent choisir librement, dans des domaines variés comme les projets à venir, les investissements dans certaines industries, les régulations sur les taxes. Ne pas passer au niveau préfectoral permet d’économiser sur le budget administratif. Cette épargne est ensuite investie dans l’intérêt des ruraux. Plus directement, la bonne communication entre l’autorité provinciale et celle du district facilite l’obtention d’aides, financières ou administratives. Cela peut réellement renforcer le développement économique des milieux ruraux (Lin Xuewen, 2008).

Ce fonctionnement n’est néanmoins pas parfait. Pour commencer, il a affaibli le développement des villes préfectorales. Comme les régions de district partagent maintenant leurs ressources, ces villes se trouvent souvent en manque. Par exemple, en 2010, il n’y avait que deux villes dans la province où la population dépassait deux millions d’habitants alors que, dans le Jiangsu, une province juste au nord, il y en avait sept (Cui Fengjun et Chen Xiao, 2012). De grandes villes comme Hangzhou,

Ningbo (Fig. 1) dans le Zhejiang avaient la possibilité de devenir de grandes métropoles en Chine mais, pour l'instant, leur influence reste limitée. Finalement, étant donné que la plupart des régions de district sont situées sur de petits territoires, la plupart des entreprises sont de taille petite et moyenne, concentrant ainsi plus d'industries de main-d'œuvre. Cela peut toutefois devenir un obstacle pour la province dans sa recherche d'une économie innovatrice et durable. Malgré ces inconvénients, l'économie de district dans le Zhejiang s'est vite développée grâce à cette relation directe entre le niveau de district et le niveau provincial.

Devant le succès de la province du Zhejiang, d'autres gouvernements ont reconnu le statut important des zones de districts, à partir de 2003. Selon la constitution, le niveau préfectoral n'existe pas et il est seulement une délégation du niveau provincial pour *manager* le niveau de district. Malgré tout, les autorités préfectorales n'ont pas différencié véritablement leurs pouvoirs ; elles demandent à celles du district de se soumettre au développement économique urbain. Ce manque de liberté et d'autonomie a compromis l'émergence d'une dynamique rurale de district au profit de la ville préfectorale. Finalement, comme il n'existe pas de relation directe entre la province et le district, la lourdeur administrative affaiblit l'efficacité du travail et perturbe les communications. Par conséquent, ces villes de district ne partagent pas le même développement que Yiwu.

Pour conclure, dans la structure administrative de l'État, Yiwu se trouve dans une échelle relativement inférieure. Cependant, elle évolue à une vitesse impressionnante. Profitant des politiques avantageuses de sa province, cette agglomération dépasse non seulement la majorité des villes préfectorales mais aussi bon nombre de villes de districts. Elle est devenue aujourd'hui un pôle économique à part entière.

### 2.2.2 Le Zhejiang : un rôle précurseur

Le développement économique de district a suscité un besoin accru de liberté et d'autonomie sur le plan administratif, afin de pouvoir assurer un développement régulier. Avec la politique « Réforme et ouverture » de la Chine, l'économie des zones de district s'est vite développée. Dans ce processus, l'ancienne administration a fait apparaître de nombreux inconvénients, qui ont perturbé le développement global de la ville, notamment dans le domaine administratif. Par exemple, Yiwu se trouve sous la gouvernance de la ville préfectorale de Jinhua. Or, son niveau de développement économique dépasse largement celui de cette dernière, et son niveau administratif ne correspond plus à l'avancée de son économie (Yu Xinxing et Wu Yongxing, 2011).

Une politique « renforcer les districts et élargir leurs pouvoirs » (强(qiáng)县(xiàn)扩(kuò)权(quán)) a été appliquée dans le Zhejiang à partir des années quatre-vingt-dix. Elle désigne un transfert aux autorités du district de pouvoirs concernant le management économique et social qui appartenaient aux municipalités préfectorales (Sha Huju, 2009). Tout en gardant leur statut de ville de district, différents pouvoirs leur sont délégués directement. Cette vague de réformes, dont l'objectif est de renforcer les districts et d'élargir les pouvoirs (He Xianming, 2009), a d'abord pour but d'accélérer le développement de l'économie des zones de districts en leur offrant

un pouvoir qui correspond mieux à leurs besoins. Cinq réformes différentes ont pris place respectivement en 1992, 1997, 2002, 2006 et 2008 dans cette province (Wang Xuezheng, 2011).

La première réforme a été appliquée à treize villes de district, et ne concernait que certaines qualifications dans le management économique, notamment sur le droit d'évaluation des projets de rénovations technologiques et les investissements internationaux. Étant donné que cette réforme de la province reposait plutôt sur « des principes » (Guo Yahui, 2013), elle n'a pas été appliquée réellement. Cependant, l'ouverture de la province a augmenté l'investissement étranger, dont le chiffre a atteint 902 000 yuans en 1995, soit 82,59 % de plus que celui du début des années 1990 (Shi Xiaohong, 2009).

En 1997, dans l'objectif de renforcer la ville de Hangzhou, un certain nombre de bourgs de Xiao Shan et Yu Hang, deux villes à côté de Hangzhou à l'époque, ont été inclus dans la municipalité de Hangzhou. Pour compenser la perte des bourgs, ces deux villes ont bénéficié de onze exceptions administratives, surtout dans le domaine du commerce international, de la gestion des terres, et des projets d'infrastructures. Plus tard, la même année, le gouvernement provincial leur a donné le droit d'évaluer des dossiers pour autorisation de déplacement à l'étranger (voyage d'affaires, immigration), normalement réservés aux villes préfectorales. Ces actes ont caractérisé la deuxième réforme. Graduellement, l'industrie a pris la place de l'agriculture et en 2001 la province était urbanisée à 66,6 % (Shi Xiaohong, 2009).

Le taux de croissance économique de la zone de district Xiao Shan, un quartier de la ville de Hangzhou (Fig. 1) était à deux chiffres. Il a encouragé l'autorité provinciale, ainsi que d'autres villes de même niveau, à espérer le même privilège, ce qui a amené à la troisième réforme (Guo Yahui, 2013). En 2000, le Zhejiang a décidé d'élargir les pouvoirs des districts et a délivré 313 autorisations aux vingt zones de district, couvrant presque tous les domaines principaux comme la finance, l'économie internationale, les ressources territoriales, le transport, la construction, etc. Cette troisième réforme est incomparable aux deux premières car elle est beaucoup plus profonde et touche beaucoup plus de régions. Depuis, ces zones de district n'ont plus besoin de passer par les municipalités de préfecture, mais ont seulement besoin de demander l'autorisation de la province, ce qui leur permet davantage de liberté et d'autonomie. Trois ans plus tard, le PIB total de ces vingt zones de districts était 1,8 fois celui de 2001, représentant 39,48 % du PIB du Zhejiang. La même année, le niveau d'urbanisation de la province avait déjà dépassé de 13 % celui du pays. Cette troisième réforme a montré la détermination de l'autorité provinciale.

La quatrième réforme, en 2006, a été spécialement conçue pour la ville de Yiwu. La croissance rapide de l'économie de district a montré la nécessité d'une évolution de l'ancien système administratif, celui-ci ne correspondant plus aux nouveaux besoins. Des régulations dans la gestion des résidents étrangers, les procédures douanières d'importation, la licence des permis de conduire freinaient le développement économique, montrant les lourdeurs administratives. Les autorités de district, notamment des plus développés, demandaient de plus en plus de changements. Pour ne pas aller trop vite, le gouvernement provincial du Zhejiang a décidé de commencer



la réforme à Yiwu, classée comme la ville de district la plus développée dans la province en 2005 (Guo Yahui, 2013). Différente des premières réformes, celle-ci ne se limitait plus aux régulations économiques mais s'engageait également dans le domaine social.

Grâce à cette réforme, Yiwu acquérait davantage d'autonomie dans sa politique sociale. Elle pouvait également proposer des projets concernant la gestion du personnel (recrutement, licenciement) et modifier la structure de l'administration gouvernementale. De nombreuses possibilités s'ouvraient notamment dans le domaine économique, comme l'établissement de la douane, la Direction des inspections aux frontières et de la quarantaine, la gestion des monnaies étrangères et des banques commerciales. Cette réforme a supprimé 131 droits qui appartenaient à la ville de Jinhua et les a transférés aux autorités de Yiwu. Enfin, la province a donné à cette localité le privilège d'avoir le même statut que les onze villes de préfecture dans la gestion des ressources économiques comme la terre et les quotas financiers. On parle désormais du modèle « 11+1 », c'est-à-dire des onze villes préfectorales et Yiwu. Elle peut participer également à des conférences auxquelles sont conviées les villes de préfecture. Elle est considérée maintenant comme une ville « pré-préfecture » (准(zhǔn)地(dì)级(jí)市(shì)) (Guo Yahui, 2013).

Après ces quatre réformes, une cinquième a été initiée dans le Zhejiang à la fin de 2008, pour mieux s'adapter aux transformations économiques et affronter les crises financières internationales (He Xianming, 2009). Cette réforme est divisée en deux volets : pour la ville de Yiwu, et pour le reste des zones de districts de la province. Tout en conservant ses anciens 524 droits, 94 nouveaux droits sont accordés à la municipalité, étroitement liés aux managements socio-économiques (Wang Xuezheng, 2011). La plus importante partie de cette réforme est l'apparition de la régularisation en 2009. Cette réforme constitue une nouvelle étape, car elle offre une reconnaissance légale aux politiques locales ; il y a ainsi le passage d'une méthode empirique à un fonctionnement juridique. Plus concrètement, auparavant, les droits concédés n'étaient pas protégés par la loi et risquaient donc d'être repris par l'autorité supérieure. C'est la première fois en Chine qu'une telle exception est légalisée sous la forme d'une politique gouvernementale (Zhao Hongying, 2010). Cette politique signifie également l'entérinement des expériences menées à Yiwu et leur élargissement à toute la province. Par ailleurs, pour certaines villes préfectorales qui ne sont pas satisfaites du développement des zones de district, la province du Zhejiang a décidé de leur reverser 5 % des taxes prélevées sur les districts, éliminant ainsi les conflits entre le niveau préfectoral et le niveau du district (Liu Junde, He Qvfu *et al.*, 2006).

Plus libre dans leur gouvernance, les autorités de district, notamment celle de Yiwu, sont désormais capables de prendre des décisions mieux adaptées aux circonstances de la région. À Yiwu, par exemple, ces cycles de réformes ont bien stimulé le développement économique ainsi que le niveau de vie des habitants (Tab. 7).

**Tab. 7 – Le développement socio-économique de Yiwu  
entre 1992 et 2007**

	1992	1997	2002	2007
PIB (0,1 billion yuans)	68,8	95,5	156	421
Revenu total (0,1 billion yuans)	1,7	3,8	16,6	58,9
Salaire annuel des habitants urbains (yuans)	4 902	8 083	12 741	25 007
Salaire annuel des ruraux (yuans)	20,2	95,1	289	855,6

Source : Rapports annuels de Yiwu. Auteur : Cui Can.

Ces municipalités sont plus actives à prendre des initiatives car elles peuvent dialoguer directement avec l'autorité provinciale. Cet accès leur donne plus d'informations et d'opportunités. Enfin, sans avoir besoin de passer par le niveau préfectoral pour la plupart des affaires administratives, l'efficacité a été considérablement améliorée (Li Mingqiang, 2010). Par exemple, le droit de passer des épreuves à Yiwu pour obtenir un permis de conduire et changer le propriétaire d'un véhicule économisent respectivement plus de vingt millions et cinq millions de yuans par an (Guo Yahui, 2013). Le délai pour qu'un papier arrive au niveau du district a été diminué de 15 à 7 jours et des allocations financières peuvent être validées en une seule journée (Xu Xiaoling, 2010).

Ce qui est important dans ces réformes administratives concernant Yiwu, c'est qu'elles viennent directement des besoins émanant du développement de l'économie de marché dans les zones de districts. Ce n'est pas le cas dans d'autres provinces comme celle de Hainan ou de la ville autonome de Chongqing, où les mêmes mesures sont appliquées, mais non basées sur le niveau de développement économique. Au contraire, elles sont le résultat de décisions venant d'en haut (Fu Ruirong, 2016).

### 2.2.3 L'adaptation de l'administration de Yiwu face aux évolutions des marchés

Si Yiwu sort du lot parmi les villes de district, sa municipalité y a joué un rôle non négligeable. Dans cette évolution, l'administration a vécu de nombreuses transformations. Sur différentes périodes, les autorités locales ont fait évoluer leur relation avec les marchés, c'est-à-dire le capital privé. Yiwu s'est fondée sur ces marchés. Après cinq générations, la région est devenue aujourd'hui un centre commercial, attirant des commerçants du monde entier. Les raisons sont multiples, mais la contribution de la municipalité locale en fait partie.

Le rôle de cette administration dans le développement du marché économique s'est transformé au fil du temps (Tab. 8). La période entre l'établissement de la République Populaire de Chine et la politique « Réforme et ouverture » a témoigné de la naissance et du développement de ces marchés. Ensuite, l'année 1984 a marqué le début de leur légalisation. Nous allons analyser cette transformation administrative d'une façon plus détaillée dans ce processus.

**Tab. 8 – Le rôle de l’administration de Yiwu dans l’évolution des marchés entre 1949 et 1984**

	1949-1978	1978-1984
<b>Que signifie le marché ?</b>	L’ennemi de l’État : capitalisme	Un complément de l’économie planifiée.
<b>Quelle est la relation entre le marché et la société ?</b>	Incompatible : le marché n’est pas utile pour le pays.	Un marché peut stimuler le développement économique dans une région donnée.
<b>Quelles sont les politiques gouvernementales ?</b>	Interdiction du commerce pour les paysans. Interdiction de vente des produits industriels sur des stands agricoles. Interdiction des grossistes.	« Quatre permissions » pour les paysans : de pratiquer le commerce, de transporter des produits sur de longs trajets, d’ouvrir des marchés urbains et ruraux, de fixer librement leur prix.
<b>Quelle est la fonction de la municipalité ?</b>	Éliminer tous les signes du capitalisme.	Établissement des infrastructures et maintien de la sécurité publique.

Source : Cui Can.

Avant 1978, le marché était un symbole du capitalisme pour le gouvernement, donc l’ennemi de la Chine communiste. À l’époque, l’agriculture était le centre du développement économique et tous les signes de capitalisme signifiaient une destruction potentielle du régime chinois. Ainsi, les autorités de Yiwu, en espérant garder leur contrôle sur la société, luttèrent contre l’apparition des marchés. Il n’y avait aucun ou peu d’échanges commerciaux.

La situation a changé avec l’ouverture de la Chine en 1978. Si Yiwu a toujours maintenu une forte croissance, d’autres villes n’ont pas pu y parvenir (par ex. Wenzhou). Elle a bien su saisir les opportunités et s’adapter. Ses gouvernants ont joué un rôle déterminant. Si cette influence avait été négative lors de la naissance des marchés, les premiers signes auraient vite disparu dans l’embryon. En revanche, ayant compris l’importance du marché pour le développement de la ville et la vie des habitants, l’autorité municipale a ensuite été poussée par la pression du peuple, bénéficiaire de cette croissance.

Cette influence positive de l’administration sur le développement du marché a continué jusqu’à leur agrandissement (Tab. 9). Lorsque l’on étudie les différentes attitudes du gouvernement local au cours du développement économique de Yiwu depuis la légalisation des marchés, la place croissante accordée aux marchés de petits articles ressort nettement.

Yiwu n’a véritablement débuté ses relations avec l’étranger qu’à partir de 2000. Plus récemment, depuis 2013, elle a développé le commerce sur l’Internet, s’ouvrant à l’international et utilisant les nouvelles politiques de l’État chinois. Autrement dit, ces adaptations résultent également des stratégies uniques des autorités locales, collant constamment à toutes les mesures permettant de développer à la ville.

**Tab. 9 – Le rôle de l’administration de Yiwu dans l’évolution des marchés depuis 1984**

	<b>1984-2000</b>	<b>2000-2013</b>	<b>2013-</b>
<b>Que signifie le marché ?</b>	Un composant important dans le modèle de l’économie chinoise, mais toujours contrôlé par l’État.	Un outil indispensable dans la compétition avec d’autres pays dans la vague de mondialisation.	Une base déterminante de l’économie.
<b>Quelle est la relation entre le marché et le développement de la ville ?</b>	Stimulation mutuelle de leur développement.	Le marché crée une plateforme internationale, constituant un avantage dans le développement économique.	Soutien au développement de la ville.
<b>Quelles sont les politiques gouvernementales ?</b>	Renforcer la compétitivité des marchés et transférer graduellement l’investissement dans le développement industriel.	« Acheter des produits du monde entier et vendre des produits dans le monde entier ». 买(mǎi)全(quán)球(qiú)货(huò), 卖(mài)全(quán)球(qiú)货(huò)	E-commerce. <i>One Belt One Road.</i> 一(yí)带(dài)一(yí)路(lù) « La route maritime de la soie ».
<b>Quelle est la fonction de la municipalité ?</b>	Management des marchés, régulation des services concernés.	Promouvoir l’industrie des expositions. Élargir les pouvoirs administratifs. Développer les régions rurales.	Participer activement aux politiques de l’État et s’intégrer à la scène mondiale.

Auteur : Cui Can.

Après avoir reconnu le statut des marchés industriels et des capitaux dans l’économie de la ville, la municipalité a pris le contrôle de ces marchés et a beaucoup investi dans leur évolution. Plusieurs générations de marchés économiques ont été construites consécutivement, toujours plus grandes et plus attractives. Les autorités, ayant compris l’importance du commerce pour la ville, ont pris des mesures pour qu’il puisse avoir tous les soutiens possibles des autres acteurs économiques et administratifs.

Le commerce international a commencé avec l’arrivée des étrangers en 2000. La croissance des exportations en valeur a montré aux autorités qu’il y avait un fort potentiel commercial. Ces dernières ont ainsi engagé une série de politiques avantageuses afin de pouvoir attirer des commerçants étrangers. Durant cette période, l’État a beaucoup investi dans les échanges commerciaux à l’échelle internationale (voir 1.2).

Le e-commerce a tenu un rôle majeur dans le développement économique de Yiwu depuis 2013 (voir 1.3). Face à une économie moins dynamique que celles des années précédentes, la ville a utilisé Internet pour mieux pénétrer les pays étrangers. En 2013, la politique *One Belt One Road* (une route de la soie terrestre et maritime) a

été proposée par le président de la Chine, *Xi Jinping* (Li Xiao et Li Junjiu, 2015). Cette politique n'est pas destinée à faire revivre l'ancienne route de la soie mais à souligner l'importance de la mondialisation et des commerces libres (Liu Weidong, 2015). Point d'appui important de cette politique, les autorités de Yiwu essaient de la faire devenir une zone économique plus puissante de production de petits articles (Huang Weiyong, Wang Li *et al.*, 2015 : 497).

Au tout début du développement économique, la municipalité ne voulait pas investir dans la construction des marchés car c'était contre la politique nationale du moment. Graduellement, elle a changé d'attitude et a commencé à reconnaître leur statut. Depuis le 21<sup>e</sup> siècle, les autorités de Yiwu ont mis en place un environnement favorable au développement des marchés. Aujourd'hui, ces marchés sont considérés comme le noyau de son économie. Le gouvernement a compris qu'il ne devait pas intervenir dans les affaires commerciales ni sur les marchés. Au contraire, il doit se concentrer sur la construction d'un environnement propice pour le commerce et laisser ce qui se passe sur les marchés aux commerçants. Par exemple, c'est à la municipalité d'équilibrer le loyer des stands sur les marchés, de contrôler les produits non conformes, les fraudes et autres actes illicites (Xu Qinjun, 2006), mais elle ne doit pas entrer dans les détails du commerce lors de sa gouvernance.

Pour conclure, malgré son rang administratif plutôt inférieur, Yiwu a réussi à se développer économiquement en combinant les politiques avantageuses de la province ainsi que la transformation de l'attitude de l'administration locale. D'un côté, étant une ville très importante dans le développement économique du Zhejiang, Yiwu est toujours la ville « modèle » pour bénéficier des politiques de modernisation avant les autres. D'un autre côté, étant une petite ville avec de plus en plus de liberté, elle ne cesse jamais de penser à la population étrangère : comment faciliter son intégration quotidienne, administrative et surtout ses activités commerciales ? Cette attitude a permis à la ville d'en dépasser d'autres. Est-ce un moyen pour une ville de district pour réussir économiquement ? Le parcours de Yiwu représente sûrement des possibilités de modèles.

## **2.3 Le rôle de l'administration de Yiwu dans l'accueil des commerçants étrangers**

Le changement du rôle du gouvernement local dans le développement de l'économie a bénéficié aux étrangers résidant à Yiwu. Dans l'objectif d'améliorer la vie des nouveaux arrivants, la municipalité a également participé à faire évoluer leur rôle dans le secteur social.

### **2.3.1 Une transformation des fonctions de la municipalité dans la vie publique**

À l'époque où l'économie planifiée était appliquée, les ressources étaient distribuées par l'administration. Les activités concernant un citoyen, une société, la production, la distribution, les échanges d'une entreprise voire la consommation étaient tous contrôlés par l'État. Ce fonctionnement a paralysé la société et bureau-

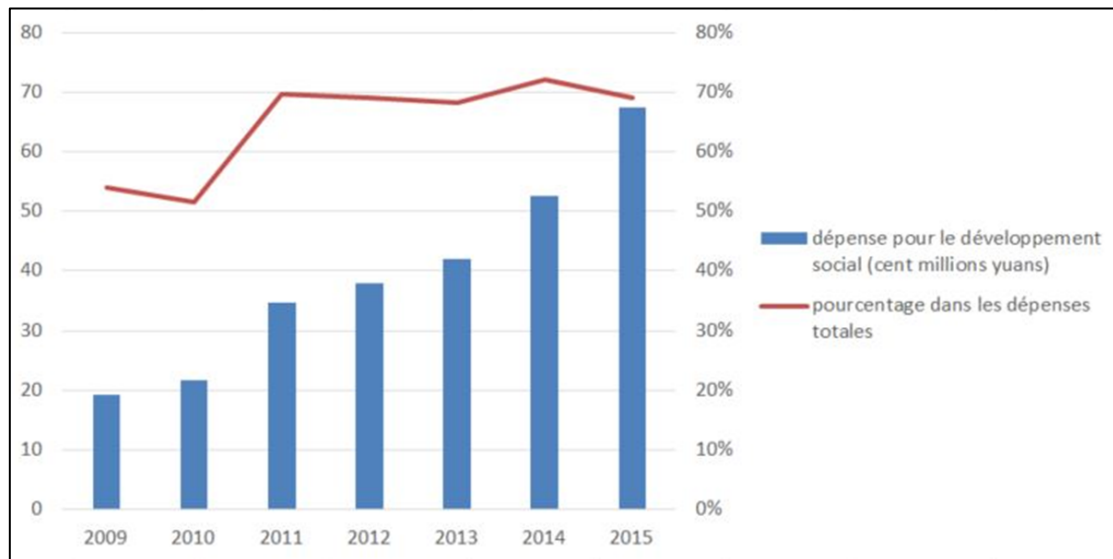
cratisé les fonctions des gouvernements locaux. En conséquence, les habitants sont devenus moins actifs et moins motivés (Yu Ning, 2008). Par exemple, durant cette période, une unité (单(dān)位(wèi)) était le noyau de la vie de chaque personne, souvent sous forme d'un département gouvernemental ou d'une entreprise d'État. Cette « unité » était responsable de tous les aspects de sa vie : salaire, assurance, santé, mariage, funérailles... Plusieurs unités formaient alors une pyramide. Cette pyramide était le moyen pour l'État de maintenir fortement son contrôle sur la vie de tous ses citoyens : État – unité – individu (Bu Guangqing, 2004). Les Chinois étaient donc devenus de plus en plus dépendants de l'État.

Après la réforme et l'ouverture de la Chine, la valeur du marché et d'une économie de marché a été reconnue. L'économie de marché a remplacé graduellement l'économie planifiée. Pendant cette période, la fonction des autorités de Yiwu se concentrait d'abord sur l'urbanisation et leurs contrôles se remarquaient de moins en moins dans le secteur privé. Ainsi, le passage s'opérait d'un modèle « gouvernement fort, société faible » à un modèle « gouvernement faible, société forte » (Yu Ning, 2008). Selon cette transformation, la gouvernance doit se limiter à un management social et aux services publics. En même temps, elle doit appliquer un mécanisme de marché et briser la monopolisation par l'introduction d'un mécanisme de compétition. Durant cette même période, la conscience du peuple a commencé à s'éveiller. Des habitants se sont rendu compte qu'ils voulaient plus de liberté et de droits, matériellement et spirituellement. Cette réalité a obligé, dans un deuxième temps, à une transformation encore plus profonde des autorités gouvernementales.

L'expansion économique à Yiwu a été considérable. Le territoire urbanisé est passé de 3,5 kilomètres carrés en 1993 à 56 kilomètres carrés en 2007 (He Zuoqing, 2008). Ensuite, dans les cinq années suivantes, ce chiffre est monté à 38 et le niveau d'urbanisation a atteint 55 %. Cette vitesse de développement a conduit à une réforme administrative. Avant 1978, tout le pays était dans un système uniforme et autoritaire. Depuis l'ouverture des premiers marchés de Yiwu, en 1982, le gouvernement local a pris conscience des inconvénients de l'ancien modèle économique et a commencé à comprendre les fonctions du marché. Pendant cette période, la construction d'une forte économie a été au centre du travail du gouvernement local. Dans les rapports gouvernementaux durant toutes ces années, l'aspect économique représentait plus des deux tiers du contenu total, des fois même plus de 75 % (He Zuoqing, 2008). En conséquence, la focalisation sur l'économie a affaibli le développement de la société. Cela a créé un déséquilibre.

En 1993, un document intitulé « Plan sur des réformes du conseil des affaires d'État » était publié par l'Assemblée Générale chinoise, ce qui signifiait le début de nouvelles réformes. L'objectif de ces réformes était d'améliorer l'efficacité du travail au sein du système administratif et d'établir graduellement une administration au service du développement économique. En 2000, la municipalité de Yiwu a décidé d'abandonner l'ancienne gouvernance et de resituer son rôle. La conséquence directe a été une diminution de la part économique dans les rapports gouvernementaux et une augmentation des investissements pour le développement social local (Fig. 21).

**Fig. 21 – Dépenses gouvernementales dans le domaine social**



Source : d'après *Rapports économiques annuels de Yiwu*. Auteur : Cui Can.

Les autorités locales avaient compris l'importance d'accorder toute autonomie de gestion à des organismes spécialisés dans le management. Elles ont également donné le droit de diriger la production, et le management des entreprises et des affaires sociales aux agences sociales (He Zuoqing, 2008). En 2003, pour la première fois dans l'histoire, la notion d'un « gouvernement au service du peuple » (服(fú)务(wù)型(xíng)政(zhèng)府(fǔ)) était proposée. Les dirigeants de Yiwu ont compris l'importance d'harmoniser la relation entre le gouvernement, l'entreprise, le marché et la société. Cinq ans après, ils ont proposé de consacrer les deux tiers de leurs revenus financiers à l'amélioration de la qualité de vie, comme l'éducation, l'emploi, la santé, la sécurité sociale, le logement, le transport, la protection environnementale et la sécurité. Ce changement peut être observé avec les investissements dans des allocations financières au profit des activités de subsistance.

À partir de 2003, la municipalité a concentré son travail sur le développement du commerce international. Elle s'est efforcée de bien accueillir la population étrangère, sans quoi le commerce de Yiwu n'aurait pas atteint son niveau d'aujourd'hui. Pendant cette période, le gouvernement a trouvé une façon particulière, pour la Chine, de donner un esprit d'initiative aux commerçants et marchés. Il a limité son rôle à quatre secteurs : celui de décideur (la décision de légaliser le petit commerce et l'existence des marchés durant les premières étapes du développement économique), d'organisateur (par exemple les tentatives de politiques avantageuses auprès des autorités supérieures), de coordinateur (la distribution des ressources matérielles et immatérielles), et de superviseur (une surveillance et un contrôle seulement en cas de besoin) (Zhang Minjie, 2012). Ces politiques ont tous contribué au développement économique de la ville.

La municipalité s'est limitée à ces rôles depuis le début de son développement. Quand les premiers stands sont apparus, un grand nombre de paysans se sont déplacés vers des régions relativement plus urbanisées pour faire du commerce. Cependant,

Yiwu, étant à l'origine un village petit et pauvre, elle ne pouvait pas accueillir ces nouveaux habitants. Pour résoudre ce problème, un projet de construction d'infrastructure était nécessaire. Ce que les autorités locales ont décidé en 1988, sans financement, a été de vendre d'abord des terrains constructibles puis d'utiliser cette somme d'argent pour construire des équipements, pour dix-sept millions de yuans (Wang Weiping et Zhang Jinchun, 2005). Deux ans après, le projet était achevé.

La municipalité a appliqué la même méthode les années suivantes. Par exemple, 350 000 mètres carrés de terrains ont été transférés pour une somme de 27 millions de yuans en 1995. Cette démarche a rendu possible le financement des projets de construction d'infrastructures pour la ville (Wang Weiping et Zhang Jinchun, 2005). Depuis, à part des projets de constructions nationales comme des ponts, des canalisations et des protections contre les inondations, tous les projets de services ont été intégrés dans un système de marché, comme le droit de publicité dans des quartiers peuplés ou la propriété des taxis en ville. Ces revenus ont été investis dans la construction d'institutions publiques comme l'université, l'hôpital, le centre de sport et les marchés de gros. Cette construction était normalement difficile pour une région de niveau district, en raison du manque de financement<sup>58</sup>. Cette façon de faire est considérée comme du « laisser-faire » (无为(wú)为(wéi)) (Wang Hongru, 2006) par les chercheurs sur Yiwu. Elle désigne plus précisément le fait que le gouvernement ne consacre qu'une petite partie de ses financements à des projets publics, et que la plupart viennent des secteurs privés. L'avantage pour les investisseurs, est qu'ils sont les premiers à bénéficier de ces projets (Wang Weiping et Zhang Jinchun, 2005). En 1998, une somme de 3,5 millions de yuans a été collectée pour construire quinze toilettes publiques payantes. Des investisseurs ont le droit de les gérer pendant une période, après laquelle le gouvernement en récupérera la propriété.

Il existe également une méthode que des chercheurs appellent « agir » (有(yǒu)为(wéi)) (Pei Jizhuang, 2006). Durant un entretien, un jeune garçon, né et ayant grandi à Yiwu et dont les parents sont d'anciens commerçants, a dévoilé un dysfonctionnement des marchés :

*« Je connais un laoban (老板) (pour dire un commerçant) qui ouvrait un hôtel et il me disait qu'il gagnait environ 40 millions de yuans par an. Quand j'entendais cela, je me disais à moi-même, pourquoi travailler si dur quand je peux simplement louer mon stand dans le marché pour 30 millions de yuans par an ? » (Entretien 43).*

Cette situation n'est pas unique. Pour motiver les personnes qui travaillent et décourager celles qui profitent, le gouvernement a décidé d'appliquer des mesures plus strictes. Par exemple, les demandeurs de stands doivent absolument fournir une preuve de taxe pour montrer qu'ils ont travaillé sur ce stand pendant au moins trois ans (Huang Zuhui et Zhang Dongliang, 2007). De cette manière, il est impossible pour les stands de circuler librement. Cela limite également la présence de commerçants qui ne vivent que de leur loyer, souvent trop élevé à cause du nombre limité de stands.

---

<sup>58</sup> L'Ouverture de Yiwu, recueil des reportages en 2001, Bureau de propagande du gouvernement de Yiwu, 2001, p. 62.



Pour conclure, la municipalité actuelle contrôle fortement des éléments qu'elle juge cruciaux pour le développement de la ville, comme le loyer des marchés, et laisse une grande liberté au secteur privé pour investir dans la construction de la ville, car, de part son statut limité, elle manque de ressources.

### 2.3.2 Des politiques ciblées sur les commerçants étrangers, pour faciliter le commerce

En raison de son statut de district, Yiwu a des contraintes dans beaucoup de domaines administratifs. Néanmoins, son développement économique lui a permis d'obtenir des droits qui ne sont pas partagés par d'autres villes de même rang. Par ailleurs, une partie des maires-adjoints de Yiwu viennent du Ministère du Commerce et du Ministère des Affaires Étrangères du pays (Jiancheng et Wang Zhehuai, 2006), ce qui montre l'intérêt de la capitale. Elle est également souvent la première ville à bénéficier des nouvelles politiques. Une fois démontrées à Yiwu, ces politiques sont mises en place dans d'autres régions. Elles se situent majoritairement dans le domaine économique et financier (comme les taxes, la douane, les aides financières) ou concernent l'administration judiciaire et les procédures administratives.

Depuis 2016, les commerçants ont la possibilité de payer les taxes selon leur domaine d'activité et leur chiffre d'affaires. Le seuil et les périodes de paiement sont également définis différemment selon les situations. Par exemple, deux marchés (篁(huáng)园(yuán)) et 副(fù)食(shí)品(pǐn)) n'exigent plus de taxe pour les basses saisons, comme la fête du printemps (Fig. 6). Depuis 2008, le Bureau des taxes de Yiwu utilise un « modèle d'évaluation » pour le contrôle du prélèvement des taxes et la sécurisation du processus. Des critères correspondants à leurs caractéristiques sont sélectionnés et quantifiés selon des recherches faites sur les marchés. Grâce à des méthodes mathématiques reconnues par l'autorité, la capacité de production peut être calculée. Ces données sont ensuite transférées aux différents bureaux d'administration et utilisées dans la déclaration des taxes, l'analyse de l'estimation des taxes ainsi que la définition des seuils. Ce modèle rend le travail du Bureau des Taxes plus efficace et donne la possibilité d'anticiper<sup>59</sup>.

Plus récemment, des administrations se sont tournées vers la suppression de certaines taxes. Depuis 2013, des résultats ont commencé à être observés. Par exemple, le montant des taxes collectées sur les marchés a diminué de 8,6 % en 2014. Le taux de diminution a atteint 15,1 % en 2015. Après ce changement, soixante millions de yuans furent économisés en 2016<sup>60</sup>.

Suivant la direction de l'État central, Yiwu a appliqué des politiques favorables pour les entreprises de taille petite et moyenne. Le ministère des finances de l'État chinois a décidé de diminuer leurs taxes : jusqu'à fin 2017, le seuil minimum est passé de 200 000 à 300 000 yuans et les entreprises ou individus avec un chiffre d'affaires

---

<sup>59</sup> *Journal du Commerce International*, Ma Yisheng, 26/03/2008.

<sup>60</sup> *Journal de Jinhua*, Lou Zhiming, 14/09/2015.

mensuel inférieur à 20 000-30 000 yuans sont dispensés de taxes<sup>61</sup>. Depuis la mise en place de cette politique, 24 800 entreprises en ont été bénéficiaires, soit 93,23 % des contribuables. La somme dispensée est estimée à plus de 84 700 000 yuans<sup>62</sup>. 46 000 commerçants individuels ont également bénéficié de cette politique : la somme est estimée à plus de 0,4 milliard de yuans. Une variété de méthodes est utilisée pour sécuriser la mise en place de ces politiques. Différents sites, annonces, brochures sont proposés pour diffuser le message. La mise en ligne a permis aux commerçants de suivre les procédures sans se déplacer.

La douane, un composant important du commerce, a également connu des changements favorables à tous les commerçants. En 2002, le bureau douanier ainsi que le Bureau d'Administration des Entrées et Sorties de Jinhua ont ouvert une antenne à Yiwu. En même temps, le Bureau des Quarantaines et Inspections de Yiwu a reçu les mêmes droits que ceux de niveau municipal. L'année suivante, presque 30 000 conteneurs ont circulé par le port de Yiwu. Ce dernier est devenu ainsi le port sec<sup>63</sup> le plus grand en Chine (Jiancheng et Wang Zhehuai, 2006).

Des politiques sont également proposées pour faciliter le transport. Par exemple, des conteneurs partant de la ville sont souvent remplis de petits articles de différents types. Cela complique leur déclaration. Pour accélérer le traitement des demandes, seule la plus grande quantité de produits nécessite une déclaration. Aujourd'hui, trois minutes suffisent pour qu'un dossier soit évalué<sup>64</sup>. De fait, cette agglomération est devenue la plus grande douane intérieure en Chine.

La même attention a été accordée à la finance. En 2006, plus de 70,3 milliards de yuans ont été déposés dans des banques. Cependant, la somme des prêts était beaucoup moins importante (Ma Bin, 2008). Les branches des institutions financières dans les villes-districts n'avaient le droit de prêter que plusieurs millions de yuans. Cette somme était loin d'être suffisante pour beaucoup d'entreprises. De plus, les banques exigeaient souvent de lourdes démarches administratives. Ainsi, un certain nombre d'organisations civiles sont apparues. Selon une estimation à Yiwu (Jing Jinglu, 2008), les prêts entre acteurs privés comptaient pour environ 34,3 % de ceux réalisés légalement. Il y a généralement trois façons de prêter de l'argent en privé : entre individus, par la collecte illégale de fonds, et par des « banques » privées. Ces organisations ne sont pas toutefois reconnues par l'État. L'intérêt des commerçants n'est donc pas protégé.

Ces inconvénients ont vite suscité l'attention des autorités et des demandes exceptionnelles ont été acceptées par le gouvernement provincial. Jusqu'à fin 2015, vingt-quatre institutions financières ont été établies à Yiwu, avec 244,514 et 209,532 milliards de yuans en dépôt et en prêts.

---

<sup>61</sup> *Ibid.*

<sup>62</sup> *Ibid.*

<sup>63</sup> Un port sec (ou *dry port*) est un terminal intermodal directement connecté par route ou par chemin de fer à un port maritime. Il fonctionne comme un centre de transbordement de cargaisons maritimes vers des destinations à l'intérieur des terres.

<sup>64</sup> *Journal du Commerce International*, Wang Wei, 19/09/2007.

Yiwu est aujourd'hui la première ville de district avec les branches de cinq banques nationales (工(gōng)行(háng)、农(nóng)行(háng)、中(zhōng)行(háng)、建(jiàn)行(háng)、交(jiāo)行(háng))<sup>65</sup>. Des prêts de petites sommes sont devenus également possibles et légitimes dans neuf entreprises reconnues par la municipalité<sup>66</sup>. De plus, des tarifications avantageuses sont proposées aux petites et moyennes entreprises. Plus de cent millions de yuans ont été économisés de cette manière en 2016<sup>67</sup>.

En termes judiciaires, Yiwu n'était pas qualifiée pour juger les affaires concernant des parties étrangères au début du 21<sup>e</sup> siècle. Seules la ville capitale et deux autres villes préfectorales du Zhejiang en étaient capables. En conséquence, sans moyens judiciaires, certains commerçants finissaient par prendre des mesures illégales. Il y avait des incidents : liberté des commerçants étrangers contrôlée illégalement par leurs partenaires commerciaux ; produits enlevés sans l'accord de leur propriétaire (Hu Guofu, 2009). À partir de 2005, la Cour Suprême de l'État a accordé au tribunal de Yiwu de traiter des affaires internationales. Elle est ainsi devenue la seule cour de district à s'en occuper. Le seuil maximum pour qu'une affaire puisse être traitée par la cour locale était d'un million de yuans. Ce seuil a augmenté régulièrement : trois millions de yuans en 2007 et cinq millions de yuans en 2009. Quand des plaintes concernant des commerçants étrangers sont enregistrées et acceptées par la cour locale, une demande peut être déposée afin d'interdire aux étrangers en question de quitter la Chine. Cette seule mesure a eu des résultats considérables. En trois ans depuis sa mise en place, 82,26 % des affaires judiciaires ont été retirées et résolues par médiation<sup>68</sup>.

En outre, depuis 2009, une plateforme sur Internet a été créée par la police de Yiwu en collaboration avec les marchés : la plateforme d'alerte (义(yì)乌(wū)预(yù)警(jǐng)平(píng)台(tái)). Quand la police trouve des personnes ou entreprises qui ne sont pas enregistrées correctement dans le système ou n'ont pas respecté certaines règles, elle fait intervenir le Bureau d'Industrie et de Commerce. Ce dernier fonctionne avec la Police. Les cibles hors-la-loi sont affichées sur cette plateforme. Ainsi, quand des fournisseurs chinois doivent décider s'ils vont s'engager avec une entreprise, ils peuvent aller sur ce site pour vérifier si l'entreprise concernée a déjà été condamnée pour fraude. Si une personne a eu des expériences de fraude avec une entreprise ou un individu, elle est également invitée à le signaler sur le site. Cette plateforme, accessible à tous, donne la possibilité de partager facilement des informations parmi une grande population. Des pertes potentielles peuvent être prévues et évitées de cette façon.

Ces évolutions ont été bien accueillies par les commerçants privés (Fu Baishui, 2007) car, une fois que les autorités de district possèdent plus de pouvoirs, les démarches administratives deviennent beaucoup moins lourdes. À partir de 2004, très tôt après

---

<sup>65</sup> <http://jrb.yw.gov.cn/>

<sup>66</sup> *Ibid.*

<sup>67</sup> *Journal de la Finance de Shanghai*, Ding Hongjia, 17/02/2017.

<sup>68</sup> *Ibid.*

l'arrivée des premiers commerçants étrangers, ils avaient la possibilité de créer leur propre entreprise (Hu Guofu, 2009). Depuis, la population étrangère peut légalement exercer des activités économiques. Pour traiter une demande de création d'une entreprise étrangère, il ne faut pas plus de trois jours à Yiwu. Deux jours suffisent pour des entreprises chinoises. Dans certains cas particuliers, la demande de création peut prendre effet tout de suite<sup>69</sup>. Depuis fin mars 2017, la demande ainsi que toutes les procédures concernant l'établissement d'une entreprise sont accessibles via Internet.

Avant ces réformes, dans le Zhejiang, toutes les procédures administratives de Yiwu devaient passer par la ville de Jinhua afin d'être finalisées. Par exemple, pour demander une autorisation à Yiwu, auparavant il fallait d'abord passer par les autorités locales, puis l'échelon supérieur (les autorités de Jinhua) et, finalement, la province. Une demande d'utilisation d'un territoire pouvait prendre deux mois (Sha Huju, 2009). Maintenant, tout se fait à Yiwu. Durant ces différentes réformes (voir 2.2), la grande majorité des procédures intermédiaires, notamment celles qui devaient passer par l'autorité municipale, ont été éliminées. L'autorité locale a reçu le droit de traiter les affaires administratives. En outre, elle a décidé d'établir un centre administratif. En 2002, un établissement intitulé « Centre 365 » a été construit. Dans ce centre, 274 personnes ont traité en totalité 332 affaires concernant les autorisations administratives, les évaluations de dossiers ainsi que d'autres services pour les résidents (Huang Zhengming, 2009). Dans cet établissement, des guichets réservés à certains domaines comme le transport et les taxes existent également. Le Centre 365 regroupe, de fait, la majorité des démarches administratives, gagnant ainsi en efficacité. Plus largement, un centre de services du commerce international a été créé au sein des marchés, uniquement pour les commerçants<sup>70</sup>. Dans ce centre, des commerçants étrangers peuvent facilement régler toutes les procédures pour leur vie quotidienne et leur vie professionnelle.

### 2.3.3 Des politiques administratives pour faciliter la vie pratique des commerçants étrangers

Le Bureau des Affaires des Étrangers et Chinois d'outre-mer de Yiwu a rédigé et publié un manuel pour les résidents étrangers (Fig. 22). Dans ce manuel, outre une brève introduction sur la ville, les différentes politiques concernant la vie et le travail des étrangers sont clairement indiquées comme le visa, le permis de travail, le logement, la santé, l'éducation, la croyance religieuse et le mariage.

En 2005, Yiwu est devenue la seule ville de district en Chine où la municipalité est autorisée à traiter des demandes de visas et de permis de séjour (Hu Guofu, 2009). Actuellement, il existe dix-sept types de visas pour entrer en Chine. La plupart des étrangers possèdent un visa Z, visa accordé aux personnes travaillant en Chine. Selon mes enquêtes de terrain, la plupart du temps, les étrangers bénéficient d'un contrat de

---

<sup>69</sup> *Yiwu Chine : nouvelle route de la soie, nouveau point de départ*, Bureau de presse du gouvernement de Yiwu, 2014.02, p. 36.

<sup>70</sup> *Ibid.*

travail de l'entreprise d'un ami ou d'un compatriote pour obtenir ce visa. Après leur arrivée, ils cherchent à ouvrir leur propre entreprise. Un autre type de visa souvent utilisé est le visa L, visa de tourisme. Avec ce visa, on peut entrer dans la ville et rester pour une courte période. Ensuite, une fois que le visa approche de l'expiration, il faut sortir de Chine continentale et aller à Hongkong en Malaisie pour le renouveler. Certains commerçants arrivent ainsi à rester à Yiwu pendant plusieurs années grâce à cette méthode... qui n'est pas légale. Le visa S est destiné, quant à lui, aux membres de la famille de personnes résidant en Chine et qui n'ont pas encore obtenu la nationalité chinoise. Enfin, parmi les plus utilisés, existe le visa X, délivré aux résidents étrangers venus en Chine pour études, de longue ou courte durée.

**Fig. 22 – Annonce en centre-ville pour les personnes étrangères, en chinois et en anglais**



Source : Cui Can.

D'autres visas permettant aux étrangers d'entrer en Chine existent :

- visa F dans le cadre des échanges, visites ou autres activités ;
- visa R conçu pour les élites ou talents étrangers dont la Chine a besoin ;
- visa J destiné aux journalistes étrangers basés dans des villes chinoises.

Ces derniers types de visas ne sont pas très présents à Yiwu.

Les étrangers peuvent entrer à Yiwu avec n'importe quel visa. Ceux qui possèdent un visa Z, J1, Q1, S1, X, doivent, dans les vingt-quatre heures suivant leur arrivée à Yiwu, remplir un formulaire intitulé « Formulaire d'enregistrement de l'hébergement temporaire pour les personnes étrangères ». Sept jours avant la fin de la validité du visa, ils sont obligés de demander auprès de la police un permis de séjour légal. Si ils changent de logement, même temporairement, ils doivent informer la police de ce changement dans les vingt-quatre heures après leur départ. Les locaux de la police se trouvent à deux endroits : un dans le Bureau de Police et un autre au Marché International de Yiwu. Ce dernier a été établi dans l'objectif de diminuer les déplacements.

Seulement cinq types de visas permettent à leurs possesseurs de vivre à Yiwu :

- le permis Z pour les travailleurs étrangers en Chine,
- le permis X pour les étudiants,
- le permis J pour les journalistes,
- le permis Q pour les personnes dont une partie de la famille est chinoise,
- le permis S pour les personnes dont la famille est étrangère mais réside en Chine.

Un grand nombre d'agences d'intermédiaires peuvent prendre en charge les procédures administratives pour un visa ou un permis de séjour. Pour faciliter la demande, un centre des services internationaux a été créé par le Bureau des Étrangers et des Chinois d'outre-mer. Cet établissement est chargé du contact avec les ambassades et consulats étrangers en Chine, les institutions de commerce international et des relations amicales avec les villes jumelles (Zhang Jiancheng et Wang Zhehuai, 2006). De plus, les autorités de Yiwu se sont engagées à traiter les demandes de visa sous 7 jours ouvrés et les demandes de séjour sous 15 jours ouvrés. Depuis 2015, les étrangers ont le droit d'avoir un visa de deux ans alors qu'auparavant il fallait le renouveler annuellement.

Le droit de travailler est accordé à tous les étrangers en Chine. Un étranger doit demander une autorisation de recrutement auprès de la municipalité, ainsi qu'une autorisation de travail de l'État. Avec ces documents, cette personne est qualifiée pour demander un visa de travail auprès de l'ambassade ou du consulat chinois dans son pays d'origine. Une fois entré en Chine, dans les premiers quinze jours, cet étranger est prié d'aller au Bureau des Ressources Humaines de Yiwu pour obtenir une « licence de travail pour les étrangers ». Cette démarche lui donne une situation régulière pour vivre et travailler dans la ville. Depuis 2007, les autorités locales ont le droit d'accepter directement les demandes (Hu Guofu, 2009). Ainsi, ils ne sont plus obligés d'aller à Jinhua ou Hangzhou pour mener les démarches.

Pour se loger, toutes les personnes, quelle que soit leur nationalité ou origine, sont libres de louer des appartements et d'acheter des propriétés. Ils sont néanmoins obligés de se rendre soit sur Internet soit auprès des autorités pour s'inscrire dans le système administratif. Le reste des procédures sont les mêmes que pour les Chinois.

De plus, un certain nombre de résidences<sup>71</sup> sont devenues des résidences internationales. Cela est souvent dû à leur localisation proche des marchés, avec un bon rapport qualité/prix et une forte présence d'étrangers. Par exemple, dans un quartier local, plus de 1 200 étrangers venant de plus de soixante pays y sont réunis. Cette population participe aux activités de la résidence, certains font même partie de l'équipe de gestion (Hu Guofu, 2009). On peut y voir un symbole de la reconnaissance des étrangers, et cela contribue à améliorer leur niveau d'intégration.

Des quartiers de vie internationaux se sont créés à côté des résidences avec une forte présence étrangère. Par exemple, au sein de la résidence Jiang Dong, un quartier arabe anime toujours les soirées. Un grand nombre de musulmans y habitent et on trouve une grande quantité de restaurants et de boutiques musulmanes, facilitant ainsi la vie des étrangers, surtout ceux qui sont venus avec les commerçants : leurs familles. Dans ce genre de situation, souvent, les membres de la famille (femme, parents, enfants) ne parlent pas le chinois. L'existence de ces quartiers peut les intégrer plus facilement dans la vie quotidienne.

Pour ce qui relève de la santé, avant 2008, les étrangers étaient obligés de se déplacer à Hangzhou pour les visites médicales. Ce fonctionnement était compliqué (temps, coût), et, de fait seul 0,4 % des étrangers entrés à Yiwu ont effectué cette démarche en 2008 (Hu Guofu, 2009). Fin 2008, le Ministère de la Santé et le Ministère des Affaires Étrangères ont autorisé la création d'un centre de santé. Depuis, des procédures administratives ainsi que des traitements médicaux peuvent être réalisés dans la ville. Aujourd'hui, tous les hôpitaux de Yiwu ouvrent leur porte aux étrangers, avec des tarifications identiques à celles appliquées aux Chinois.

En matière d'éducation, l'Institut de l'Industrie et du Commerce de Yiwu (义乌(yì) 乌(wū)工(gōng)商(shāng)学(xué)院(yuàn)) est une université fondée en 1993. Seule université, elle accueille des étudiants étrangers venant du monde entier. Le Collège d'Éducation Internationale a commencé à accueillir des étudiants étrangers en 2007. Chaque année, plus de mille étudiants venant d'une soixantaine de pays différents y travaillent. Les étudiants étrangers peuvent suivre des formations pour obtenir des diplômes, notamment dans la finance et le commerce. Cet institut propose également des cours de chinois dispensés gratuitement à tous. Des formations sur le dialecte local et la réglementation de la ville sont également proposées.

Pour les plus jeunes, un large choix d'écoles primaires et de collèges est offert aux écoliers internationaux. De plus, dans certaines écoles, des classes étrangères ont été établies, destinées uniquement aux enfants de nationalité étrangère. Les parents peuvent alors choisir s'ils veulent inscrire leur enfant dans une classe avec des enfants chinois ou non. Plus récemment, des « écoles » étrangères ont commencé à ouvrir ; c'est un phénomène plutôt récent mais non reconnu par les autorités locales. Ce sont des lieux privés où les enfants étrangers peuvent recevoir une éducation selon leur

---

<sup>71</sup> Une résidence en Chine (*Xiao Qu*) désigne un ensemble de bâtiments projetés, construits et gérés par une même entreprise. Une résidence est souvent fermée à ses propriétaires et locataires par des portes digitales et on trouve généralement des boutiques, à côté, proposant différents services quotidiens. Une résidence est l'équivalent d'un quartier en France, à une échelle plus petite.

origine. Le fait est surtout observé dans des quartiers arabes. Malheureusement, sans la reconnaissance et le soutien du gouvernement municipal, ces « écoles » restent peu connues. Certains étrangers s'interrogent même sur la qualification des professeurs et le motif de la création de ces établissements, les soupçonnant d'être purement à but lucratif. De plus, sans inscription dans une école officielle, il est impossible de renouveler le visa des enfants étrangers.

Dans le secteur privé, un grand nombre d'instituts de langues privées peuvent être observés dans la ville. Leurs publicités et slogans s'affichent dans les bus, les rues et les grands bâtiments. On y propose aux étrangers d'apprendre la langue chinoise mais également aux Chinois d'apprendre des langues étrangères, surtout l'anglais. Ces Chinois, âgés de 30 à 40 ans, sont la plupart du temps des commerçants des marchés, avec peu ou pas d'éducation scolaire. Ayant compris l'importance de la langue pour le commerce et la compétition mondiale, ils souhaitent poursuivre leur éducation afin d'augmenter leur chiffre d'affaires.

En termes de religion, toute personne, chinoise ou étrangère, est libre de choisir sa croyance religieuse. Les autorités de Yiwu ne possèdent aucun pouvoir dans ce domaine. Au contraire, les dirigeants de la ville y attachent une grande importance. Avec l'accord et le soutien du gouvernement, les mosquées de Yiwu ont été agrandies à plusieurs reprises. Aujourd'hui, on y trouve la mosquée la plus grande de toute la Chine. Les locaux sont ouverts aux différentes croyances. En se promenant sur les marchés dans la journée, il est facile de tomber sur des commerçants étrangers qui s'arrêtent en plein milieu d'une discussion pour prier. Pendant ce temps, les fournisseurs chinois, habitués à la situation, partent faire autre chose. La conversation est reprise après la prière. Le pragmatisme des commerçants de Yiwu contribue à cette attitude accueillante. Tant que leur intérêt commercial n'est pas touché, ils restent plutôt indifférents.

Cette liberté de croyance peut être observée dans la politique du mariage. Le mariage est un choix libre pour les Chinois et les étrangers. Même si beaucoup de familles restent méfiantes, le nombre de familles internationales augmente. Administrativement, il n'existe aucun obstacle pour des unions internationales.

Par-delà ces politiques prêtant attention aux bénéficiaires étrangers, les dirigeants de Yiwu n'hésitent jamais à souligner leur reconnaissance et appréciation envers cette population extérieure. Cette attitude est visible avec l'introduction d'une « carte d'ami commercial », une carte distribuée à tous les résidents étrangers depuis juillet 2016. Cette carte est considérée comme la version étrangère d'une carte de résident pour les Chinois. Elle contient des données d'identité. Ainsi, au lieu de sortir toujours avec leur passeport, les résidents étrangers peuvent garder cette carte sur eux pour toute demande de pièce d'identité. En outre, elle peut également être utilisée lors du paiement pour des services publics comme le bus, la location de vélos. De cette manière, les étrangers peuvent bénéficier des mêmes facilités administratives que les résidents chinois.

La municipalité de Yiwu investit beaucoup pour créer un bon environnement pour les étrangers. Ils sont souvent invités à des conférences et séminaires gouvernementaux pour exprimer leurs besoins et faire des suggestions, qui sont souvent



respectées et mises en place par les autorités. Dans l'autre sens, des dirigeants sont toujours prêts à participer à des événements étrangers en vue de montrer leur soutien réel. Un certain nombre d'étrangers, surtout les premiers arrivants, peuvent se sentir importants pour la ville. Un Sénégalais, résident depuis plus de douze ans, m'a raconté sa relation avec les dirigeants de la ville :

*« Moi je les connais bien. Ils sont toujours très à notre écoute de nous. Peut-être c'est parce que ça fait longtemps que je suis là, je trouve que les dirigeants, par exemple le maire-adjoint X, mettent beaucoup d'attention à ce que je dis. J'ai leur contact personnel. Je les ai même sur WeChat<sup>72</sup>. En effet, je peux les appeler quand je veux. Je pense que ce n'est pas le même cas dans d'autres endroits et ici, je me sens très pris au sérieux. »* (Entretien 4).

En accordant un statut élevé à certains étrangers, les dirigeants de Yiwu cherchent à être appréciés en retour des communautés étrangères. Ils ont compris la relation étroite entre les compatriotes étrangers : souvent, celui qui est arrivé le plus tôt est le plus respecté. De cette manière, ils souhaitent que cette population puisse diffuser la bonne réputation de l'administration au sein de sa communauté. Dans toute la Chine, il est difficile de trouver une ville où la population étrangère bénéficie d'un meilleur statut.

---

<sup>72</sup> Le logiciel le plus populaire pour former et garder un réseau via Internet en Chine, comme Facebook.

### **Un soutien social organisé et spontané qui renforce l'attractivité de Yiwu : les prestations sociales**

La notion du « soutien social » vient originellement du domaine de la médecine. Cobb, dans les années 1970, l'avait défini ainsi : quand un individu se trouve dans le besoin, il reçoit de la part des autres de l'amour, de l'appréciation et un appui solide (Cobb, 1976). Durant la même période, Caplan a utilisé trois sortes d'activités pour définir le soutien social : aider les gens à mobiliser des ressources ; traiter les problèmes émotionnels et, finalement, proposer des aides matérielles ou cognitives pour les individus dans des situations particulières (Caplan, 1975).

Plus récemment, cette définition a été élargie. Pour Lin, le soutien social est le soutien qu'un individu peut obtenir dans les relations sociales ainsi que le soutien que cet individu peut transmettre aux autres à travers des relations sociales (Lin, 1999). Cohen l'a défini comme des ressources proposées par les autres (Cohen, 1985). D'autres ont intégré soutien social, soutien financier, soutien émotionnel, ou encore accompagnement et services.

Des chercheurs chinois se sont également lancés dans cette recherche. Li Qiang pense que le soutien social doit être défini comme l'influence d'une personne qui s'adapte mieux dans la société à travers ses relations sociales (Li Qiang, 1998). Qiu Haixiong estime que le soutien social n'est pas qu'une relation à sens unique, au contraire, la plupart du temps, c'est un échange social (Qiu Haixiong, 1998). Zhang Wenhong et Ruan Danqing ont clairement désigné le soutien social comme les aides que les gens obtiennent de la société et des autres personnes (Zhang Wenhong et Ruan Danqing, 1999). Par exemple, Chen Chengwen signale une perspective sociologique : le réseau social aide volontairement les moins privilégiés dans la société par des moyens matériels et spirituels.

Outre les avantages économiques et administratifs dont les étrangers bénéficient à Yiwu (Chapitres I et II), le soutien social que la ville propose constitue également un intérêt considérable. Un chercheur chinois, An Ran, a constaté que le soutien social peut jouer un rôle très positif dans les premières années d'arrivée d'un immigrant (An Ran, 2009). Croucher partage cette opinion en soulignant qu'un fort soutien social peut aider les étrangers à mieux s'intégrer dans une nouvelle culture (Croucher, 2011). Ayse Ciftci Uruk a démontré le rôle du soutien social dans l'adaptation psychologique des immigrants turcs (Strauser, 2006). Daniella Remy a trouvé à travers ses

recherches sur l'intégration des jeunes immigrants à Toronto que le niveau de soutien social influence directement leur niveau d'adaptation (Remy, 2007).

Le dynamisme économique de Yiwu a attiré une forte population étrangère. L'administration locale a ensuite procédé aux différentes démarches afin de faciliter leur installation. La société locale qui accueille la présence étrangère joue également un rôle important. Cet accueil peut provenir de trois origines : l'autorité gouvernementale, les résidents locaux et la communauté étrangère.

### **3.1 Des organisations « semi-gouvernementales » pour le service des étrangers**

L'existence de deux associations sociales, le Comité de Médiation Populaire de Yiwu et l'association *Yiwu International Family* (义(yì)乌(wū)裔(shāng)人(rén)之(zhī)家(jiā)), est une source importante de soutien social pour la communauté étrangère. De plus, les résidents locaux jouent un rôle central dans l'intégration des étrangers. Enfin, leurs communautés d'origine leur proposent aussi un soutien irremplaçable.

#### **3.1.1 Le Comité de Médiation Populaire de Yiwu : une plateforme de coopération**

La médiation a toujours été un élément important dans la société chinoise. Sa première mention est apparue pendant la dynastie Zhou (周(zhōu)朝(cháo))<sup>73</sup>. À cette époque, il existait déjà des fonctionnaires spécialisés dans la résolution des conflits pour maintenir l'ordre social. Cette méthode a été systématisée pendant la dynastie Song (宋(sòng)朝(cháo))<sup>74</sup> (Qiang Shigong, 2003). Durant cette période, un grand nombre de conflits étaient résolus avant d'aller au tribunal, par des moyens religieux, sociaux et locaux. Aujourd'hui, la médiation est légalisée par la loi. En 2012, dans la « Loi sur les Actions Civiles » (民(mín)事(shì)诉(sù)讼(sòng)法(fǎ)), la « priorité à la médiation » a été confirmée<sup>75</sup>.

La médiation officielle se décompose en plusieurs types comme les médiations populaire, arbitraire, administrative et judiciaire. La première est devenue la façon principale de résoudre un conflit. Pour la ville de Yiwu, elle désigne une politique qui autorise les comités de médiation populaire à encourager les parties concernées à se mettre d'accord, volontairement, par des moyens pacifiques (Liang Honghui, 2013). Cette méthode est différente des autres modes de médiation car elle implique une participation de la population locale.

« La loi sur la médiation populaire » a clairement défini le comité comme une association populaire civile qui cherche à résoudre les conflits civils. Cette loi demande

---

<sup>73</sup> BC 1046 - BC 771.

<sup>74</sup> AD 960 - AD 1279.

<sup>75</sup> Source : [http://www.spp.gov.cn/sscx/201502/t20150217\\_91465.shtml](http://www.spp.gov.cn/sscx/201502/t20150217_91465.shtml).

également que les membres du comité soient sélectionnés par le peuple, sans considérer leur profession d'origine. Elle limite aussi le pouvoir de ce comité en le définissant comme une association sociale. Ainsi, le comité et ses membres ne possèdent aucun pouvoir administratif et ne représentent aucun département gouvernemental.

Actuellement, des comités de médiation populaire existent dans plusieurs régions en Chine. Par exemple, à Shanghai dans le quartier Hongqiao (虹(hóng)桥(qiáo)), qui abrite la deuxième plus grande population étrangère de Chine, un centre de médiation des affaires internationales a été créé. Il est soutenu par le gouvernement local et dirigé par la police du quartier. Le centre a établi plusieurs antennes dans des résidences avec une forte présence d'étrangers. Ce centre a traité des conflits en combinant moyens sociaux et administratifs (Li Dai, 2010). La même méthode a été appliquée à Qingdao, ville côtière où plus de 30 entreprises internationales ainsi que plus de 400 petites entreprises internationales ont créé des associations de médiation au sein de leurs équipes.

Le comité de médiation populaire de Yiwu a été établi en 2013 par le Bureau de Justice local. Toutes les affaires civiles et commerciales traitées par ce comité doivent inclure des parties étrangères (des personnes venant de l'étranger, Hongkong ou Taïwan, ainsi que les coentreprises). Le traitement d'un dossier ne doit pas dépasser 30 jours. Au-delà de ce délai, l'affaire est transmise directement au tribunal. Si un accord est concrétisé sous trente jours, les médiateurs rédigent l'accord et le font signer par les participants, puis cet accord sera validé par le département judiciaire de Yiwu. De plus, le comité maintient un contact étroit avec les autorités pour le partage des informations. Depuis 2016, une équipe de juges a été sollicitée pour faire partie du comité, l'objectif de cette démarche étant de faciliter les échanges et d'améliorer les services proposés (Wu Ka, 2017).

Le comité de médiation populaire est le premier comité à l'échelle d'un district en Chine incluant des médiateurs étrangers. Parmi les trente-six médiateurs, onze sont des étrangers<sup>76</sup>. Ces médiateurs sont tous sous la direction de la responsable de cette association, qui a eu l'idée d'inviter des étrangers pour participer à la médiation. Ces onze médiateurs étrangers viennent de différents pays comme le Sénégal, Singapour, le Mali, la Malaisie, l'Éthiopie, le Tchad, la Guinée, la Corée du Sud, les Philippines, la Jordanie et l'Iran. Ce sont majoritairement des commerçants qui sont déjà bien installés.

Un des premiers membres de l'équipe m'a expliqué comment il avait été recruté dans cette association.

*« C'est le Chen Zhuren (le directeur Chen) qui m'a demandé à maintes reprises de le rejoindre dans cette équipe. À l'époque je ne comprenais pas trop de quoi il s'agissait. Mais il m'a dit que c'était pour aider le business entre les commerçants chinois et étrangers. J'avais toujours envie de contribuer à la vie des commerçants étrangers à Yiwu donc j'ai dit oui. Je suis membre depuis 3 ans. C'est un véritable honneur pour moi. »* (Entretien 4)

---

<sup>76</sup> Source : entretien sur le terrain.

Cette personne, résidant à Yiwu depuis 2002, est l'un des plus réputés parmi les commerçants étrangers. Mais cette porte n'est pas ouverte à tous les étrangers.

*« Nous demandons trois qualités à nos membres du comité : pas de violation des règlements, de l'honnêteté et la capacité de parler couramment le chinois. »* (Entretien 35).

Les personnes répondant à ces critères sont souvent celles qui sont restées à Yiwu depuis une longue période et relativement disponibles.

Bien que volontaire pour entrer dans l'équipe, chacun est chargé d'un créneau horaire dans la semaine pour travailler au bureau du comité, en uniforme. La présence dans des réunions mensuelles est également demandée à tout le monde. Si un membre n'est pas capable de suivre ses obligations, il lui est demandé par la suite de se retirer de l'équipe. Chaque membre est associé à un avocat professionnel qui le tient au courant de la réglementation chinoise. Les médiateurs étant des commerçants, ils ne sont pas forcément spécialistes des lois locales. Ainsi, ils ont constamment besoin d'une aide juridique auprès d'experts.

Pour chaque affaire, trois médiateurs se réunissent, chinois et étrangers, pour trouver une solution. Ensuite, ils la communiquent aux personnes concernées. À la fin de la médiation, un dossier est créé. Il contient les informations des deux parties : le nom de l'entreprise, l'âge, la nationalité, le numéro de contact, l'adresse de l'entreprise, l'adresse de boutique. Ce profil peut être utilisé dans une base de données qui servira comme référence pour le futur. Si un individu ou une entreprise représente un risque, des commerçants en affaires avec lui ou avec elle transmettront ses données sur la plateforme pour partager les informations avec d'autres.

Depuis sa création jusqu'à fin 2015, le comité de médiation populaire a obtenu des résultats considérables. Sur un total de 126 dossiers, 123 ont été conclus avec un accord. Le taux de succès est de 97,6 % et 5 334 400 yuans ont été économisés par les commerçants (Wu Ka et Zhang Luomeng, 2017). Cela montre le besoin de médiation entre commerçants chinois et étrangers. Basée sur le peuple, l'association se trouve proche des résidents locaux alors que des organisations gouvernementales, comme la Cour, sont souvent plus distantes. Cette faible distance entre la structure et le peuple facilite la médiation. Fin 2011, il y avait plus de 830 000 comités de médiation populaire en Chine alors qu'il n'y avait que 3 000 cours de rang local (Liang Honghui, 2013). Le grand nombre de membres du comité de médiation populaire leur permet par ailleurs de toucher plus d'individus, et d'une façon plus directe. La présence des étrangers y contribue également.

De plus, la capacité linguistique est l'un des avantages des médiateurs étrangers. Avant l'arrivée de cette population étrangère dans l'équipe, le directeur Chen était obligé de payer des interprètes pour chaque session de médiation. Selon les différentes situations, des interprètes de différentes langues étaient demandés : anglais, arabe, français. De plus, ces interprètes sont souvent des jeunes diplômés qui ne possèdent pas assez de connaissances concernant les affaires commerciales. Au contraire, les médiateurs étrangers, étant commerçants eux-mêmes, possèdent des connaissances nombreuses sur les échanges commerciaux. Ils sont par conséquent

capables de trouver plus rapidement le problème, et de proposer des solutions plus pertinentes pour mettre fin aux conflits.

Enfin, la présence d'une personne étrangère aide à soulager le stress des demandeurs de médiation. « *Il existe tout de suite une sorte de confiance entre nous, même si des fois nous ne parlons pas la même langue* » (Entretien 4), avoue l'un des trois premiers membres étrangers du comité populaire de médiation de Yiwu. Les demandeurs étrangers acceptent souvent plus facilement les suggestions des médiateurs étrangers. Un autre membre du comité a approuvé ce constat en affirmant :

« *Effectivement, quand des commerçants étrangers, souvent en colère ou énervés, entrent dans mon bureau, ils se calment tout de suite car ils se sentent en confiance avec moi. Étant tous étrangers, ils croient sincèrement que je puisse me mettre à leur place. Cette équipe a réellement besoin de nous.* » (Entretien 3).

L'existence de ce comité rend les échanges commerciaux entre les Chinois et les étrangers plus faciles et plus sécurisés. Les commerçants peuvent exercer leur activité tout en sachant que, si jamais il y a des problèmes, ils auront toujours la possibilité de se tourner vers une équipe de confiance et d'efficacité. De plus, cette association sert aussi à régulariser les activités économiques des étrangers : s'ils ne respectent pas les règlements (par exemple, ne pas payer à temps leur commande), ils devront en être responsables.

D'une façon plus approfondie, les commerçants qui font partie de cette association se sentent non seulement respectés mais aussi valorisés. Leur identité étrangère leur rajoute de la valeur. Cela encourage également d'autres commerçants étrangers, à Yiwu ou pas, à prendre conscience de l'importance de la communauté étrangère dans cette ville. Ainsi, ils ont tendance à être plus attirés par Yiwu que par d'autres villes chinoises.

Très tôt après l'apparition des médiateurs étrangers dans le comité, l'attention des administrations supérieures a été attirée. La province du Zhejiang était très contente des résultats. Pékin en était également fier. La plus grande chaîne de télévision en Chine (CCTV, 中(zhōng)央(yāng)电(diàn)视(shì)台(tái)) a produit de nombreuses émissions sur Yiwu et la population étrangère installée dans cette ville. L'équipe des médiateurs étrangers constitue un point attractif qui fait revenir régulièrement des journalistes de toute la Chine. Souvent personnages principaux dans des documentaires sur Yiwu, ces membres étrangers sont devenus des « stars » de leur communauté.

Il faut souligner que, même si certains gouvernements locaux dirigent et surveillent les activités des comités de médiation populaire, il n'existe pas de relation hiérarchique entre les deux parties. Cette direction n'est pas un département administratif. Au contraire, la présence de l'autorité doit se limiter à une simple aide. Néanmoins, cette limite n'est pas toujours respectée. Un membre de l'équipe a avoué discrètement :

« *À vrai dire, depuis ces derniers temps, j'ai l'impression que mon travail ne consiste qu'en des « photo-shooting », soit avec des hauts-fonctionnaires provinciaux ou centraux soit avec des journalistes. La plupart de mon temps est maintenant*

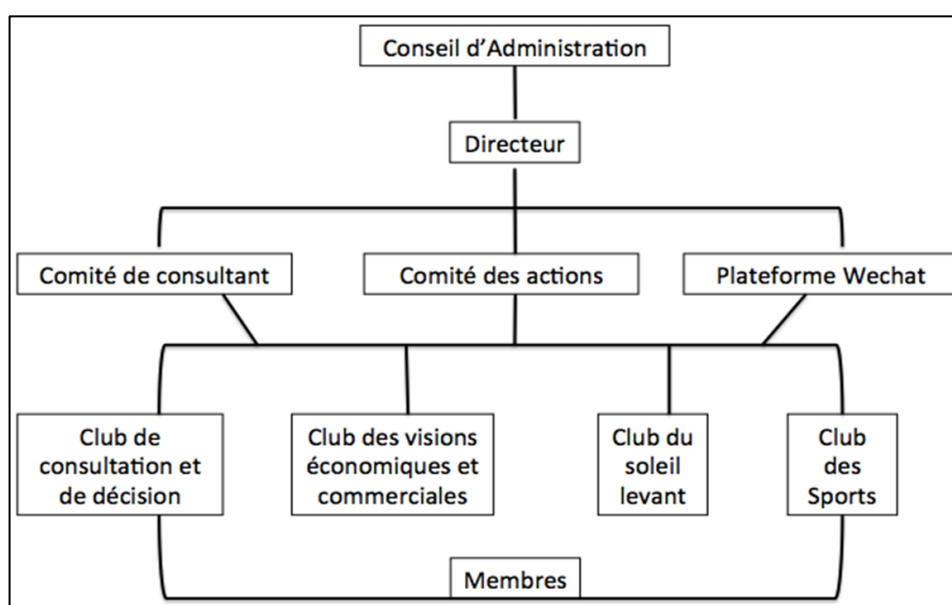
consacré à ces choses inutiles et j'ai de moins en moins de temps avec les commerçants étrangers. » (Entretien 3).

Cette déclaration soulève un risque qui mérite d'être étudié de plus près afin de garder la valeur de cette équipe : un service pour les commerçants chinois et étrangers.

### 3.1.2 *Yiwu International Family* : une union jeune mais active

L'association *Yiwu International Family* (义(yì)乌(wū)世(shì)界(jiè)商(shāng)人(rén)之(zhī)家(jiā)) a été fondée en 2015, sous la direction du Bureau de l'Industrie et du Commerce de la municipalité. Malgré une structure administrative dans l'équipe, elle reste une organisation sociale et non gouvernementale, créée volontairement et s'engageant dans des activités à but non lucratif. L'objectif de cette association est de mobiliser des échanges commerciaux, des coopérations potentielles, des formations professionnelles, de la consultation ainsi que des activités philanthropiques.

**Fig. 23 – Structure de l'association *Yiwu International Family***



Source : Enquête de terrain. Auteur : Cui Can.

La structure est simple et limpide (Fig. 23). Trois personnes forment le conseil d'administration. Elles sont sélectionnées par le fondateur, *l'Association Commerciale Internationale de Yiwu* (义(yì)乌(wū)国(guó)际(jì)商(shāng)会(huì)) et les représentants des membres. Le directeur est chargé du management quotidien. Par ailleurs, il est obligatoire que cette personne soit de nationalité chinoise.

Administrativement, les activités de l'association sont déléguées aux trois comités : le comité des consultants, le comité des actions et le comité de WeChat. Le comité des consultants regroupe des membres du gouvernement de différents départements, spécia-

lisés dans divers domaines. Chaque département (commerce, religion, éducation, sécurité, justice, taxes, ressources humaines, sport, marché, douane, inspection et quarantaine) est représenté par deux personnes ainsi que deux membres du bureau de taxation nationale. Ces personnes sont chargées de partager leurs expertises avec les membres de l'association. De plus, à travers l'organisation des activités, l'autorité locale est capable de mieux saisir ce qui se passe au sein de l'équipe.

Le comité des actions est constitué de 20 membres, dont 17 viennent de l'étranger : la Malaisie, le Mali, la Jordanie, le Sénégal, le Royaume-Uni, l'Inde, la France, le Soudan, l'Iran, la Corée, le Pakistan, le Yémen, la Syrie, et l'Afghanistan. Ils ont été sélectionnés non seulement grâce à leur riche expérience en tant que commerçants accomplis mais également en raison de leur statut social dans leur communauté. Ces membres étrangers du comité des actions sont tous installés à Yiwu depuis une longue période. Ils possèdent aujourd'hui une influence considérable parmi leurs compatriotes. En les incluant dans l'association, une diffusion large et crédible est assurée.

La plateforme WeChat est le résultat de l'usage vaste de cette application : la version chinoise de Facebook. L'équipe est chargée de créer et de surveiller des « groupes » (微(wēi)信(xìn)群(qún)) sur Internet via le portable. Les membres des groupes pourront avoir un accès direct à toutes les informations publiées dans ces groupes. Le directeur (群(qún)主(zhǔ)) possède le droit d'inviter ou d'exclure un individu. Ainsi, il obtient un pouvoir important et un statut assez élevé dans sa communauté.

Il existe à ce jour environ vingt groupes sur WeChat. Le nombre maximum d'un groupe est de 500 membres. Ces membres sont obligés d'être commerçants ou au moins de travailler dans les domaines concernés. La nationalité n'est pas exigée pour s'engager dans les groupes.

Quatre clubs sont chargés d'organiser des événements. Leurs directeurs sont des commerçants étrangers de différentes nationalités : Inde, Corée (d'origine chinoise), Malaisie et Royaume-Uni et ont le titre de CEO (*Chief Executive Officer*). Ce statut joue un rôle important dans leur reconnaissance identitaire. Par exemple, un de ces quatre CEO (Entretien 60) a déclaré : « *le travail pour le club consomme maintenant la grande majorité de mon temps et énergie* ». Ce commerçant est très fier de ce statut officiel. Commerçant reconnu, il commence toujours sa propre introduction par le titre « CEO du club du soleil levant » (旭(xù)日(rì)俱(jù)乐(lè)部(bù)) (Fig. 24) de *Yiwu International Family*. Sur sa carte de visite, le titre du statut a toujours une place prépondérante.

Le « Club de consultation et des décisions » (威(wēi)斯(sī)登(dēng)决(jué)策(cè)咨(zī)询(xún)俱(jù)乐(lè)部(bù)) oriente son travail autour de séminaires et conférences. Par exemple, dans le programme de l'association pour la période allant de septembre 2015 à septembre 2016, ce club est chargé d'organiser trois événements durant l'année. Ces activités portent sur des sujets divers : l'évolution des marchés, l'internationalisation des villes et des échanges avec des représentations des commerçants étrangers. Le nombre de participants est normalement limité à vingt ou trente personnes.



**Fig. 24 – Yiwu International Family**



Source : Cui Can.

Le troisième club, nommé le « Club des visions économiques et commerciales » (视(shì)野(yè)经(jīng)贸(mào)俱(jù)乐(lè)部(bù)) s'engage dans la diffusion des politiques du gouvernement local, notamment celles sur les coopérations économiques, les politiques concernant les étrangers ainsi que les politiques favorables aux investissements. Ces événements accueillent souvent entre cinquante et quatre-vingts personnes. Les membres de ce club travaillent étroitement avec l'autorité afin de bien saisir ce dont elle a besoin. Ils collectent des informations et des opinions auprès des commerçants étrangers, les analysent et les transmettent aux autorités. En outre, la municipalité les aide dans l'organisation de ces conférences de promotion.

Le club le plus actif actuellement est celui du « soleil levant ». Le noyau des activités organisées par ce club est la charité. Sous la direction de son CEO, un commerçant très actif à Yiwu, ce club organise régulièrement des activités de toutes sortes : plantation d'arbres, récupération des ordures dans les rues, visites dans des maisons de retraite avec des produits alimentaires, aides financières aux personnes dans le besoin, dons de sang, financements pour les étudiants sans ressources... La liste continue. Dernièrement, en juillet 2017, des membres du club étaient partis rendre visite à des policiers qui travaillaient sous une grande chaleur. Ils leur ont apporté différents produits traditionnels afin de lutter contre la chaleur et d'améliorer leur environnement de travail.

Il faut noter que chacune de ces activités est accompagnée de reportages et de nombreuses photos, montrant ainsi leur besoin d'être vus et reconnus : une de leurs motivations principales à l'origine.

Enfin, sous la direction d'un commerçant sportif, le club des sports (尚(shàng)凡(fán)俱(jù)乐(lè)部(bù)) regroupe des commerçants chinois et étrangers qui veulent s'intégrer dans des activités sportives. Différents sports sont inclus dans l'organisation et de nouveaux apparaissent sans cesse. Au cours des années 2015 et 2016, ils ont organisé des compétitions dans des domaines comme le badminton, le billard, la natation, l'alpinisme et la musculation. En outre, ils organisent régulièrement des sorties sportives : en vélo, à pied, en voiture. Pendant certaines fêtes traditionnelles chinoises, par exemple très récemment, fin mai 2017, pour la fête des Bateaux-Dragon (端(duān)午(wǔ)节(jié)), une compétition amicale a été organisée entre des commerçants chinois et étrangers sur le canotage. En dehors des activités organisées par ces quatre clubs, la plateforme WeChat donne la possibilité à tous les membres de l'association de communiquer facilement : en public (dans le groupe) ou en privé (message privé).

L'existence de ces deux organisations (équipe de la médiation populaire et *Yiwu international family*) est importante pour des raisons multiples. En premier lieu, elles diminuent largement la distance entre les commerçants et les étrangers. Les activités proposées par ces associations donnent la possibilité aux deux parties de passer plus de temps ensemble, au lieu d'être en compétition. Cela est propice aux échanges commerciaux et à une meilleure compréhension entre résidents locaux et venus d'ailleurs. Le résultat favorise non seulement une bonne intégration, mais également un développement économique plus durable. Deuxièmement, travaillant sur le même projet, la médiation, le foot, les activités charitables, cette communauté commerçante se retrouve dans une atmosphère conviviale. La possibilité de travailler comme des égaux dans la même équipe avec des commerçants chinois les aide également à obtenir le respect de ces derniers. De plus, la bonne intégration des commerçants et leur réussite motivent les jeunes et amènent de nouvelles arrivées. En voyant le statut de la communauté étrangère à Yiwu, des commerçants potentiellement intéressés par cette ville se sentent plus rassurés. L'attrait entraîne l'attrait. La croissance de la communauté étrangère pourrait augmenter davantage leur statut dans la société locale, ce qui encouragerait l'autorité et leur donnerait encore plus de privilèges, formant ainsi un cercle vertueux.

Enfin, ces contributions à la société locale permettent à la communauté étrangère de se sentir non seulement chez elle, mais aussi maître de sa propre ville. Cela crée un sentiment d'appartenance qui est fondamental pour une intégration plus profonde. Le double sens des efforts entre la population locale et celle de l'extérieur approfondit la relation. De cette manière, il est plus facile de garder les commerçants étrangers, ce qui est bénéfique pour les intérêts économiques des résidents locaux.

En effet, ces deux associations ont réussi à mobiliser et solidariser une population étrangère importante. Leur influence rayonne à une large échelle dans leur communauté. Cela est le résultat du développement économique de la ville. Après leur réussite commerciale, ces commerçants recherchent une réussite sociale, que ce soit en travaillant pour le gouvernement local ou en se réunissant en équipe. Cela montre

aux résidents locaux que la réussite des commençants étrangers peut améliorer leur propre niveau de vie. Comme résultat, le niveau de leur intégration sociale a largement augmenté, surtout pour les premiers arrivants.

Depuis fin 2015, le gouvernement de Yiwu a commencé à financer un projet intitulé « Construction d'une Communauté d'Intégration Internationale ». Ce projet est délégué au Centre de Service Social Tongyue (同(tóng)悦(yuè)社(shè)区(qū)) ; une équipe a été créée en 2014 et elle est actuellement constituée de dix personnes. Au sein de l'équipe, 70 % sont diplômés d'un master et huit personnes sont des enseignants et chercheurs de l'Institut de l'Industrie et du Commerce de Yiwu. En mobilisant les étudiants de l'université, ils ont réussi à organiser gratuitement des cours de langue et d'e-commerce. Ils offrent également des services exempts de frais afin de rendre plus facile la vie des étrangers et d'améliorer la communication entre eux et les Chinois.

### **3.2 Une enquête sur la distance sociale entre des résidents locaux et étrangers : une attitude fortement pragmatique**

Pour qu'une communauté étrangère s'intègre bien dans la société, les résidents locaux de cette ville jouent un rôle indispensable. Si cette influence s'exerce dans un esprit d'ouverture, l'intégration dans cette société est plus facile. Quelle est la situation à Yiwu ? Les résidents locaux peuvent-ils accepter la présence importante de la population étrangère dans leur ville ? Ces deux parties peuvent-elles coexister dans une aussi « petite » ville ? La réponse à ces questions nécessite une enquête, qui a été menée en 2016.

#### **3.2.1 Le contexte de l'enquête**

Pour conduire cette recherche, qui entend analyser l'attitude des résidents locaux de Yiwu envers les résidents étrangers dans la même ville, nous avons utilisé une petite approche quantitative. La rédaction du questionnaire, puis sa distribution ainsi que la disponibilité des interviewés constituaient un préalable nécessaire.

La rédaction du questionnaire est basée sur le *Bogardus social distance scale* (Wark et Galliher, 2007), qui comprend sept niveaux :

1. Doit être exclu de mon pays
2. Ne peut visiter mon pays en tant que touriste
3. Peut vivre dans mon pays en tant que citoyen
4. Peut travailler avec moi en tant que collègue
5. Peut vivre dans le même quartier que moi
6. Peut être mon ami proche
7. Peut se marier avec des membres de ma famille

Adapté au cas de Yiwu, le questionnaire final comprend huit questions au total (Annexe 2, p. 351), avec une question supplémentaire sur la religion : élément important dans l'intégration des étrangers à Yiwu. Les questions ont été présentées sous une forme simple et brève. Il était très difficile de trouver des participants

volontaires, pour deux raisons : la profession de commerçant est fortement motivée par le profit et a donc peu d'intérêt pour l'enquête, et un manque de connaissances nécessaires sur la nature de cette enquête. Du fait des contrôles des autorités locales, la proposition de répondre à un questionnaire a créé une certaine crainte chez eux, en liant automatiquement chercheuse et gouvernement local. L'enquête était souvent considérée comme « une perte de temps ». De plus, une longue explication était souvent obligatoire pour approcher les interviewés potentiels et leur faire comprendre ce qu'est un questionnaire. La demande était généralement refusée tout au début. Cela constitue également la raison principale pour une tentative principalement quantitative. Finalement, le contact personnel était la meilleure solution.

Dans un premier temps, les questionnaires ont été diffusés directement, dans les endroits où il y a le plus d'étrangers. Le résultat a été plutôt décevant. Très peu de personnes comprenaient ce que c'était et/ou ne voulaient pas prendre le temps de comprendre. En une journée, dans le plus grand marché de la ville, seules quatre personnes ont été d'accord pour remplir le questionnaire. Finalement, une autre méthode a été introduite : la diffusion via Internet.

En utilisant le site (*sojump 问(wèn) 卷(juàn) 星(xīng)*)<sup>77</sup>, un questionnaire électronique a pu être formulé. Le questionnaire a été diffusé sur les portables, mais aussi en version papier. La première solution a été la plus efficace. Le logiciel *WeChat* a été utilisé comme plateforme de réseau social, rassemblant plus d'un milliard d'utilisateurs<sup>78</sup>. Cette application est la plus utilisée par les Chinois. Elle constitue donc le meilleur moyen pour toucher le plus de personnes possible. La diffusion commençait avec des connaissances personnelles. Ensuite, à travers les premiers participants, le questionnaire se propageait à leurs connaissances. Les utilisateurs peuvent facilement transférer des messages ou des liens via *WeChat*. De cette manière, à la fin de la diffusion, un total de 893 questionnaires remplis et validés a été recueilli.

Les questionnaires montrent une tendance générale et représentent une situation plutôt globale. Mais cela ne suffit pas pour comprendre la situation. Pour y répondre de façon plus détaillée, des entretiens semi-directifs ont été introduits dans l'enquête. Les entretiens tournaient autour des huit items du questionnaire. Les participants s'exprimaient librement après avoir répondu aux questions.

### 3.2.2 Les résultats de l'enquête

Le choix des participants à l'enquête était tout à fait aléatoire. Comme cela est montré dans les graphiques ci-dessous, la majorité des interviewés sont des personnes d'âge moyen, entre 30 ans et 50 ans ; 20 % sont des jeunes d'une vingtaine d'années. Très peu de mineurs et de seniors ont participé au questionnaire. Cela est dû à plusieurs raisons. Même si le choix des participants de l'enquête est tout à fait aléatoire, l'accès aux écoliers et retraités est souvent très limité car ces derniers ne se

---

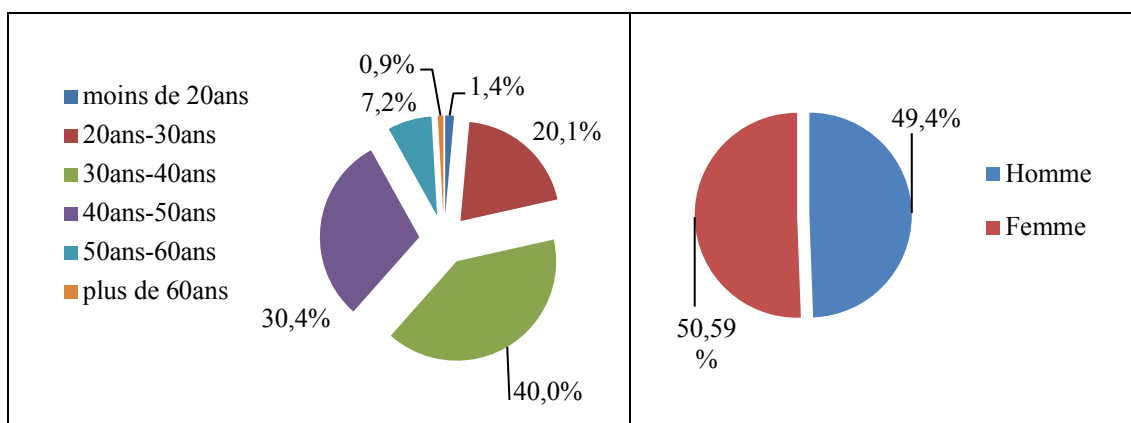
<sup>77</sup> <http://www.sojump.com/>

<sup>78</sup> [http://www.xinhuanet.com/2018-03/05/c\\_1122488991.htm](http://www.xinhuanet.com/2018-03/05/c_1122488991.htm)

présentent pas dans les lieux commerciaux et ne possèdent pas toujours un accès à Internet. Ceux qui répondent au questionnaire sont des personnes relativement plus habituées à l'écran : cela explique l'âge relativement jeune des participants. Le ratio de genre montre un équilibre presque parfait.

**Fig. 25 – Quel âge avez-vous ?**

**Fig. 26 – Quel est votre genre ?**



Source : Cui Can.

Les réponses à l'enquête ont été traitées avec le logiciel statistique SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*). Pour commencer, l'opinion générale des résidents locaux montre une tendance largement positive. Bien que 11,2 % des personnes ne possèdent pas encore d'attitude très claire, 68,6 % préfèrent garder la population étrangère dans la ville. Une partie d'entre elles (6,6 %) est clairement contre la présence des étrangers et accueille à bras ouverts l'idée de les expulser. Cela signifie qu'il existe véritablement des attitudes de refus au sein de la population locale.

Ensuite, des questions plus détaillées ont été posées. Différents scénarios ont été proposés aux participants. Ces questions cherchent à connaître le ressenti des résidents locaux dans des situations diverses. Un écart important peut être observé dans leurs attitudes (Tab. 10).

**Tab. 10 – Attitude des résidents locaux face au constat :  
« Il faut moins d'étrangers à Yiwu »**

Tout à fait d'accord	Assez d'accord	Pas très d'accord	Pas d'accord du tout	Difficile à dire
6.6 %	13.6 %	39 %	29.6 %	11.2 %

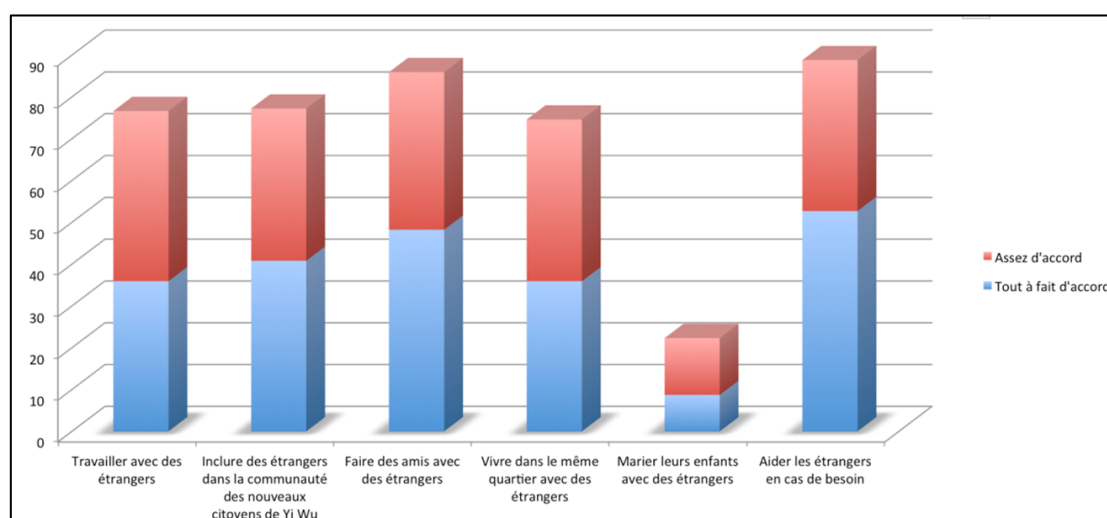
Source : Cui Can.

En général, ils sont le plus accueillants quand il s'agit d'aider les étrangers et de les fréquenter dans un contexte amical. Ce pourcentage a dépassé 80 %. Plus de 70 % de personnes acceptent le statut égal des étrangers qui vivent dans la même ville. Légèrement moins de personnes sont partantes pour travailler avec des étrangers et encore moins pour vivre dans le même quartier. Une tendance se détache : l'attitude

des résidents locaux est la plus positive quand ils ne se trouvent pas dans une situation relativement proche. Cette attitude devient de plus en plus conservatrice quand la distance sociale entre les deux parties diminue : aider les étrangers – travailler avec des étrangers – vivre dans le même quartier avec eux.

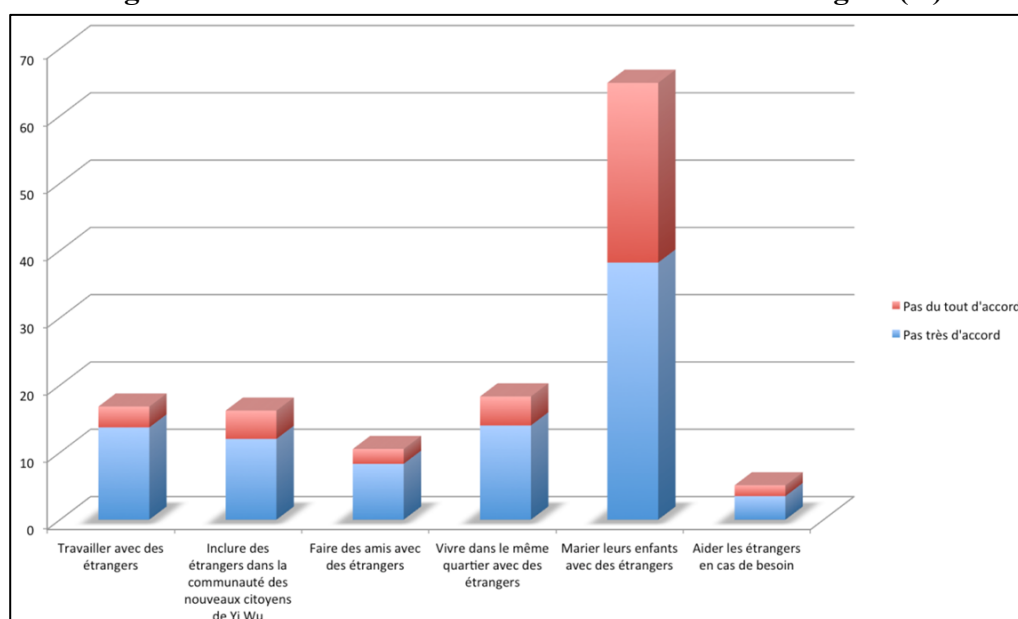
De plus, de nombreux résidents locaux apprécient très peu les mariages mixtes. Seulement 22,3 % peuvent accepter facilement l'idée de marier leurs enfants avec des personnes étrangères. La grande différence culturelle pourrait expliquer ce faible pourcentage. Enfin, les différences d'attitudes selon les différents scénarios montrent que, malgré les fortes fréquentations entre Chinois et étrangers, un grand décalage existe (Fig. 27).

**Fig. 27 – Attitude des résidents locaux envers les étrangers (I)**



Source : Cui Can.

**Fig. 28 – Attitude des résidents locaux envers les étrangers (II)**

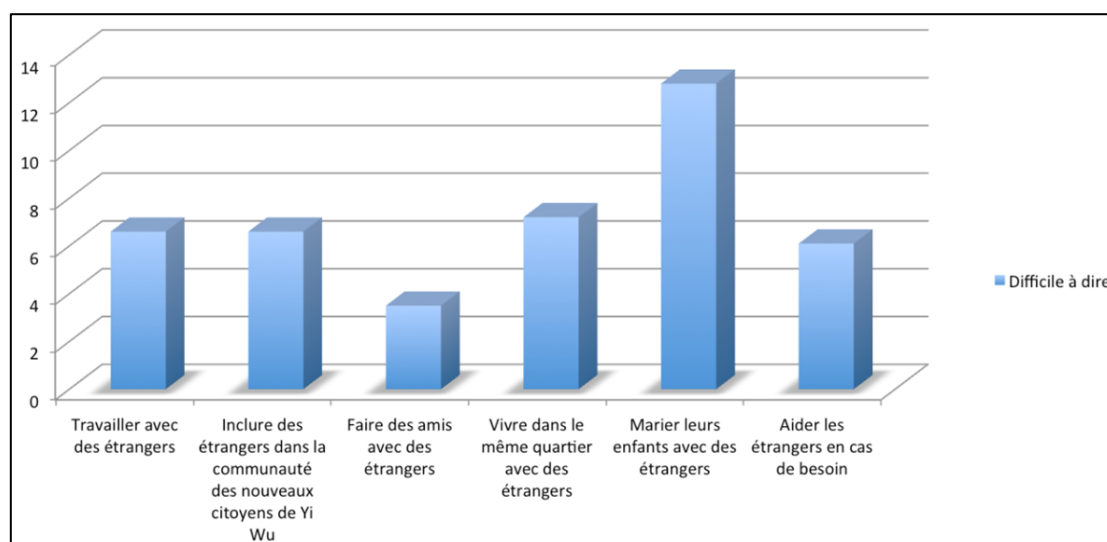


Source : Cui Can.

Les attitudes négatives montrent qu'une minorité a exprimé un refus de s'engager dans des activités sociales avec des étrangers. Seulement 1,6 % sont clairement contre le fait d'aider des étrangers. Ce chiffre monte à 2,2 % lorsqu'il s'agit d'être ami avec eux. Légèrement plus de personnes sont contre travailler ou vivre avec la population étrangère. Elles ne veulent pas reconnaître leur statut non plus. Enfin, un nombre considérable de résidents locaux n'apprécient pas les mariages mixtes.

Un certain nombre d'interviewés ont avoué qu'ils ne possèdent pas encore une attitude arrêtée. Cette ambiguïté est surtout évidente pour les mariages mixtes. Ils sont plus à l'aise dans des situations moins intimes : travailler ensemble, se faire des amis, s'entraider. Cela montre une population qui n'est pas sûre des interactions avec la population extérieure, très probablement à cause du manque de connaissance et d'occasions d'interaction : cela les empêche de juger correctement. Cette attitude fluctuante laisse une possibilité d'améliorer la situation à travers plus d'échanges internationaux.

**Fig. 29 – Attitude des résidents locaux envers les étrangers (III)**



Source : Cui Can.

**Tab. 11 – Attitude des résidents locaux face au constat : « Je suis gêné(e) par des activités religieuses des étrangers »**

Tout à fait d'accord	Assez d'accord	Pas très d'accord	Pas d'accord du tout	Difficile à dire
6,1 %	16 %	47,1 %	20,2 %	10,6 %

Source : Cui Can.

Finalement, à la question : « Êtes-vous gêné(e) par les activités religieuses des étrangers », 67,31 % ont répondu non. La population de Yiwu est majoritairement non croyante, comme celle de la Chine en général. Cette acceptation est donc une indication de l'esprit ouvert de la population locale, dont la raison reste à analyser par

la suite. Il faut noter quand même que 8,17 % ont montré une attitude claire et forte contre ces activités.

### 3.3.3 Analyse de l'enquête : une corrélation positive entre la distance sociale et l'attitude des locaux

Afin de comprendre l'influence du genre et de l'âge sur le niveau d'acceptation des étrangers, une analyse corrélatrice a été réalisée. Cette analyse cherche à déterminer si une relation linéaire existe entre deux variables continues en utilisant le logiciel SPSS. Afin de trouver si le facteur « genre » possède une influence sur l'attitude des résidents, un test de corrélation est effectué, dont le résultat est affiché dans le tableau qui suit (Tab. 12).

**Tab. 12 – Corrélation entre le genre et l'attitude des résidents locaux**

	Attitude	Genre
Seriez-vous d'accord avec le constat qu'il faut moins d'étrangers à Yiwu ?	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	
	N	893
Quel est votre genre ?	Pearson Correlation	-.001
	Sig. (2-tailed)	,977
	N	893

Auteur : Cui Can.

Deux chiffres importants ont été calculés : la Corrélation de Pearson ( $r$ ) et la valeur de  $p$  (Sig.). Le premier résultat  $-0.001$  mesure le niveau de liaison linéaire entre les variables dépendante ( $Y$ ) et indépendante ( $X$ ).  $0$  signifie qu'il n'y a aucun lien, alors que  $1$  constitue un lien parfait entre  $X$  et  $Y$ . Le signe  $+$  signifie que la relation entre  $X$  et  $Y$  est proportionnelle et le signe  $-$  signifie que la relation entre  $X$  et  $Y$  est inversement proportionnelle. Dans ce cas-ci, la valeur  $r$  est égale à  $0,01$ . Le second résultat ( $p$ ) permet de décider si le lien est significatif ou non selon sa valeur : significative si inférieure à  $0,05$  et non si supérieure à  $0,05$ . Dans ce test,  $0,977$  dépasse largement ce critère. Ainsi, on peut déduire qu'il n'existe presque aucun lien entre le genre d'une personne et son attitude envers la population étrangère.

L'âge est un facteur important dans l'enquête. Comme cela est montré dans le tableau 13, la relation entre l'âge et l'attitude de l'enquêté ( $r = 0,034$ ) est un peu plus évidente que celle entre le genre et l'attitude, même si elle n'est pas très significative ( $p = 0,301$ ).

Pour mieux comprendre comment l'âge influence les attitudes des habitants, une analyse de moyenne a été proposée (Tab. 14). Dans le logiciel SPSS, des attitudes positives ont été notées avec des petits chiffres (1 ; 2) et celles négatives sont notées par des chiffres relativement plus grands (3 ; 4 ; 5). De cette manière, une moyenne plus grande signifie une attitude plus négative et une plus petite montre un avis plutôt favorable. Les participants dans la tranche d'âge entre 20 et 59 ans sont les plus



nombreux (874 sur 893) à avoir des attitudes relativement positives. Les plus jeunes (10-19 ans) et les plus âgés (60-69 ans), peu nombreux, sont les plus fermés envers les étrangers.

**Tab. 13 – Corrélation entre l'âge et l'attitude des résidents locaux**

	Âge	Attitude
Quel âge avez-vous ?	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	
	N	893
Seriez-vous d'accord avec le constat qu'il faut moins d'étrangers à Yiwu ?	Pearson Correlation	-.034
	Sig. (2-tailed)	,310
	N	893

Auteur : Cui Can.

**Tab. 14 – Test de moyenne sur l'âge et l'attitude des résidents locaux**

Quel âge avez-vous ?	Mean	N	Std. Deviation
10-19 ans	3,83	12	1,030
20-29 ans	3,25	161	1,114
30-39 ans	3,28	364	1,011
40-49 ans	3,25	293	,992
50-59 ans	3,04	56	1,095
60-69 ans	3,86	7	,690
Total	3,26	893	1,030

Auteur: Cui Can.

La déviation aide à connaître l'uniformité des données. Plus petit est le chiffre, plus uniformes sont les réponses. Dans cette analyse, des personnes dans les tranches d'âge 10-19 ans et 50-69 ans sont les plus uniformes dans leur avis. Les jeunes entre 20 et 29 ans possèdent les attitudes les plus diverses. Cela montre que ce dernier groupe est plus éclaté et peut être plus variable dans son opinion alors que les plus jeunes et les plus âgés ont tendance à être plus têtus.

En termes d'activités religieuses, la même analyse a été effectuée. Les attitudes plutôt positives sont notées avec des chiffres relativement plus grands donc une moyenne plus grande signifie une attitude plus tolérante. Le résultat montre que ni le genre ( $r = 0,096$ ) ni l'âge ( $r = 0,055$ ) ne sont un élément déterminant. Néanmoins, si l'on compare la moyenne pour chacun des groupes en termes de genre et d'âge, une nuance peut être observée : les femmes (moyenne : 3,24) sont généralement plus tolérantes que les hommes (3,05) ; les jeunes, surtout entre 20 et 29 ans (moyenne : 3,30), sont les moins sensibles aux activités religieuses alors que les personnes de plus de 60 ans (moyenne : 2,86) sont les plus gênées.

Pour comprendre d'une façon plus détaillée le rôle que jouent ces deux facteurs dans les attitudes des résidents, une analyse de corrélation a été effectuée. Ces deux éléments, même s'ils ne sont pas déterminants, possèdent une influence sur les attitudes des résidents dans les six situations différentes.

L'âge est relativement important dans ces deux situations : « vivre avec des étrangers dans le même quartier » ( $p = 0,070$  ;  $r = 0,035$ ) et « inclure des étrangers dans la communauté des nouveaux citoyens de Yiwu » ( $p = 0,078$  ;  $r = 0,020$ ). Dans la première situation, les jeunes (10-19 ans) et les seniors (60-69 ans) s'opposent le plus à ces idées et les personnes d'âge moyen (40-59 ans) les acceptent plus facilement. Le même modèle existe pour la deuxième situation.

Le genre ne possède pas autant d'influence dans ces mêmes scénarios. Son impact se voit surtout sur la question de marier ses enfants avec des personnes étrangères ( $p = 0,082$  ;  $r = 0,014$ ). Malgré une attitude négative plutôt uniforme, les hommes ont tendance à être plus opposés que les femmes à cette idée.

Pour conclure, malgré une réaction négative minoritaire, les résidents locaux ont montré une grande tolérance envers la présence et l'installation des étrangers dans leur ville : une grande majorité est intéressée pour toutes sortes d'activités communes. Cette attitude est légèrement variable selon l'âge et le genre de l'individu. Les plus jeunes et les plus âgés constituent une population relativement plus fermée. Cela peut être compréhensible : les jeunes entre 10 et 19 ans sont généralement encore à l'école ; les âgés de plus de 60 ans sont généralement déjà à la retraite. N'ayant pas besoin de fréquenter des étrangers, ils ne bénéficient pas de leur présence à Yiwu.

Les interviewés entre 20 et 29 ans sont les plus tolérants avec la présence étrangère. Les jeunes viennent avec une certaine ouverture vers le monde extérieur. Par contre, c'est plus difficile pour eux que pour des personnes de 40 à 59 ans d'accepter de vivre dans le même quartier que des étrangers : sûrement parce que ces derniers ont compris l'importance de ces étrangers pour le commerce. Comme disait un commerçant chinois : « *S'il n'y a pas de laowai (老外 étrangers en Chinois) à Yiwu, la ville ne serait rien du tout* » (Entretien 34). Effectivement, l'arrivée de la population étrangère a fortement stimulé le développement de la ville.

La religion n'est pas un élément qui perturbe les résidents locaux, malgré leur manque de croyance religieuse. Cela est également dû à leur esprit pragmatique :

« *J'ai besoin des commerçants étrangers pour vendre mes produits et faire de l'argent, s'il croit en Dieu ou non, ça ne me regarde pas du tout. Ils peuvent croire en tout ce qu'ils veulent, tant qu'ils achètent mes produits.* » (Entretien 39).

C'est précisément cet esprit des locaux de Yiwu qui a motivé les anciens paysans de la région à faire du business. Un peu plus tard, le même esprit contribue à l'élargissement du commerce de la ville. Aujourd'hui, il continue à faciliter la vie des étrangers, pour développer de façon plus poussée l'économie.

Cependant, le pragmatisme des résidents locaux les empêche de s'investir dans des aspects autres que commerciaux avec les commerçants étrangers. Cette indifférence peut être ressentie par les étrangers également. Ainsi, cette ouverture risque de rester superficielle, ce qui n'est pas favorable à une meilleure intégration.

### 3.3 Le soutien social entre compatriotes : une force majeure

Selon des sources informelles (entretiens et discours en privé), il existe actuellement au moins 20 000 personnes étrangères installées à Yiwu. Parmi elles, environ 7 000 à 8 000 sont des Arabes, 3 000 à 4 000 des Africains noirs et entre 1 000 et 2 000 des Indiens et Coréens<sup>79</sup>.

En incluant celles qui se déplacent régulièrement dans la ville, leur pourcentage dans la population locale reste considérable. Au sein de cette communauté, une bonne communication et un soutien solide peuvent être très bénéfiques, que ce soit pour un séjour à long ou à court terme. Même si la municipalité et les résidents locaux peuvent contribuer à créer un environnement favorable, cela ne remplace pas le soutien venant de personnes qui vivent la même expérience. Ainsi, des associations se sont créées selon le pays d'origine, proposant des aides dans des aspects divers.

#### 3.3.1 Une formation spontanée

Il faut constater que la Chine ne reconnaît pas encore officiellement les associations sociales (社(shè)团(tuán)) établies en Chine par des personnes de nationalité étrangère (Xu Tao, 2009). En revanche, les chambres de commerces étrangères ont obtenu un statut légitime en 1989 par la loi « Réglementation du Management des Chambres de Commerce Étrangères en Chine » (Niu Dong, 2015) : une organisation formée selon le domaine d'activité commerciale, inscrite légalement en Chine et sous la surveillance du gouvernement chinois (Yuan Yuqing, 2016)<sup>80</sup>. Ces associations sociales à Yiwu sont considérées par l'autorité et les Chinois comme des chambres de commerce de différentes nationalités.

De fait, même si ces organismes portent le nom d'association, ils sont dans leur nature des chambres de commerce étrangères en Chine. Dans la vie courante à Yiwu, ils sont toujours appelés « associations étrangères ». Les résidents chinois, y compris les fonctionnaires, préfèrent les appeler « chambres de commerce » (外(wài)国(guó)商(shāng)会(huì)). Dans ce travail, pour des raisons d'uniformité, le terme d'« association » sera employé.

Pour en créer une, la législation exige différents critères sur les procédures d'application, les protocoles ainsi qu'un système de surveillance. Ces exigences ne sont pas respectées par toutes les associations étrangères à Yiwu. Jusqu'en 2015, la seule chambre de commerce officielle à Yiwu était celle de Corée, établie en 2000 (Wang Huilian, 2015). Toutefois, elle n'a pas été créée à Yiwu : c'était une agence de celle inscrite à Pékin. Depuis 2015, la municipalité, sous la direction de l'autorité centrale, a commencé à concevoir une nouvelle politique afin de reconnaître le statut des associations étrangères à Yiwu. L'année suivante, les demandes ont été déposées

---

<sup>79</sup> Source : entretiens sur le terrain 2014-2016.

<sup>80</sup> Les « chambres de commerce » étrangères, n'étant pas reconnues par l'autorité, sont appelées « associations étrangères » dans le texte.

et l'association du Soudan fut la première à obtenir un statut reconnu de chambre de commerce étrangère à Yiwu.

Les critères ne sont pas faciles à satisfaire.

*« Franchement, presque tous les pays ont formé leur propre chambre de commerce à Yiwu, personne ne sait combien il y en a. La municipalité ne les a jamais reconnues officiellement. Aujourd'hui, il y a au total trois ou quatre chambres de commerce qui sont officielles je crois. Les critères sont difficiles à atteindre également »* (Entretien 37),

D'après cette personne (fonctionnaire du Bureau de l'Industrie et du Commerce de Yiwu), il faut au moins trente entreprises qui déposent leur dossier afin de demander une légalisation en tant que chambre de commerce. Sinon, la majorité sont toujours considérées comme associations sociales, non reconnues par l'État chinois.

Les étrangers vivant à Yiwu ont choisi volontairement de créer ces associations. Il en existe actuellement de nombreuses, reconnues par les communautés étrangères : associations mauritanienne, sénégalaise, malienne, égyptienne, indienne, malaisienne. Des associations plus globales, comme celle des Africains et celle des Arabes, sont également en train de s'établir. Ce ne sont pas des associations religieuses, bien que la grande majorité des membres partagent la même croyance religieuse et participent à des activités religieuses.

Les associations varient en termes de nombre de membres et de niveau d'activité mais elles fonctionnent plus ou moins de la même façon. Les réunions mensuelles sont l'activité la plus commune. Normalement, elles sont organisées par le président, tous les membres de l'association sont convoqués. À travers ces réunions mensuelles, le président peut mobiliser ses membres au maximum. Elles sont devenues aujourd'hui une tradition pour presque toutes les associations étrangères de la ville. Outre ces rencontres régulières, des conférences peuvent également être proposées lors d'occasions importantes comme les fêtes nationales ou en cas d'événement imprévu. Lors de ces réunions, les membres se retrouvent souvent dans l'appartement ou le bureau du président. Les décisions sont généralement prises par vote.

Ces associations étrangères sont d'abord apparues dans la communauté des Taiwanais et des Coréens, durant la première décennie du siècle<sup>81</sup>. D'autres commerçants de nationalités différentes ont vite suivi le même chemin. Aujourd'hui, le nombre total de ces associations étrangères est inconnu, la seule certitude est qu'il ne cesse de grandir. Actuellement les plus organisées et dynamiques sont les associations africaines et arabes. Pour une question de langue, les témoignages dans ce travail viennent majoritairement des commerçants africains.

Les associations étrangères ont été créées pour plusieurs raisons. Premièrement, le sens de « communauté » et de « partage » est central dans certaines cultures, par exemple arabes et africaines (Asante, 1990). Pour les Africains, par exemple, les appellations de « frère » et « sœur » ne signifient pas forcément un lien consanguin. Les commerçants arabes, une fois qu'ils ont gagné assez d'argent, essaient toujours de faire venir leur

---

<sup>81</sup> Source : entretiens lors du terrain.

famille à Yiwu. Cette culture continue d'exister à Yiwu. Plusieurs commerçants africains (entretiens 4, 13, 27) ont avoué avoir été hébergés chez un ami ou un membre de la famille lors de leur arrivée à Yiwu. Ce phénomène est observé pour tous ces immigrants. Il est presque impossible de voir un commerçant africain qui mange tout seul dans un restaurant ; ils sont toujours vus en groupe. Ce sens de la communauté constitue une volonté et les prémices de la création d'une association sociale.

Deuxièmement, le déplacement dans un pays étranger peut générer des sentiments qui n'étaient pas ressentis dans le pays d'origine : l'écart entre les deux pays a tendance à renforcer le sentiment d'appartenance à son propre pays. Cela crée alors un besoin d'être en communauté, stimulant ainsi la création d'une association. Même si leurs compatriotes peuvent se trouver à l'autre bout de la ville, être tellement occupés qu'ils n'ont pas le temps de se voir, la simple existence d'une association peut offrir une consolation importante, surtout dans les moments difficiles.

De plus, la grande différence culturelle entre la Chine et d'autres pays (que ce soit pour la langue, la cuisine, le fonctionnement de l'administration par exemple) n'est pas toujours bien maîtrisée par les commerçants étrangers, surtout lors de leur premier passage à Yiwu. Le manque de connaissance de leur entourage, le sentiment d'être vulnérables dans une ville étrangère, ainsi que la peur des autorités locales mènent au besoin profond d'un appui, matériel ou spirituel. L'existence d'une association de compatriotes peut largement rassurer, non seulement ceux qui vivent déjà sur place, mais également ceux qui comptent venir.

De plus, les affaires administratives sont une autre raison pour laquelle il est utile d'établir une association pour les commerçants étrangers. Les lois et les réglementations en Chine peuvent être très compliquées pour les nouveaux arrivants, notamment peu ou pas éduqués, ce qui n'est pas rare chez les commerçants étrangers à Yiwu. De plus, un certain nombre d'étrangers choisissent de négliger ces réglementations même s'ils en sont parfaitement conscients.

Par exemple, il est beaucoup plus facile d'obtenir un visa de tourisme qu'un visa de travail pour venir en Chine : ce dernier demande un contrat de recrutement, ce qui n'est pas toujours simple pour un Africain en Afrique. Ainsi, beaucoup d'entre eux choisissent de venir en Chine avec un visa de tourisme, même si leur seul objectif est de faire du commerce. Une fois la limite passée, ils prennent un avion pour Hongkong, renouvellent leur visa de tourisme et rentrent le jour même ou le lendemain avec un nouveau visa de tourisme qui leur permet de rester encore trois mois de plus. Cette démarche peut être répétée à maintes reprises. Des étrangers peuvent même rester plusieurs années en Chine de cette manière. Si elle peut paraître une solution facile et efficace pour les commerçants, elle n'est pas autorisée par le gouvernement. Quand un individu, après avoir enfreint cette interdiction, est pris par les autorités, il est sans aucun doute renvoyé dans son pays d'origine.

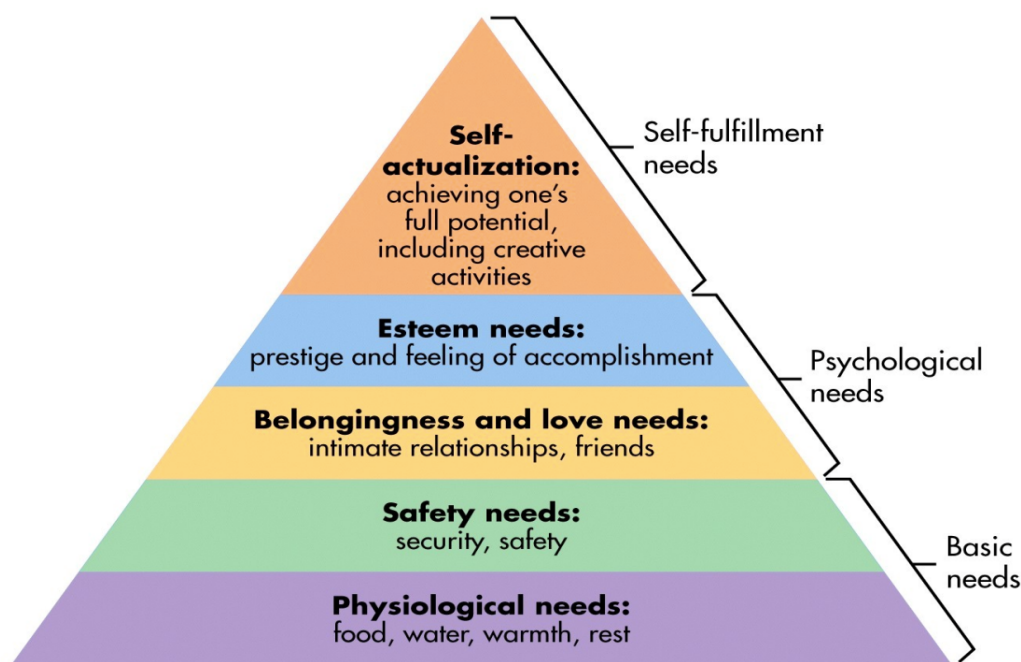
Petit à petit, ceux qui ont compris la nature de cette violation administrative ainsi que ses conséquences ont décidé qu'il fallait aider et surtout avertir les nouveaux commerçants pour ne pas commettre les mêmes erreurs. D'un côté, ils ont envie de partager leur expérience volontairement par un sens de la communauté ; d'un autre côté, étant de même origine, si la situation s'aggrave, leur propre réputation se

trouvera compromise. Ainsi, une association peut faciliter largement la diffusion des nouvelles politiques. En outre, si malheureusement un membre de l'association est menacé d'expulsion, le reste des membres de l'association peut se réunir pour une donation financière afin de l'aider dans cette période difficile. La même situation s'applique dans d'autres cas également, comme le décès d'un membre.

Plus largement, avec le développement de la communauté étrangère à Yiwu, les associations ont commencé à avoir besoin d'un porte-parole. Les présidents des associations se sont donc réunis, formant ainsi une voix qui représente toute la communauté. Ce pouvoir de parole pourra les aider à se faire entendre des résidents locaux ainsi que du gouvernement municipal, que ce soit pour exprimer des plaintes sur les politiques mises en place ou des besoins. Lors de la prise de décision, cette population étrangère pourra présenter explicitement son opinion et ses besoins en tant que groupe, ce qui améliorera la communication et la compréhension entre les deux parties. Éventuellement, de meilleures politiques pourront être conçues et l'intérêt des étrangers mieux protégé.

Finalement, les associations en question sont toujours organisées par les commerçants qui ont été les premiers à s'installer à Yiwu. Ils sont souvent parmi les plus riches. Selon la théorie de « la pyramide des besoins » de Maslow (1943) (Fig. 30), une fois que les besoins basiques, physiques et de sécurité sont satisfaits, les gens ont tendance à vouloir obtenir d'autres satisfactions plus profondes. La réussite économique des commerçants les plus accomplis assure leur besoin d'appartenance et d'estime. Le besoin d'accomplissement de soi est selon Maslow le besoin le plus profond d'un individu.

**Fig. 30 – La pyramide des besoins**



Source : simplypsychology.org.

Cela correspond à ce que cherche la communauté de commerçants la plus établie. Après leur arrivée dans la ville, ils ont travaillé dur pour gagner de l'argent. Une fois que ces premiers arrivants ont trouvé leur fournisseur et une clientèle fidèle, ils n'ont plus besoin de s'investir dans les affaires de tous les jours. Au contraire, après avoir créé une entreprise, ils recrutent des Chinois, souvent des jeunes filles, dont le nombre varie selon la taille de l'entreprise, comme secrétaires. Pour elles, la capacité de parler un minimum anglais est nécessaire. Ensuite, ces jeunes Chinoises sont chargées de contacter les usines pour la fabrication des produits, les étrangers pour la commande, les départements du gouvernement chinois pour les procédures administratives.

De cette manière, ces commerçants étrangers n'ont plus besoin de rester au téléphone avec leurs clients ou d'aller dans des marchés pour trouver un bon fournisseur. Après des années d'expérience, ils ont, la plupart du temps, trouvé un ou plusieurs fabricants qui leur conviennent. Le reste peut être fait par de jeunes secrétaires chinoises. Par mesure de sécurité et manque de confiance, les commerçants étrangers établis embauchent toujours un ou plusieurs membres de la famille, plus souvent un jeune homme, le neveu, la nièce, le frère..., pour travailler dans leur entreprise. Cependant, ce jeune homme n'est pas obligé de travailler comme les jeunes secrétaires chinoises. Son obligation est de surveiller le travail de ces dernières pour s'assurer que le profit ne soit pas compromis. Ainsi, avec l'aide de la famille et de nombreux jeunes employés, les commerçants étrangers ont de plus en plus de temps.

Graduellement, ils se rendent compte que cela ne suffit plus. Selon la théorie de Maslow, ces commerçants accomplis ont besoin de trouver une chose qui augmente leur valeur personnelle, et non seulement leurs ressources financières. Selon un commerçant étranger, l'un des plus actifs dans des activités charitables à Yiwu :

*« Franchement, maintenant j'ai tellement d'argent que je ne sais plus quoi faire avec. Je n'ai même pas besoin de venir travailler tu sais ? Alors qu'est-ce je fais ? J'ai créé cette association charitable pour aider les gens. Comme ça, quand on pense à moi, ils vont dire que je suis une personne sympa et généreuse, et pas seulement riche. »* (Entretien 60).

Le pouvoir de créer et diriger une association peut alors les attirer. Être le fondateur et le président de leur propre communauté signifie une reconnaissance partagée de leur réussite ainsi qu'une volonté de contribuer aux affaires de leurs compatriotes à titre gracieux. Les commerçants étrangers avec moins d'expérience sont alors redevables des aides qu'ils reçoivent. En même temps, l'autorité locale n'hésite pas non plus à montrer sa reconnaissance envers les fondateurs de ces associations. De fait, elles permettent aux politiques administratives de s'exprimer plus librement et plus clairement. Cela facilite le contrôle de la population étrangère. La reconnaissance de la part des deux parties montre la valeur que ces fondateurs d'associations possèdent. Étant le pont entre la population étrangère et le gouvernement local, ces commerçants réussissent à trouver, en dehors de la richesse matérielle, un sentiment d'accomplissement plus profond et plus satisfaisant.

### 3.3.2 Un rôle multifonctionnel

Parmi toutes les associations étrangères, celles qui ont atteint un certain niveau sont considérées par le gouvernement comme des chambres de commerce étrangères officielles. Le reste des associations étrangères n'est pas officielle. Malgré un statut administratif différent, leur fonction est identique. Au sein d'une communauté, une association a deux rôles : guider et aider. Elle représente également la communauté, lorsqu'il s'agit de se confronter à d'autres (Niu Dong, 2015).

L'aide interne est un élément au fondement de ces associations. L'aide entre membres de l'organisation peut se présenter sous différentes formes : psychologique, matérielle et quotidienne. Un réconfort affectif est très demandé lors d'un déplacement international. Savoir que d'autres personnes de la même origine ont vécu ou sont en train de vivre la même expérience soulage l'individu. Ce soutien peut seulement venir de personnes dans la même situation. Ainsi, les nouveaux arrivants peuvent être rassurés concernant les difficultés auxquelles ils sont confrontés. En voyant le succès de leurs prédécesseurs, ils peuvent également gagner de la confiance en eux, sachant que les obstacles pourront être dépassés avec le temps.

Cependant, dans des situations plus difficiles, un soutien affectif ne suffit plus. Par exemple, lors de l'hospitalisation ou du décès d'un membre d'une association, l'argent devient un facteur déterminant, surtout pour les jeunes nouveaux arrivants qui ont à peine commencé leur carrière. Dans ce genre de situation, une contribution volontaire est souvent proposée par le président. Chaque personne contribue par une petite somme (100 yuans par exemple, l'équivalent de 13 euros), ensuite offerte à l'individu qui en a besoin. Certaines associations ont même systématisé cette façon de faire. Un membre de l'Association malienne a évoqué, lors d'un entretien, que tous les membres, une fois adhérents au groupe, contribuent à hauteur de 100 yuans. Cette somme est gérée par un trésorier de l'association, comme un fond commun. Cet argent peut être utilisé lors des situations imprévues, avec l'accord de la majorité des membres. Quand les fonds ne suffisent plus, une nouvelle collecte d'argent a lieu. L'existence de ce système révèle une continuité dans l'entraide, montrant que la démarche est généralement acceptée par les membres.

Au sein d'une association, le président ou les personnes ayant plus d'expérience ont souvent une relation délicate avec les membres, contrairement à la relation très détendue qui existe entre les membres. La relation est plutôt semi-amicale et semi-hiérarchique. L'écart entre les personnes installées depuis une décennie et celles arrivées depuis quelques mois mène à une relation hiérarchisée. Par exemple, avant son départ pour la Chine, le président d'une association peut aider une personne dans les procédures administratives comme la demande d'un visa et la recherche d'un logement. Tout de suite après son arrivée, l'individu aura besoin d'une personne d'expérience pour le guider dans ses démarches administratives : la signature d'un contrat, l'installation dans un appartement, l'inscription dans le système administratif de la municipalité, l'utilisation des transports en commun... Dans certains cas de conflits entre les membres, le président joue même le rôle d'arbitre pour déterminer les responsabilités, grâce à la confiance qui lui est accordée. Ce n'est pas toujours le



président qui s'en charge pour tous les nouveaux arrivants, mais cette relation prend place grâce à l'existence de l'association.

Plus largement, ces associations représentent la quasi-totalité de la population étrangère et en montre une image uniforme. Même si leur statut n'est pas totalement légalisé en Chine, le président d'une association est souvent convoqué lors d'une visite de hauts-fonctionnaires de son pays d'origine. Les conférences avec la municipalité de Yiwu sont également ouvertes aux présidents des associations, signifiant la reconnaissance de leur statut social. Ces présidents sont sérieux dans leur rôle et essaient d'améliorer le niveau d'intégration de leurs compatriotes. Par exemple, très récemment, en 2016, le visa de séjour à Yiwu a été prolongé d'un à deux ans. Un des présidents d'association en a parlé lors d'un entretien :

*« Je n'en parle pas trop mais c'était moi qui avais mobilisé le changement de politique en fait. Tu sais, c'était il y a plusieurs mois lors d'une conférence avec des hauts fonctionnaires du gouvernement, le nouveau maire nous demandait ce que nous pensions de notre vie à Yiwu. Moi je n'ai pas hésité à lui dire que la politique de visa était trop lente à Yiwu. Il avait l'air surpris car il n'était pas au courant du fait que nous ne pouvons rester qu'une année à Yiwu sans renouveler notre visa, ce qui est un long processus. Plusieurs mois après, le délai était prolongé. Je suis sûr que ce que je lui ai dit a eu un impact car il ne connaissait pas cette situation avant et il prenait des notes quand j'en parlais. Cela prouve qu'il était vraiment attentif à notre situation et que ses paroles n'étaient pas seulement des mots. »* (Entretien 4).

Les présidents ont tendance à avoir des relations de proximité avec les hauts-fonctionnaires de la mairie. Chaque fois qu'il y a une conférence concernant les étrangers, les présidents les plus actifs sont toujours invités à y participer. On leur conseille explicitement de faire passer le message de la conférence aux membres de leur association. Ils sont chargés également par leurs compatriotes de les représenter lors des rencontres avec les fonctionnaires. Cela aide à donner une image uniforme de la communauté étrangère.

Nous pouvons donc conclure que les associations étrangères à Yiwu sont le résultat de différents éléments : le besoin de soutien psychologique, le manque de connaissance sur la Chine, la complexité des procédures administratives, l'accroissement de la communauté étrangère ainsi que la recherche d'une valeur morale chez les commerçants établis. Aujourd'hui, elles constituent même un appui important pour l'autorité locale. Le gouvernement parvient à mieux comprendre la vie des étrangers grâce aux présidents d'associations et ces derniers peuvent mieux comprendre les politiques locales afin de rendre l'installation des nouveaux arrivants plus facile. La bonne communication entre les présidents et le gouvernement rassure les jeunes membres d'associations. Quand un individu rencontre un problème, une expiration de visa par exemple, le président de l'association à laquelle il appartient est convoqué. La situation devient alors plus facile à gérer.

Outre les associations établies selon la nationalité, certains veulent former des associations encore plus larges, par exemple une association qui regroupe tous les Africains. Cela est en projet depuis plusieurs années. Malgré la bonne image que cela donnerait, l'idée est très difficile à réaliser. Une des plus grandes difficultés a pu être

observée lors de deux entretiens, à travers les attitudes opposées des présidents de deux associations africaines.

Le président de l'association du pays A en parle avec enthousiasme :

*« Je pense vraiment que c'est quelque chose à faire absolument. En mobilisant tous les Africains qui vivent à Yiwu, nous serons encore plus forts. De cette manière, il serait encore plus facile pour nous de nous installer. Mais c'est vrai que le plus dur c'est de convaincre les présidents des autres associations africaines. Il faut que je les rassure qu'il y ait des avantages pour eux également. Mais pour moi c'est plutôt évident franchement. »* (Entretien 4).

Le président de l'association du pays B donne un aperçu très différent :

*« Ça fait très longtemps que je les entends parler de ça. Je ne m'y suis jamais intéressé. Tu veux savoir pourquoi ? Très simplement, parce que tout le monde veut être le numéro 1 et aucun président actuel ne voudrait accepter une autre personne que lui pour être président. Qui veut être numéro 2 quand il est déjà le numéro 1 ? Par exemple, moi, je ne suis pas sûr de vouloir de lui [le président de l'association du pays A mentionné en dessus] comme mon président. Plus profondément, nous sommes trop différents. Même si nous sommes tous africains et que nous avons tous la peau noire, cela ne signifie pas forcément que nous appartenons à la même culture ni au même groupe. Si tu veux vraiment mon avis, je pense que l'association africaine ne pourrait pas être formée comme il le veut, au moins pas dans un futur proche. »* (Entretien 3).

Étant données les grandes différences au sein de la population africaine, une unification totale rencontrera sûrement beaucoup de problèmes. Quand les associations coexistent, selon les différents pays, les membres sont très solidaires. En revanche, à une échelle plus large, une ambiance compétitive est observée. Cette compétition pourrait créer, contre la volonté de tous, un sentiment de rivalité parmi les « frères » africains, malgré toutes les difficultés et la naïveté de cette proposition, elle représente une volonté bienveillante et un effort spontané pour mieux s'intégrer dans la société locale. L'idée de créer une association arabe a été observée également, mais elle rencontre les mêmes problèmes. Aujourd'hui, il n'existe pas encore d'association qui dépasse réellement les frontières nationales.

Tous les soutiens sont proposés volontairement. Le seul retour que reçoive le président de l'association est l'estime qui lui est vouée par ses compatriotes. Les présidents d'association possèdent un statut très élevé au sein de leur communauté. Dans les entretiens avec de jeunes nouveaux commerçants, chaque fois qu'ils parlent de leur « président », ils ne montrent que de l'admiration. Pour eux, ils constituent des modèles et le chemin est difficile à suivre. Ils prennent toujours rendez-vous avant de pouvoir rencontrer le président : souvent ils n'en ont même pas l'occasion. Les histoires de leur réussite passent entre les jeunes, créant ainsi un effet de prestige pour les présidents. L'attitude de respect et d'admiration de leurs compatriotes peut donner à ceux-ci une satisfaction profonde, introuvable ailleurs.

Pour être élu président d'une association, plusieurs critères sont exigés. Le plus important est la réussite économique, souvent sous la forme d'une grande entreprise, de commandes en grands volumes, de voitures de luxe, voire de propriétés immobilières

(cela reste encore très rare). Ensuite, l'individu doit posséder une grande capacité de communication avec les résidents chinois : capacité linguistique et bonne compréhension de la culture chinoise. Il faut comprendre comment vivre et travailler dans la société chinoise et passer le message aux autres. De plus, une bonne relation avec le gouvernement local est un élément souvent observé chez les présidents d'associations étrangères. Ils connaissent parfaitement les régulations administratives : établissement d'une entreprise, prolongement d'un titre de séjour, amendes pour une violation de la politique... Un président peut parfois même sortir un membre de son association d'une situation difficile avec l'autorité.

Par ailleurs, un fort caractère est un facteur commun chez les présidents d'associations. Ils sont souvent très sociables et généreux, en temps et en énergie. Une bonne capacité de communication en public est également soulignée. Enfin, une grande fierté de leur origine est nécessaire pour devenir président. Ce sont, la plupart du temps, des personnes qui veulent solidariser leurs compatriotes afin d'améliorer la réputation de toute la communauté. Ce dernier critère est souvent la plus grande motivation.

Il faut noter que les associations africaines ne possèdent pas de pouvoir contraignant sur leurs membres. Le choix de participer à l'association et de suivre le président dans sa direction est celui de chacun.

## Conclusion de la première partie

Dans cette partie, nous avons vu que la ville offre de nombreuses sources d'attractivité. Nous avons présenté les aspects les plus importants de cette attractivité en termes d'économie, de gestion administrative et de soutien social. Yiwu étant fondée sur le commerce, notre première analyse s'est focalisée sur l'aspect économique. Cela nous a permis de connaître le parcours historique de la ville ainsi que son développement actuel.

En effet, l'économie de Yiwu n'a commencé à se développer que depuis les années 1980. La naissance des premiers marchés, à l'époque, avait donné à Yiwu un statut important dans le commerce des petits articles en Chine. Ces marchés ont attiré des commerçants chinois de tous les coins du pays. En entrant dans le 21<sup>e</sup> siècle, de nombreux étrangers sont arrivés dans la ville pour profiter de ce courant de développement rapide. Ils ont alors, à leur tour, contribué à la croissance économique de Yiwu.

L'essor de la ville ne s'est pas arrêté là. La forte transformation des marchés ainsi que l'arrivée d'une telle population étrangère ont suscité le développement d'autres domaines économiques axés sur les activités commerciales. L'augmentation du nombre de commerçants sur les marchés signifie, en effet, une demande plus importante. Il faut ainsi plus de produits sur les marchés pour satisfaire cette demande en croissance. Dans l'objectif de faire progresser le développement commercial, un renforcement de la capacité industrielle s'est donc mis en place.

Suivant la propagande des autorités locales, non seulement les anciens producteurs ont élargi leur production, mais des commerçants se sont lancés également dans le domaine industriel. De plus, comme ce sont souvent des petits articles qui sont vendus sur le marché et qu'ils ne demandent pas une haute technologie, une grande quantité d'usines familiales ont été créées dans la ville et les villages alentours. Ainsi, l'industrie s'est rapidement développée à Yiwu. La forte augmentation de la quantité des produits fabriqués et vendus sur les marchés a fortement contribué au développement de secteurs comme la logistique et les expositions commerciales à une échelle mondiale, formant ainsi un cluster.

Plus récemment, en profitant d'Internet, l'e-commerce a joué un rôle non négligeable dans le développement économique de Yiwu, non seulement dans le commerce domestique mais également international. De fait, grâce à l'e-commerce, de nombreuses plateformes sont apparues, ce qui a relié étroitement les fournisseurs chinois, les commerçants chinois et étrangers ainsi que les clients mondiaux, y compris des clients détaillants. Les produits vendus partent principalement vers les

pays arabes et africains en voie de développement. Ainsi, le montant de l'exportation s'est accru à une vitesse impressionnante.

Notre deuxième analyse se focalise sur l'administration locale. Yiwu se trouvant dans un pays où les autorités jouent un rôle important, celles-ci ont beaucoup contribué à l'attractivité de la ville. À une échelle sous-préfectorale, la ville se trouve à un niveau relativement inférieur dans le système administratif chinois. Ce système est constitué de quatre niveaux et le niveau district se situe entre le niveau préfectoral et le niveau du bourg. Ainsi, Yiwu est-elle obligée de suivre les réglementations des niveaux supérieurs.

La cité n'est pas satisfaite par ces limites. En réalité, plusieurs réformes ont été effectuées afin d'élargir les pouvoirs du gouvernement local. En termes de résultat, d'un côté, son économie est dirigée directement par la province du Zhejiang, sans devoir passer par Jinhua. D'un autre côté, en tenant compte du développement rapide du commerce, de nombreux privilèges administratifs ont été accordés à Yiwu par la province, facilitant ainsi les démarches que les commerçants étrangers doivent suivre afin de vivre et pratiquer le commerce dans cette ville.

De fait, cette transformation administrative a rendu la municipalité bien plus accueillante aux yeux des résidents étrangers. Elle accorde de plus en plus d'attention à la qualité des services publics et tente de donner une certaine autonomie à ses résidents. Ces mesures ont largement facilité la vie et le travail des commerçants étrangers, ce qui est rarement le cas dans les villes chinoises et rend Yiwu encore plus attractive que les autres.

Outre l'attractivité économique et administrative, l'aspect social est également un élément positif pour attirer une population étrangère. Le réseau de soutien social est à la fois organisé et spontané, donc assez complet et solide. Le soutien social accessible aux commerçants étrangers émane principalement de trois sources : l'administration gouvernementale, les résidents locaux et les compatriotes.

Au niveau gouvernemental, de nombreuses organisations ont été créées à l'aide des autorités locales, dont deux sont les plus représentatives : le Comité de Médiation populaire de Yiwu qui sert à résoudre les conflits entre commerçants étrangers et chinois, et le *Yiwu International Family* qui penche vers une relation plus amicale, à travers des activités sociales.

Les résidents locaux ont également montré une attitude assez positive envers la population étrangère. Même si une partie d'entre eux n'est pas encore prête au mariage avec des étrangers, ils sont généralement très ouverts lorsqu'il s'agit de les aider, de travailler avec eux, voire de vivre dans le même quartier. Cela contribue au mieux-être de la population étrangère dans la nouvelle société.

De plus, les commerçants étrangers n'ont pas hésité à structurer leur propre communauté. Elle est même devenue très importante pour leur adaptation interculturelle. Formée presque spontanément, elle offre à ses membres de l'aide à tous les niveaux : procédures administratives, informations nécessaires, opportunités commerciales...

Ainsi, pour un commerçant étranger, Yiwu offre non seulement un profit intéressant, grâce à son développement économique, mais aussi des politiques admi-

nistratives moins lourdes grâce à son niveau administratif particulier. De plus, le réseau social présent garantit aux commerçants étrangers, présents ou futurs, un accès à des aides efficaces et fiables.

Néanmoins, si toutes ces qualités ont réussi à attirer une forte population étrangère, celle-ci reste-t-elle à Yiwu ? Si oui, de quelle manière est-elle intégrée ? Comment ? Et que signifie ce processus dans le contexte chinois ? Surtout, quelles sont les réalités qui freinent ou pourraient freiner un tel processus ? Pour répondre à ces questions, nous avons mené une enquête de terrain à travers des questionnaires et des entretiens auprès de la population africaine et de l'administration locale. Nos réponses seront présentées dans la troisième partie, qui montrera que l'intérêt fixé au secteur économique a limité la possibilité d'une vraie intégration, pour les étrangers comme pour les résidents locaux.



Deuxième partie

**Méthodes de recherche et pistes d'analyse**





## Introduction

La seconde partie de cette thèse est le cœur de notre travail méthodologique et théorique. Afin de mieux comprendre l'attractivité de Yiwu ainsi que sa capacité d'intégration, il était important qu'une enquête de terrain soit effectuée. Cette partie est composée de trois chapitres (4 à 6).

Le chapitre 4 présentera tout d'abord le déroulement de l'enquête sur le terrain, en partant de sa préparation. Ce chapitre nous aidera également à visualiser le processus d'établissement d'un réseau de contacts sur le terrain, partie principale de notre recherche. Une fois le réseau établi, les résultats obtenus resteront à analyser afin de montrer les conditions favorables et défavorables rencontrées lors de notre enquête de terrain.

Le chapitre 5 visera à présenter plus précisément la population à étudier, à travers ses caractéristiques anthropologiques et sociales, afin d'éclaircir notre hypothèse sur la source d'attractivité de la ville. Nous nous interrogerons sur les motivations d'installation à Yiwu, grâce aux questions suivantes : *Comment avez-vous connu Yiwu ?* et *Comment êtes-vous venus à Yiwu ?* Ensuite, nous essayerons de comprendre les avantages et défis qui se présentent dans leur vie professionnelle. Cela servira à confirmer notre première hypothèse.

Les chapitres précédents ayant déjà abordé la question de l'attractivité de Yiwu, le chapitre 6 se tournera vers sa capacité d'intégration, une notion à définir. Nous essayerons de comprendre l'expression « adaptation interculturelle », et ce qu'elle implique, à travers une analyse des recherches existantes. Ensuite, nous nous concentrerons sur la théorie des quatre attitudes de J.W. Berry : ce qu'elle signifie et comment nous en servir dans notre thèse, ce qui constituera la base théorique de notre partie d'analyse, c'est-à-dire la troisième partie.



### Déroulement de l'enquête et méthodologie

Une enquête implique des objectifs explicites, une méthodologie pertinente, un projet bien organisé ainsi qu'un investissement de temps et d'argent sur le terrain. Le sujet du présent travail est de comprendre l'attractivité, la tendance à intégrer ainsi que la capacité d'intégration de la ville de Yiwu. Pour ce faire, des enquêtes sur le terrain étaient obligatoires. Dans cette optique, j'ai donc effectué des enquêtes quantitatives et qualitatives.

#### 4.1 La préparation de l'enquête

Les enquêtes réalisées dans le cadre de cette thèse s'appuient à la fois sur des questionnaires et des entretiens.

##### 4.1.1 La rédaction du questionnaire

Le questionnaire était très important pour l'efficacité de l'enquête, car les données devaient être majoritairement recueillies à travers les réponses aux questionnaires remplis. L'enjeu était d'obtenir des réponses fidèles à la réalité vécue par les enquêtés, permettant de répondre aux questions sur le processus d'intégration. Cela nécessitait une formulation facile à comprendre, pour que les participants adhèrent plus facilement à l'enquête ; de plus, une participation active aux questionnaires ainsi qu'une fiabilité suffisante des réponses étaient nécessaires, c'est-à-dire qu'il fallait que les enquêtés répondent à toutes les questions d'une façon cohérente, honnête et interprétable.

La rédaction du questionnaire a été réfléchié dans l'objectif de limiter l'effort des personnes interviewées, afin de ne pas les lasser. Considérant les différents niveaux d'éducation (relativement bas, comme on le verra au chapitre V) et les différentes cultures d'origine des enquêtés potentiels, les questions ont été présentées de la façon la plus simple possible. Les mots, concepts ou termes techniques ont été évités. Des questions filtres ont été employées dans la rédaction. Ces questions, selon la réponse négative ou positive à la question précédente, renvoient à des blocs différents. Ainsi, l'enquêté n'est pas obligé de lire toutes les questions, surtout celles qui ne le concernent pas. La structuration du questionnaire a également été soignée, afin d'alléger le travail des participants.

Le questionnaire final se présente de la manière suivante :

Les questions sont divisées en cinq parties, avec un total de 58 questions et quatre tableaux dans lesquels les participants sont invités à cocher la réponse qui leur convient le mieux. Ces questions portent sur les informations personnelles, familiales, professionnelles et sociales ainsi que sur le niveau linguistique. Elles ne sont pas toutes utilisées mais elles ont aidé à notre compréhension sur notre terrain et nos enquêtés. Le début du questionnaire propose des questions catégorielles, simples et accrocheuses, dont les réponses sont associées. Cette façon de procéder permet aux enquêtés de se sentir en confiance. Ces questions portent sur des informations basiques comme l'âge, le genre, la croyance religieuse, l'origine, le niveau d'éducation. La fin de la première partie du questionnaire vise à comprendre comment les commerçants étrangers ont connu la ville de Yiwu, pourquoi ils ont décidé d'y venir afin de connaître leur parcours géographique avant d'arriver.

La deuxième partie se concentre sur leur vie professionnelle. Était-il difficile de trouver du travail lors de leur première arrivée ? Combien de temps a-t-il fallu pour le trouver ? Ont-ils beaucoup changé de travail pendant leur séjour ? Dans quel domaine travaillent-ils principalement ? Le travail est-il déclaré, avec un vrai contrat de travail ? Préfèrent-ils travailler avec des personnes de la même origine voire de la même famille ? Où travaillent-ils ? Ont-ils des collègues chinois ? Reçoivent-ils un salaire qu'ils jugent correct ? Quelle est leur attitude concernant leur avenir professionnel ? Toutes ces questions permettent de dessiner un tableau général de leur vie professionnelle.

La partie suivante concerne leur vie familiale : situation familiale, profession du conjoint, nombre d'enfants, âge des enfants et niveau d'éducation. Ces questions visent à comprendre l'état d'intégration des commerçants étrangers à travers les choix qu'ils ont faits pour les membres de leur famille. Ceux qui viennent et restent à Yiwu avec leur conjoint(e) et ont des enfants sur place montrent une motivation plus forte à s'intégrer dans la société locale. Une femme qui travaille et un enfant qui reçoit son éducation dans la ville laissent supposer une envie d'intégration plus profonde.

La quatrième partie se focalise sur les différents aspects de la vie quotidienne des commerçants étrangers. Le caractère d'une personne joue un rôle important dans son adaptation à un environnement inconnu, mais cela reste un élément très subjectif et difficile à mesurer. Nous avons donc décidé de proposer une seule question sur la façon de juger leur propre caractère. Les questions de cette partie touchent d'abord au logement, un élément important de leur vie. Comment trouvent-ils leur logement ? Quel est type de ce logement ? Vivent-ils seuls ou avec leur famille ou amis ? D'autres aspects sont également importants pour la vie quotidienne, comme la restauration, le transport, le coût de la vie, l'accessibilité des services publics et l'efficacité administrative. La liberté de pratiquer des activités religieuses a un sens particulier dans la vie des commerçants étrangers à Yiwu, en majorité musulmans.

Les questions sur leur vie sociale constituent une partie importante du questionnaire. Sont-ils au courant de l'existence des associations étrangères à Yiwu ? Ces dernières leur sont-elles utiles ? La fréquentation des résidents locaux ainsi que de leurs compatriotes influence également leur vie sociale. Les enquêtés peuvent expliquer les obstacles qui les empêchent d'approfondir leurs relations avec les habi-

tants chinois, si tel est le cas. Quels sont leurs problèmes ? À qui demandent-ils de l'aide dans ces situations ? Les trois dernières questions cherchent à connaître leur impression générale sur la vie à Yiwu, et s'ils lui reconnaissent une attractivité et une facilité d'intégration.

Enfin, le dernier groupe de questions porte sur les capacités linguistiques. Cet aspect a été placé à la fin de l'enquête car ces questions sont plus faciles lorsqu'elles sont groupées dans une colonne. Le changement de forme des questions enlève peut-être un peu de stress, et l'éventuelle lassitude des enquêtés vers la fin du questionnaire. Cette partie vise à connaître le niveau de chinois des commerçants étrangers ainsi que des membres de la famille venus à Yiwu avec eux : le niveau avant d'arriver et le niveau actuel. La façon d'apprendre la langue chinoise est également importante pour savoir si la ville a fait des efforts pour faciliter l'intégration linguistique. Les commerçants sont invités à évaluer l'importance de la langue chinoise dans leur vie quotidienne, professionnelle, sociale et familiale.

Dans ce questionnaire, les questions fermées ont été privilégiées. Bien que les enquêtés ne soient pas libres de répondre à leur manière, le recours aux questions fermées permet un recueil plus efficace des résultats. La perte de précision peut être compensée par des entretiens semi-directifs réalisés en même temps ou séparément. De plus, la facilité de cocher les réponses permet d'augmenter le nombre de participants à l'enquête, ceux-ci n'étant déjà pas faciles à trouver. Une liste de réponses est proposée après la question et la personne interviewée doit en choisir une seule, celle qui correspond le mieux à son cas.

Pour les questions où le participant doit qualifier son attitude, une échelle est proposée. Par exemple, l'enquêté peut exprimer son attitude sur les différents aspects de sa vie à Yiwu à travers différentes options : 1. *Très utile*. 2. *Relativement utile*. 3. *Pas très utile*. 4. *Pas utile du tout*. 5. *Difficile à dire*. Cela facilite le travail des participants et évite qu'ils n'aient pas envie de prendre le temps de donner un jugement précis. De plus, en combinant ces questions sur l'attitude envers l'objet d'étude avec celles sur les caractéristiques des participants, une analyse plus précise peut être réalisée par le croisement des deux.

Par ailleurs, un court message apparaît avant et après le questionnaire. L'objectif du premier message est de présenter le chercheur ainsi que le projet, accompagné de formules de politesse et d'une garantie de leur anonymat. Le but est de rassurer les enquêtés. Ensuite, une indication est donnée afin que les participants répondent correctement et honnêtement. Enfin, ils sont assurés de la confidentialité de leur identité et des réponses fournies. Le message en fin de questionnaire exprime des remerciements, avant de demander les coordonnées de ceux qui seraient ouverts à d'autres échanges. Les coordonnées de l'enquêteur sont également précisées afin de ne pas manquer l'opportunité d'entretiens potentiels.

Le pré-test est un élément indispensable lors de la rédaction d'un questionnaire. Le but de cette démarche est de vérifier la bonne compréhension des questions, la possibilité d'oubli ainsi que le temps nécessaire pour remplir le questionnaire. Le pré-test a été réalisé avec deux personnes étrangères, mes deux premières connaissances sur le terrain. Il a été utile pour l'amélioration du questionnaire. Par exemple, la grande majorité des

commerçants étrangers ont plusieurs enfants, alors que, en Chine, on voit plus souvent des enfants uniques ; cette différence a été négligée au départ, que modifiée dans le questionnaire final. Un échantillon plus large aurait été préférable mais les contraintes d'un réseau personnel limité au début de la recherche l'ont rendu très difficile à atteindre.

Les questionnaires ont été distribués à tous les commerçants étrangers, sans considérer leurs origines. Pour le remplir, outre la version chinoise, il a été traduit en trois langues : français, anglais (par moi-même) et arabe (par un commerçant syrien du terrain). Les questionnaires français ciblaient principalement des Africains francophones ; celui en anglais a été utile pendant les échanges avec les Indiens, une population importante de la ville. Enfin, les questionnaires en arabe ont été proposés afin de faciliter le remplissage du questionnaire pour les commerçants des pays du Maghreb et du Moyen-Orient. Même s'ils parlent un peu l'anglais, ce n'était pas suffisant pour comprendre le questionnaire.

#### 4.1.2 La grille d'entretien

Pour remplir les questionnaires, des entretiens ont également été réalisés, car ils mettent en valeur les nuances qui existent au sein des catégories analytiques. Ils présentent d'une façon directe et vivante le retour de l'interlocuteur et lui laissent du temps libre pour s'exprimer pleinement.

En combinant ces deux procédés, nous pouvons donc connaître non seulement l'état actuel de la vie des commerçants étrangers à Yiwu, mais également les éléments qui l'influencent. Les entretiens ont été effectués principalement avec des Africains francophones pour des raisons de langue. Leur grand pourcentage dans la population étrangère justifie également ce choix d'échantillon.

Avant d'attaquer le terrain, la grille d'entretien a été finalisée. Les entretiens avaient le même objectif : connaître les informations personnelles et familiales, interroger sur la vie quotidienne, professionnelle et sociale, ainsi que sur l'importance de l'apprentissage de la langue chinoise. Par rapport au questionnaire, le nombre de questions était plus réduit et du temps était laissé à l'interviewé pour s'exprimer, mais l'objectif restait identique. Le chercheur suivait l'enquêté dans ses réflexions et lui posait des questions, si nécessaire.

Les questions posées ont été principalement celles qui suivent, avec de légères modifications selon les retours des participants :

- *D'où venez-vous ?*

Cette question simple et directe donne la possibilité à l'enquêté de commencer par ses informations anthropologiques (âge, origine, croyance religieuse). Des questions complémentaires peuvent être proposées ultérieurement si les informations fournies ne sont pas suffisamment complètes ou claires. Ces questions ont pour objectif d'obtenir un portrait général de la personne, et permet de déterminer la façon d'effectuer l'entretien selon le caractère de la personne : si elle est plutôt ouverte et bavarde, la parole lui est laissée et le chercheur prend note ; si elle est plutôt timide ou

réservée, le chercheur doit obtenir sa confiance tout en l'amenant dans la direction de l'enquête. Cela aide également la personne à se sentir plus à l'aise.

▪ *Comment êtes-vous arrivé à Yiwu ?*

Après avoir fait connaissance, on s'intéresse à la chaîne migratoire que l'enquêté a suivie avant d'arriver à Yiwu. Pour répondre à cette question, le participant à l'entretien finit généralement par donner un schéma plutôt clair en présentant ses activités professionnelles dans son pays d'origine, les pays dans lesquels il a séjourné, et sa connaissance de la ville de Yiwu avant son arrivée.

▪ *Dans quel domaine travaillez-vous actuellement ?*

Cette question permet à la personne interviewée de parler de sa vie professionnelle. On s'intéresse ici à son parcours entre le jour de son arrivée et le jour où il s'est installé plus durablement dans un travail. À travers ses réponses, un aperçu est offert sur l'environnement, le contenu, les conditions de son travail, ainsi que d'autres éléments qui influencent sa vie professionnelle. Pendant la conversation, des questions supplémentaires, directives, sont toujours prêtes pour les cas où l'enquêté ne donnerait pas assez d'informations ou ne serait pas assez précis dans son discours.

▪ *Vivez-vous avec votre famille à Yiwu ?*

La vie familiale représente une part importante de la vie d'une personne en provenance d'un pays étranger. Les participants sont invités à présenter brièvement les personnes de leur famille vivant à Yiwu avec eux : parents, partenaire, enfants ou autres membres de la famille. Des informations sur leur situation sont également demandées. Une famille relativement isolée où les femmes et les enfants restent à la maison et une famille mieux intégrée où les femmes travaillent et les enfants vont à l'école ne posséderont pas la même vision sur la ville ni sur leur niveau d'intégration dans la société.

▪ *Comment cela se passe-t-il au travail ?*

Les commerçants formant la plus grande partie de la population étrangère à Yiwu, leur vie professionnelle est l'élément déterminant dans la qualité de leur séjour dans la ville. S'ils veulent gagner de l'argent, pourquoi Yiwu ? Dans quel domaine travaillent-ils ? Quels avantages de Yiwu les ont attirés ? Travaillent-ils en groupe ou seuls ? Gagnent-ils assez pour vivre ? Quelles impressions ont-ils sur leur travail avec des Chinois ? Rencontrent-ils des problèmes ? Comment résolvent-ils les problèmes en situation de conflit ? Vont-ils rester au même poste dans le futur ? Tout en décryptant leur activité commerciale, les réponses à ces questions nous dévoilent certains attraits ignorés de la ville. Cette partie est surtout importante pour comprendre les causes de l'installation des immigrants.

▪ *La vie quotidienne à Yiwu est-elle assez pratique pour vous ?*

La vie quotidienne concerne tout le monde, comportant des aspects comme la restauration, le logement, le transport, les procédures administratives. Cette partie sert



à comprendre si les immigrants parviennent à s'adapter à Yiwu. Sinon, quels sont les aspects les plus difficiles pour eux ? Y a-t-il des différences d'adaptation entre personnes d'une même origine ? Si oui, d'où vient cette différence ? Sont-elles plutôt intégrées dans le quotidien de la société locale, ou vivent-elles plutôt à part ?

- *Comment est votre vie sociale ?*

Pour s'intégrer pleinement dans une société étrangère, avoir un réseau social local est une nécessité. Les enquêtés fréquentent-ils plus les Chinois ou leurs compatriotes ? Par quels moyens se font-ils des amis à Yiwu ? Ont-ils de bons amis chinois ? Vers qui se tournent-ils quand ils rencontrent des problèmes, les amis chinois ou les compatriotes ? Ont-ils une vie sociale à Yiwu ? Comment la caractérisent-ils ? Comment trouvent-ils les interactions sociales dans la société locale ?

- *Parlez-vous le chinois ?*

Malgré une population jeune devenue de plus en plus anglophone, il est très difficile de vivre en Chine sans parler le chinois, notamment dans les petites villes comme Yiwu. Il est même parfois difficile d'utiliser le mandarin car la population locale emploie davantage son dialecte. Étant le véhicule principal des communications, la capacité linguistique est-elle importante dans la vie des étrangers à Yiwu ? Sont-ils obligés d'utiliser cette langue dans leur vie quotidienne et sociale ? Les membres de leur famille parlent-ils le chinois ? Cette langue est-elle présente dans leur vie familiale ? Parlaient-ils déjà le chinois avant de venir à Yiwu ? S'ils l'ont appris après leur arrivée, par quel moyen ?

- *Comment trouvez-vous votre vie à Yiwu en général ? Comptez-vous rester ?*

Enfin, après avoir obtenu les réponses aux questions préparées, on donne la parole aux participants de l'enquête afin qu'ils s'expriment librement concernant leur vie en général : Comment trouvent-ils la ville (attractive ? ouverte ?) ? Sont-ils contents de leur vie à Yiwu ? Comptent-ils y rester plus longtemps ? Qu'est-ce qui les dérange le plus durant leur séjour ? Cette partie peut être considérée comme une discussion ouverte.

Toutes ces questions ne sont pas forcément posées dans le même ordre. Elles jouent surtout le rôle d'une carte mentale, fixant une direction pour l'enquête. L'objectif est de mettre l'enquêté à l'aise et de le faire parler, sans être journaliste, de sa vie à Yiwu. C'est au chercheur de suivre la réflexion de son interlocuteur et de l'orienter vers les sujets pertinents pour sa recherche.

## **4.2 Le lancement du sondage**

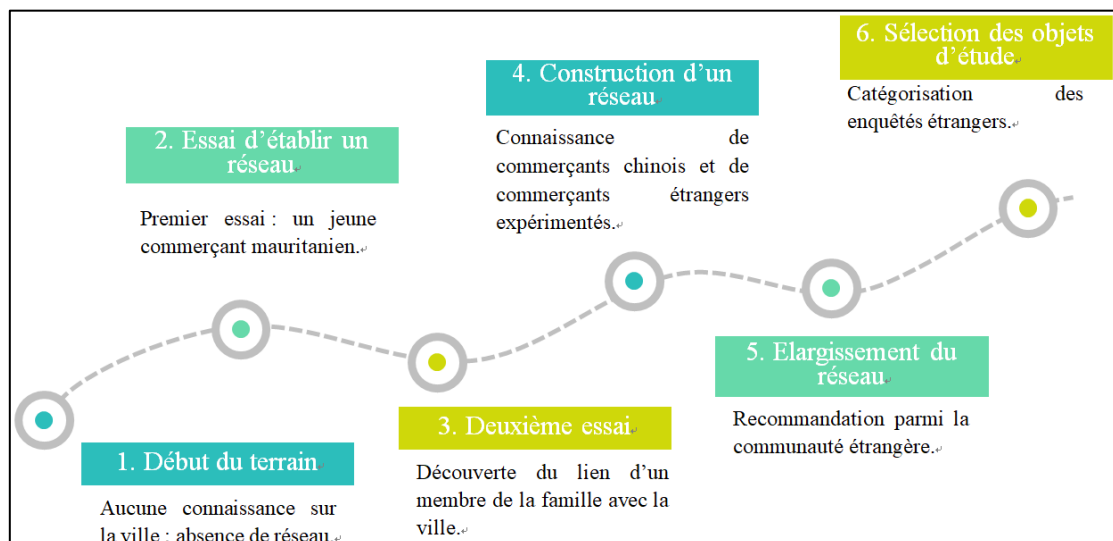
Ces préparations n'ont pas été suffisantes pour mener l'enquête. La mise en place des questionnaires et entretiens a été plus difficile que prévu, notamment pendant la période initiale, en raison d'un grand manque de volonté de participation. Il a donc

fallu le temps de construire un réseau sur place afin de distribuer les questionnaires et de réaliser les entretiens.

#### 4.2.1 L'établissement d'un réseau de contacts sur le terrain

L'objectif de cette thèse est de savoir pourquoi des commerçants étrangers ont été attirés par la ville et comment ils s'y intègrent. Le ciblage était à l'origine l'ensemble de la population des commerçants étrangers, sans considération d'âge, de sexe, de niveau d'éducation, etc. Pour des raisons de langue, la plupart des entretiens ont finalement eu lieu avec des Africains francophones. Un grand nombre de commerçants étrangers parlent anglais, mais la conversation est limitée par leur niveau : ils ne sont pas forcément capables d'expliquer leurs sentiments et leurs arguments d'une façon claire et pertinente. Les commerçants étrangers à Yiwu parlent presque tous un chinois et un anglais très basique et spécialisé dans le commerce. Un commerçant étranger peut très bien connaître le mot chinois pour dire « facture » mais pas celui pour « pomme ». Cela a créé des difficultés lors des entretiens dans d'autres langues que le français. Ces entretiens seront donc utilisés comme références mais ne seront pas inclus dans les analyses qualitatives.

**Fig. 31 – Processus de l'établissement de réseaux à Yiwu**



Auteur : Cui Can.

Il a fallu plusieurs essais pour construire un réseau permettant de mener l'enquête. Au début, une approche directe a été appliquée, principalement dans les marchés, où l'on voit toujours des étrangers à la recherche de fournisseurs. Cela découlait surtout d'un manque de réseau local. J'ai d'abord tenté de parler aux gens, sans objectif précis, mais une grande méfiance s'est installée tout de suite. Dans les restaurants avec une forte présence étrangère, les réactions étaient les mêmes. À la fin de la deuxième semaine, il était évident qu'il fallait changer de méthode et les approcher d'une autre manière.

Grâce à mon petit réseau personnel, j'ai rencontré un commerçant mauritanien ; il a accepté de m'aider à faire avancer l'étude. Il a été étudiant à l'Université Normale du Zhejiang pendant deux ans pour apprendre le chinois, et un de ses professeurs de l'époque était une connaissance personnelle. Après ses études, il est parti à Yiwu afin de faire du commerce. Les premiers échanges ont été très agréables. Cette personne a montré un grand intérêt pour participer à l'enquête, en raison de sa motivation pour s'intégrer dans la société. Grâce à lui, le président de l'Association mauritanienne à Yiwu a donné son accord pour un court entretien. Mais le processus s'est interrompu rapidement parce que la communauté mauritanienne ne comportait qu'une petite population : ses membres ne sont pas à Yiwu depuis longtemps et leurs commerces sont encore en développement. Cela a empêché d'élargir davantage le réseau. Une nouvelle approche était donc nécessaire.

Heureusement, par hasard, lors d'un échange, un membre de ma famille a dévoilé un lien indirect avec Yiwu ; il travaille beaucoup avec la Chambre de Commerce de la province d'Anhui. Cet organisme fonctionne comme une corporation ; il travaille avec des commerçants originaires de cette province, dans toute la Chine ainsi qu'à l'étranger. À travers ce lien, j'ai pris contact avec un groupe de commerçants chinois vivant à Yiwu et venant de la province d'Anhui. Cette population compte plusieurs milliers de commerçants et leur président a vécu plus de trente ans dans cette ville, ce qui représente un réseau plutôt stable.

Le président de cette association, ami personnel d'un membre de ma famille, a trouvé, au sein de sa communauté, plusieurs personnes connues pour commercer avec des étrangers. Ces commerçants chinois sont tous de grands commerçants qui travaillent dans l'exportation. Ils étaient plutôt enthousiastes pour m'aider à faire avancer le projet. Cela n'était pas dû à un pur intérêt pour l'intégration des commerçants étrangers, mais plutôt à un respect, voire à une admiration pour l'autorité administrative, car ce membre de ma famille possède un rang plutôt élevé dans la hiérarchie du système administratif. Ils se sont donc montrés (sincèrement ou non) enthousiastes pour faciliter ma recherche. Cela peut s'expliquer de plusieurs manières.

Premièrement, pouvoir rendre service à une personne de statut administratif supérieur est considéré comme un privilège. Refuser un service à cette personne risque de lui faire « perdre la face » et éventuellement de ternir la réputation de celui qui l'a refusé. Deuxièmement, ces commerçants ont également vu un profit potentiel pour eux-mêmes car cette personne de ma famille, travaillant dans un département étroitement lié à l'économie et au commerce, était à même de les aider dans de futurs échanges avec l'administration. Ainsi, ils ont accepté de participer en pensant qu'ils seraient récompensés autrement. Cette façon de penser est spontanée et reconnue par les membres de la société, en Chine mais surtout à Yiwu (ville fortement commerçante). Néanmoins, elle n'est jamais exprimée de vive voix.

De cette manière, avec l'aide des commerçants chinois, un premier réseau de contacts parmi les commerçants étrangers a été graduellement établi. Les premiers contacts étaient principalement cinq personnes : un Sénégalais, un Malien, un Malaisien, un Égyptien et un Soudanais, tous présidents d'associations. Pour des raisons de langue, le contact avec les deux derniers n'a pas pu être approfondi. De

plus, mes séjours en Chine ont souvent été prolongés involontairement, du fait des retours de ces personnes dans leur pays d'origine ou à la Mecque pour des raisons religieuses. Ainsi, les enquêtes ont commencé avec les trois premiers présidents des associations étrangères.

Parmi ces trois personnes, l'interlocuteur sénégalais a été le plus actif pour m'aider à trouver des participants. Pendant de nombreuses réunions dans son bureau, il a demandé à chaque personne qui passait de laisser ses coordonnées, ce que les gens ont fait très volontiers avec un grand sourire et sans poser de question. Ils disaient souvent, avec une expression humble : « Si c'est le grand frère de xx qui me le demande, je le fais sans aucune hésitation. ». Naturellement, certains le disaient par simple politesse. Au moins une dizaine de participants ont été trouvés de cette manière. Cela montre à quel point cette personne est admirée au sein de sa communauté.

L'interviewé malien a été très ouvert également. En revanche, différent de caractère, il n'a pas souhaité me recommander d'autres personnes. Il disait tout le temps : « *Je veux être riche, mais caché ! Je ne veux pas que les autres me voient.* » (Entretien 3). Cette personne est une figure très active dans les activités sociales et gouvernementales à Yiwu. Il accordait une grande valeur au titre administratif du membre de ma famille. Au premier entretien, il a commencé par dire : « *Je vais être très franc, si ce n'était pas lui, je ne m'assoierais pas ici avec toi aujourd'hui. Il y a trop de personnes qui veulent m'interviewer. C'est pour ça que j'espère que tu lui fasses un bon mot sur moi après l'entretien.* » Cette personne a contribué à la distribution des questionnaires.

Ensuite, grâce à l'impact de ces personnes au sein de leur communauté, mon réseau a pu être élargi d'une personne à une autre. Lorsque j'effectuais un entretien, à la fin, je demandais à l'enquêté s'il connaissait des personnes susceptibles d'être intéressées pour participer à l'enquête. Souvent un numéro de portable ou une carte numérique sur WeChat étaient communiqués. Je prenais alors contact avec la personne pour un rendez-vous. La recommandation était surtout importante pour obtenir une confiance de base.

L'avantage le plus important de cette façon de faire a été une accumulation plus rapide de participants. De plus, une confiance préétablie pouvait améliorer l'efficacité de la recherche. Cela dit, j'ai observé plusieurs cas où les personnes recommandées n'étaient pas très investies dans les échanges : elles avaient probablement accepté en raison d'un sentiment d'obligation envers la personne qui les avait recommandées. Dans ce genre de situation, davantage d'efforts étaient nécessaires pour susciter l'intérêt de l'enquêté.

Le nombre de personnes interviewées a augmenté petit à petit de cette manière. Pendant le processus d'enquête, des différences se sont manifestées entre les participants. La plupart des enquêtés participaient à l'entretien par respect pour la personne qui les avait recommandés, ils n'étaient pas forcément intéressés par le sujet. En revanche, parmi les interviewés, certaines personnes ont montré plus de passion que les autres. J'en ai donc profité pour exploiter davantage leur histoire.

Par exemple, un Syrien, après un entretien et des discussions via l'application WeChat, m'a proposé volontairement de traduire le questionnaire en arabe, en

m'assurant que cela attirerait plus de commerçants arabes car la grande majorité d'entre eux ne parlent pas assez bien le chinois ou l'anglais pour remplir tout le questionnaire correctement. Traduire tout le contenu du questionnaire, en plus de son emploi du temps chargé, commerçant le jour et étudiant le chinois le soir, n'était pas une tâche facile à réaliser. Il a refusé tout dédommagement pour sa participation au projet ; il s'estimait reconnaissant de pouvoir en faire partie, car il n'avait pas eu la chance de poursuivre ses études à cause de la guerre en Syrie.

Naturellement, ce genre d'engagement restait minoritaire parmi les commerçants étrangers, ce qui est normal compte tenu de leur emploi du temps chargé et de la poursuite de leurs propres intérêts. Mais avec la recommandation des présidents d'associations, ainsi que d'un petit nombre de jeunes commerçants actifs et passionnés par l'enquête, le nombre des interviewés a augmenté et les relations avec certains commerçants sont devenues de plus en plus étroites après de nombreux échanges (Fig. 31).

#### 4.2.2 La distribution des questionnaires et la réalisation des entretiens

J'ai réalisé toutes les enquêtes moi-même. Au total, onze visites sur le terrain ont été réalisées sur une période de 99 jours (Tab. 15). Les visites se sont déroulées principalement pendant les deux premières années de ma thèse. Elles duraient en général une à deux semaines. Cela m'a permis de prendre un peu de recul, de résumer le travail et de modifier les entretiens suivants, ce qui a amélioré l'efficacité de l'enquête.

81 questionnaires valides avec des commerçants étrangers ont été collectés et 32 entretiens réalisés avec des commerçants africains. Des entretiens avec des commerçants d'autres pays, des commerçants chinois ainsi que des fonctionnaires locaux de Yiwu ont été également effectués. Ils ne font pas partie de l'analyse principale mais pourront servir de références.

Les questionnaires ont été relancés à différentes périodes de l'année, en évitant les vacances traditionnelles de la fête du printemps (janvier et février). Pendant ces périodes, la ville se vide rapidement et il est beaucoup plus difficile de trouver des personnes à interroger.

Ces questionnaires ont été distribués de différentes façons :

- Sur les marchés ou les rues alentours.
- Questionnaire papier, en face à face, rempli par les enquêtés.
- Questionnaire papier, en face à face, réponses données oralement par le commerçant et remplies par le chercheur.
- Questionnaire électronique : WeChat et site *Wenjuan Xing* (site dédié à la distribution de questionnaires et à la collecte de réponses).
- Réseau personnel : plusieurs questionnaires délégués à une personne pour qu'elle les distribue comme elle le souhaite.

**Tab. 15 – Les visites sur le terrain entre 2014 et 2016**

	<b>Dates</b>	<b>Durée (en jours)</b>	<b>Objectif</b>
1	21-29 sept. 2014	7	Première visite sur le terrain
2	08-13 oct. 2014	5	Connaissance de la ville et premiers échanges avec des personnes chinoises de Yiwu
3	15-28 mars 2015	13	Première distribution des questionnaires sur des marchés
4	01-08 avril 2015	7	Établissement du réseau avec des commerçants chinois
5	16-27 sept. 2015	11	Établissement du réseau avec de grands commerçants étrangers ; distribution des questionnaires sur papier et réalisation des entretiens
6	10-15 oct. 2015	5	Distribution des questionnaires sur papier, et via Internet.
7	09-17 nov. 2015	8	Distribution des questionnaires sur papier et via Internet et réalisation des entretiens.
8	27 nov. - 06 déc. 2015	9	Distribution des questionnaires sur papier et via Internet et réalisation des entretiens.
9	01-18 juillet 2016	17	Participation aux activités organisées par des associations étrangères et entretiens plus approfondis
10	12-19 août 2016	7	Récupération des questionnaires distribués et entretiens
11	12-22 sept. 2016	10	Finalisation de la récupération des questionnaires et entretiens.

Auteur : Cui Can.

La première façon, plus directe, a été essayée en premier lieu, en pensant que le questionnaire ne demandait pas plus de cinq minutes. Le résultat a été plus que décevant. En réalité, sur les deux jours entiers passés entre différentes boutiques des marchés de Yiwu, seulement trois personnes se sont arrêtées pour savoir ce qui leur était demandé. Au final, aucun questionnaire n'a pu être récupéré. Il a donc fallu une nouvelle méthode.

Avec l'établissement d'un réseau sur le terrain, j'ai essayé d'apporter les questionnaires en version papier pour qu'ils soient remplis. Cela a fonctionné. En revanche, après une courte période, le manque d'efficacité était réel. Les participants avaient parfois du mal à comprendre la forme du questionnaire ou certaines questions et cochaient de façon incompréhensible dans les colonnes. Cela m'a amené à une troisième façon de distribuer.

De fait, un grand nombre des commerçants ne voulaient pas perdre leur temps à remplir le questionnaire ou tout simplement, n'avaient pas envie de lire les questions et de prendre un stylo. Une autre méthode a alors été privilégiée, l'enquêteur posant les questions et remplissant lui-même le questionnaire après avoir eu les réponses.

Cela était largement plus apprécié par les enquêtés : sur la question « Préférez-vous remplir le questionnaire vous-mêmes ou que je le fasse pour vous ? », tout le monde a préféré la seconde option. Ce moyen s'est avéré le plus efficace. L'enquêteur peut poser des questions et avoir les réponses immédiatement. Quand un problème apparaît, le chercheur peut opérer les ajustements nécessaires en temps réel. En revanche, le fait d'être face à une autre personne, surtout chinoise, pouvait inquiéter les commerçants étrangers. Ayant peur de vexer le chercheur (ou l'autorité locale aux yeux de certains interviewés, ce qui n'était pas le cas), les enquêtés pouvaient essayer d'éviter les critiques, désirant rester et mieux s'intégrer à Yiwu. Cela pouvait les empêcher de donner des réponses honnêtes. Dans ce genre de situation, c'était au chercheur de les mettre à l'aise et de leur assurer un environnement serein.

Un certain nombre de questionnaires ont été distribués via WeChat, en profitant du site Internet *Wenjuan Xing* (distribution de questionnaires et collecte des réponses)<sup>82</sup>. Peu de personnes y ont répondu et encore moins l'ont fini. Souvent, elles se sont lassées dès le début. Même s'il était proposé dans sa version la plus courte, la longueur du questionnaire était la cause principale de cette réaction.

Enfin, certains questionnaires ont été délégués à des personnes réputées dans leur communauté. Par exemple, lors de l'entretien avec le président d'une association africaine, celui-ci a accepté de faire passer les questionnaires à des membres de l'association, très volontairement. Toutefois, la promesse n'a pas été tenue. Après plusieurs tentatives pour le contacter, les questionnaires qu'il a rendus étaient tous vides. Ce résultat s'explique par son emploi du temps chargé et un manque de motivation. Plus largement, l'écart entre les intentions affichées et les actions montrait une certaine complaisance, en feignant d'être poli : une impression souvent constatée chez les Asiatiques et surtout les Chinois. Peut-on dire que ces personnes sont tellement bien intégrées qu'elles suivent, consciemment ou pas, la façon de faire des Chinois ? La question se pose.

Une tentative a été initiée qui proposait une compensation financière aux participants pour le temps consacré à l'enquête. Cela n'a pas marché. Les commerçants n'ont montré aucun intérêt pour cette proposition. Ceux qui ne voulaient pas participer au questionnaire ne s'intéressaient pas à la somme d'argent, plutôt petite. Ceux qui étaient déjà d'accord pour répondre aux questionnaires en voulaient encore moins, ils préféreraient le faire volontairement, afin de montrer leur intérêt pour l'étude.

Les rencontres avec les commerçants étrangers se sont passées la plupart du temps dans leur bureau. Souvent, je me rendais sur le lieu de rendez-vous pour attendre le commerçant. Ce dernier consacrait donc une partie de son temps de la journée à un échange. Si la conversation durait plus longtemps que prévu, un deuxième rendez-vous était organisé dans un futur proche. Pour certains jeunes commerçants qui n'avaient pas encore leur propre bureau, les rencontres prenaient place dans les cafés les plus fréquentés par les étrangers. Enfin, plusieurs enquêtes ont été effectuées dans un restaurant africain, juste après le repas du soir. En général, les endroits publics étaient privilégiés. Dans

---

<sup>82</sup> <https://www.wjx.cn/jq/5836978.aspx>.

certaines situations, lorsque les enquêtés se sentaient plus à l'aise et en confiance, une invitation à la maison ou au bureau était possible.

J'apportais toujours un enregistreur afin de garder toute la conversation, en demandant bien sûr aux participants, avant l'entretien, si la conversation pouvait ou non être enregistrée. Dans les situations où les enquêtés n'étaient pas sûrs, le dispositif a été mis de côté. Au début, le moyen choisi était un enregistreur professionnel, mais il était trop indiscret et peu rassurant pour les commerçants étrangers. Le téléphone portable a donc été préféré pour le remplacer. Cependant, dans des environnements plus bruyants comme un restaurant, un marché, ou un bureau rempli de personnes, la qualité de l'enregistrement était altérée. Il était donc toujours obligatoire de prendre des notes pour les comparer avec l'enregistrement et remplacer celui-ci en cas d'imprévu.

La grande majorité des personnes interviewées étaient des Africains francophones. Ainsi, la langue la plus utilisée fut le français. Cependant, il a fallu une courte période pour m'adapter à leur accent, différent de celui des Français. Quant aux entretiens avec des commerçants africains installés depuis une longue période, une situation intéressante s'est présentée : ils avaient tendance à changer la langue d'entretien du français au chinois, parfois en partie, parfois complètement. Quand je leur ai demandé pourquoi, ils ont répondu, avec fierté, que « certaines choses sont plus faciles à exprimer en Chinois et qu'ils ne trouvent pas l'équivalent en français ». Dans ce genre de situation, le chercheur se laissait guider par les enquêtés. Ce changement de langue ne durait parfois qu'un petit moment. En général, la langue principale était le français.

### **4.3 L'analyse des données**

Une fois les enquêtes finalisées et les transcriptions des données réalisées, nous les avons analysées à l'aide de multiples outils. Nos observations sur le terrain ont également pu nous offrir de nouvelles perspectives sur la communauté en question.

#### **4.3.1 Méthodes utilisées**

Cette thèse en géographie sociale et économie regroupe plusieurs analyses, dans des domaines divers. Dans la première partie, le domaine de l'économie a pris une place importante. La population étrangère a été présentée en utilisant des logiciels statistiques comme Excel et SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*).

Avant d'examiner les enquêtes réalisées sur le terrain, la transcription complète de ces dernières a été nécessaire pour obtenir une base de données complète. Ensuite, ces données ont pu être catégorisées selon différents critères, pour être présentées finalement d'une façon descriptive, à travers des figures et tableaux. Les données peuvent être triées de différentes façons : en chiffres bruts, pourcentages, etc. Cela permet de montrer la situation directement. Ensuite, des analyses de corrélation peuvent être effectuées, ce qui est utile pour comprendre la relation entre certains éléments, par exemple, comment l'âge d'une personne influence son niveau d'inté-



gration dans la vie de Yiwu. Ce tri croisé est applicable à de nombreuses combinaisons d'éléments. Des analyses statistiques plus profondes auraient été possibles, mais elles n'ont pas été avancées dans cette thèse. Les différentes méthodes d'analyses ont été exploitées en même temps, afin de mener à une analyse théorique de la problématique.

Les sources d'informations utilisées pour la rédaction de cette thèse sont multiples. Pour la première partie, la présentation de la ville dans son développement économique, administratif et social, les sources de seconde main sont majoritaires. En plus de trente ans de développement, de nombreux chercheurs, notamment des économistes, se sont lancés dans ce domaine : des ouvrages et publications dans des revues constituent la source principale. D'autres sources secondaires comme des pages web, des journaux quotidiens ont été utiles. Un certain nombre de documents internes à la ville ont également apporté de nouvelles informations. Les deuxièmes et troisièmes parties, quant à elles, se fondent majoritairement sur des informations de première main.

Sur le terrain, d'autres outils de recherche ont été utilisés. En plus des documents publics, j'ai eu accès à de nombreuses publications internes de la municipalité de Yiwu. La communauté étrangère possédait également un certain nombre de documents qui ont été exploités. Les sources d'informations les plus directes et utiles ont été les entretiens effectués avec les commerçants étrangers. Des personnes de nationalité chinoise rencontrées à Yiwu ont proposé également des idées très enrichissantes.

Une autre source d'information importante sur le terrain a été l'observation de la société : la population chinoise, la population étrangère, les interactions entre les deux, les politiques de l'administration. Cela permet de récupérer un maximum de données, tout en comparant ce que l'on voit et ce que l'on entend. De plus, l'observation renforce la fiabilité des données récupérées sur le terrain, car elle crée une comparaison entre la version de l'interviewé et celle du chercheur. Parfois, les faits les plus intéressants ne sont pas exprimés verbalement. Par exemple, un commerçant africain m'avait invitée dans son bureau pour regarder un documentaire réalisé sur sa vie à Yiwu par la plus grande chaîne de télévision en Chine, CCTV. Il n'avait parlé que du positif dans son entretien. Ensuite, une fois l'équipe partie, pendant des communications plus privées et détendues, son discours a changé très subtilement. Ses expressions, lorsque j'ai évoqué avec lui ce changement, prouvaient qu'il était bien conscient de cette différence d'attitude. Est-ce une forme d'intégration ? Quoi qu'il en soit, cette découverte aurait été négligée si je ne l'avais pas observé pendant tout l'entretien. Face à mes questions, il a expliqué, avec un sourire bienveillant, qu'il avait simplement donné à ces personnes ce qu'elles étaient venues chercher. De plus, la diffusion de cette émission sur la plus grande chaîne de télévision en Chine sera sûrement bénéfique pour son travail, lui permettant d'obtenir facilement la confiance de ses partenaires commerciaux, existants et potentiels.

### 4.3.2 Les difficultés pour mener l'enquête sur le terrain

Les enquêtes sur le terrain de Yiwu n'étaient pas faciles à mener. De fait, c'était un travail long et compliqué. Plusieurs difficultés ont dû être dépassées pour finaliser la recherche.

- *L'accès à la population*

Yiwu est une ville commerçante, rassemblant de nombreux commerçants chinois ou étrangers et basée sur le développement du commerce. Or il est difficile de pénétrer cette partie de société pour une personne travaillant dans la recherche. Avant de commencer le terrain, je n'avais aucune connaissance de la ville ni aucun contact avec des locaux. Cela s'est avéré un grand obstacle lors des premières étapes, notamment la recherche des enquêtés.

Les connaissances ont été vite accumulées. Mais trouver des commerçants étrangers pour participer à la recherche était encore difficile. Il a fallu passer par plusieurs groupes de personnes (voir 4.2.1) avant d'arriver à la bonne population. Ce processus a duré environ un an. Pour un chercheur venant de la région ou ayant déjà des contacts, cette période peut être évitée, ce qui laisse plus de temps pour les questionnaires et entretiens.

- *Les ressources financières*

Basée à Clermont-Ferrand pour ma thèse, j'ai dû me déplacer en Chine pour effectuer les terrains, ce qui a été coûteux : un trajet long (avion, train, transports publics) et un budget considérable (transport, logement, restauration, dépenses sociales).

Chaque terrain a duré plusieurs mois, dont deux semaines consacrées à la préparation du départ et à l'orientation après l'arrivée. Cela constituait une charge considérable à chaque fois. Quant aux dépenses sur le terrain, la plupart ont été couvertes principalement par les bourses reçues, et une minorité financée par ma famille.

- *L'absence d'équipe*

Lors de mes passages sur le terrain, j'ai découvert que le département de sociologie de l'Université Normale du Zhejiang, situé à Jinhua, à trente minutes en voiture de Yiwu, faisait la même recherche sur l'intégration des commerçants étrangers à Yiwu. Un de leurs professeurs a réussi à obtenir une aide financière de l'État chinois. Il n'a pas encore publié sur le sujet, il était également en train de récupérer des données, principalement au travers de questionnaires.

Ses étudiants en licence de sociologie et lui travaillent en équipe à Yiwu pour distribuer les questionnaires. L'entretien avec ce professeur m'a indiqué qu'il avait déjà mobilisé entre 200 et 300 étudiants pour travailler avec lui.

Comparé à lui, il est beaucoup plus difficile de travailler seul, car le temps journalier qu'un individu peut consacrer est strictement limité. De plus, une telle

enquête est souvent un travail de longue haleine, pour distribuer les questionnaires et réaliser des entretiens. Étant donné que la population interrogée suit un rythme professionnel soutenu, la plupart des questionnaires ne peuvent pas être collectés sur place. Cela demande donc plusieurs passages et plus de temps. En outre, pour que les personnes soient d'accord pour parler de leur vie, il faut souvent plusieurs passages après avoir eu la recommandation. Beaucoup plus d'enquêtes auraient pu être effectuées si les tâches avaient été partagées.

- *La complaisance des enquêtés*

Dans leur grande majorité, les personnes interviewées ont été d'accord parce qu'il y avait un contact en commun. Cela signifie qu'ils n'étaient pas toujours volontaires pour partager leur vie : certains mêmes n'hésitaient pas à dire qu'ils voulaient finir « la tâche » au plus vite car ils avaient d'autres choses à faire. Cela s'explique par plusieurs raisons : l'étude, même si elle porte sur leur intégration, n'améliorera peut-être pas leur vie ; ils n'auront pas forcément de retour ni accès aux résultats de l'enquête ; les recherches universitaires sont trop loin de leur vie centrée sur le commerce. Trouver comment les intéresser et les mettre à l'aise est donc devenu une question très importante.

Étant commerçants, ils ne manquent pas de ressources financières. Pour les attirer vers l'enquête, il fallait trouver une chose à laquelle ils tiennent. Finalement, les commerçants les plus installés étaient d'accord pour mobiliser leurs bonnes relations amicales ou commerciales avec leurs connaissances chinoises. Par ailleurs, les commerçants plus jeunes et moins riches disaient « oui » à la demande, principalement pour faire plaisir à leur « président d'association », en espérant obtenir plus d'aide dans le futur.

Mais la confiance ne s'établit pas de cette manière. Elle n'a pas pu être établie, dans les faits, avec chaque participant. Il était obligatoire qu'elle soit mutuelle, et elle n'était pas garantie par des profits matériels. En approfondissant les entretiens, certains commerçants étrangers ont montré graduellement, soit un intérêt de plus en plus grand pour le sujet de la recherche, soit une attitude de plus en plus détendue avec le chercheur. Une confiance a ainsi été établie. Faute de temps, le nombre de personnes avec qui j'ai partagé une relation plus poussée reste faible. Cependant, l'existence de ces relations plus approfondies a été enrichissante.

Par ailleurs, lors d'un entretien, l'enquêté est censé confier une partie de sa vie à un complet inconnu, ce qui demande encore plus de confiance. Plus l'enquêté se sent en sécurité, plus il aura envie de partager. D'un autre côté, cette extériorité permet au chercheur de garder un regard relativement objectif. Ainsi, il est obligatoire de s'adapter à la situation de chaque participant à l'enquête pour que celui-ci soit le plus à l'aise possible.

- *Les contraintes des dimensions cognitives et intellectuelles*

À la demande des participants à l'enquête, un grand nombre de questionnaires ont été remplis en face à face. Tous les entretiens ont été réalisés de cette manière

également. Il s'agit souvent d'un moment d'échange concentré et relativement profond, une activité qui engage deux personnes en vis-à-vis. Dans ce cas, l'anonymat n'est pas assuré.

Les participants, devant quelqu'un en qui ils n'ont pas totalement confiance, ont tendance à se tenir dans la norme, selon l'idée qu'ils se font de ce qu'attend l'investigateur. Ils ont du mal à émettre des critiques par peur de vexer l'enquêteur, même s'il leur demande d'être francs et honnêtes. Cette méfiance rend difficile la connaissance de la vraie situation. Elle est en même temps difficile à faire disparaître : il faudrait beaucoup plus de temps et de communication pour s'intégrer davantage au terrain. Néanmoins, une telle approche pourrait compromettre l'objectivité du chercheur. Il faut donc trouver un bon équilibre.

- *La nationalité chinoise du chercheur*

Être de nationalité chinoise a été un élément négatif. Au début, cela m'a aidé à trouver des participants, mais les choses sont peut-être plus faciles pour un chercheur non chinois. Pendant la distribution des questionnaires et la réalisation des entretiens, j'ai remarqué une méfiance instinctive de la part d'une grande majorité de commerçants étrangers. Certains demandaient même, avant tout, si j'avais une responsabilité auprès de l'administration locale et, sinon, pour qui je travaillais. Face à une personne chinoise, ils ont tendance à faire attention à ce qu'ils disent. Il est impossible de savoir si les participants ont menti ou caché des éléments, mais ce qui est certain c'est qu'ils choisissaient leurs mots.

L'autre difficulté apportée par cet élément a été la méfiance. Parfois, durant les entretiens, au milieu d'une histoire, lorsque l'enquêté se rendait compte que ses discours étaient plutôt critiques, il devenait nerveux et voulait s'assurer que je ne travaillais pas pour les autorités. Cette méfiance peut provenir du fait qu'ils sont dans un pays étranger et ne veulent pas s'attirer de problèmes à cause de remarques négatives sur l'administration locale ; la liberté d'expression est également plus réduite dans la société chinoise, par rapport aux pays occidentaux avec lesquels la communauté étrangère est plus familière. Plus directement, les commerçants étrangers subissent de fréquents contrôles et des discours contre l'administration, d'après eux, attireraient l'attention des autorités.

Par exemple, un jour, dans un restaurant africain où j'allais souvent pour trouver des interviewés potentiels, tout de suite après mon départ, la police est venue vérifier les visas de tout le monde. Le patron du restaurant, un commerçant africain avec lequel j'avais une relation de confiance, m'a raconté le lendemain que les personnes dans le restaurant à ce moment-là ont toutes pensé que c'était moi qui avais fait venir la police. Ils ont suggéré au patron du restaurant de ne plus me laisser entrer. Il a refusé car il avait confiance en moi, mais cela prouve quand même qu'il existe un grand manque de confiance entre les Chinois et les étrangers : une méfiance fondée purement sur la nationalité d'une personne.

### 4.3.3 Les facteurs favorables à l'enquête

Malgré toutes ces difficultés, qui ont réclamé beaucoup d'efforts, plusieurs éléments ont constitué des avantages.

- *La capacité linguistique*

La langue anglaise est la langue la plus parlée à Yiwu parmi les commerçants étrangers. Néanmoins, elle reste très basique et ne s'étend pas à d'autres domaines que le commerce. La plupart des Africains vivant à Yiwu viennent d'Afrique francophone. Pour comprendre leur vrai niveau de vie, la capacité de parler le français était nécessaire. L'éducation privilégiée cependant beaucoup plus la formation en anglais qu'en français, et les personnes francophones sont rares.

La grande majorité des chercheurs recrutent un/une interprète pour rendre la communication possible, mais les traductions perdent toujours une partie du message originel. Parmi les personnes francophones, on n'en trouve pas un grand nombre qui souhaite participer à une recherche sur la vie des commerçants étrangers à Yiwu. Cela a constitué finalement une sorte d'avantage pour l'auteur de cette thèse, étant une Chinoise francophone intéressée à ce projet.

- *Le genre féminin*

Parmi les 32 entretiens effectués, seulement deux ont été faits avec des femmes commerçantes. La population masculine n'a pas été un obstacle, contrairement à ce que j'avais cru. En réalité, les commerçants africains ont été très sympathiques avec « une jeune fille chinoise ». Ils se sentaient vite en sécurité et à l'aise. Quand ils étaient invités à faire passer les questionnaires à leurs compatriotes, aucun ne disait non. Durant les entretiens, ils montraient toujours une image forte et sûre d'eux-mêmes. L'auteur suppose donc que le fait d'être une femme a facilité l'enquête car les enquêtés potentiels ne se sentaient pas du tout menacés, et l'orgueil masculin les empêchait de refuser.

- *Travail individuel*

Travailler seul demande plus d'investissement en temps et en énergie. En revanche, cela permet au chercheur d'être plus flexible sur le terrain. Il n'est pas limité par les emplois du temps de l'équipe, les réunions, ou les comptes rendus après les travaux individuels.

De plus, le fait de ne pas posséder une équipe ou un financement présente une forme d'attractivité aux yeux de certaines personnes. Cela signifie pour elles une indépendance de réflexion et une motivation purement scientifique.

Par exemple, lors de mon entretien avec le professeur en sociologie de l'Université Normale du Zhejiang, qui effectuait les mêmes enquêtes, il a été très surpris d'apprendre que j'avais pu contacter un certain fonctionnaire et devenir proche de cette personne. Il a

ensuite expliqué que, pour son projet, soutenu par l'État central et le gouvernement local, il avait communiqué une lettre de recommandation au département où ce monsieur travaillait. Mais chaque fois qu'il se rendait au rendez-vous, la personne n'était pas là pour des raisons diverses. J'ai vérifié l'histoire auprès du fonctionnaire en question, qui a explicitement dévoilé les raisons de ses refus :

*« Je n'aime pas la bureaucratie. Je savais qu'il faisait des recherches pour le gouvernement alors ce n'est pas quelque chose que j'apprécie. Mais puisqu'il y a une lettre de recommandation, je ne pouvais pas lui refuser non plus. Donc j'ai toujours trouvé des excuses pour m'absenter. Mais toi j'aime bien échanger avec toi, parce que tes recherches sont purement scientifiques. »* (Entretien 3).

Les commerçants étrangers ont montré une réflexion très similaire. Même si l'identité chinoise du chercheur pouvait engendrer la méfiance chez certains, l'absence d'équipe aidait à soulager ce sentiment. La méfiance est sans doute une attitude préférable pour eux, afin d'éviter au maximum les risques potentiels.

Naturellement, cette recherche sur Yiwu me laisse certains regrets. Avec davantage de temps, de moyens et de personnes, une enquête plus approfondie aurait pu être réalisée. Cela dit, il est presque impossible d'effectuer une enquête exhaustive, vu la mobilité de cette population.



### **Une population caractéristique qui se destine au commerce**

Après avoir créé un réseau avec les commerçants africains sur le terrain, il était important de mieux les connaître. Pour ce faire, plusieurs questions leur ont été posées concernant leurs informations anthropologiques, leurs connaissances sur la ville ainsi que la motivation de leur venue. Afin de vérifier notre hypothèse concernant l'attractivité de la ville, notamment les sources de cette attractivité, nous nous intéresserons aux facteurs favorables qui motivent les étrangers à faire du commerce à Yiwu, tout en essayant de voir s'il existe des difficultés ou défis qui les démotivent.

#### **5.1 Une activité commerciale majoritairement dans l'exportation**

Avant de les interroger sur leur lien avec la ville, une série de questions était posées aux enquêtés étrangers concernant leurs informations personnelles, familiales et professionnelles depuis leur première arrivée. À partir de là, on peut dresser un portrait général de la population étudiée, sa composition, ses caractéristiques, qui nous permettra de mieux comprendre les raisons de l'attractivité de Yiwu.

##### **5.1.1 Une population relativement homogène**

Une perspective commune parmi mes enquêtés montre que la population arabe était la première à avoir trouvé les marchés de Yiwu, suivie par leurs confrères d'Afrique subsaharienne. Les autres personnes viennent principalement des pays voisins. Pour étudier une population aussi diverse, nous avons mené une enquête, comprenant principalement les informations anthropologiques (nationalité, genre, âge, niveau d'éducation et capacité linguistique), les informations sociales (la croyance religieuse), et professionnelles (domaine de travail, entreprise, etc.).

- *Le poids des personnes venant des pays en voie de développement*

Les 81 personnes qui ont répondu à l'enquête viennent de 31 pays (Tab. 16).

La grande majorité sont des Indiens. Cela est le résultat d'un accès facile lors de l'enquête, car le président de l'association indienne avait distribué des questionnaires auprès de ses membres. Le reste des participants est principalement africain.



**Tab. 16 – Répartition, en termes de nationalité, des personnes ayant répondu au questionnaire**

Quelle est votre nationalité ?	Pourcentage	Quelle est votre nationalité ?	Pourcentage
Algérie	1.2	Malaisie	2.5
Australie	1.2	Mali	4.9
Ghana	1.2	Maroc	1.2
Colombie	4.9	Mauritanie	4.9
Côte d’ivoire	1.2	Mexique	2.5
République tchèque	1.2	Népal	2.5
Egypte	3.7	Niger	3.7
Etats-Unis	1.2	Pakistan	1.2
Guinée	4.9	Rwanda	1.2
Inde	27.2	Sénégal	7.4
Iran	2.5	Soudan	1.2
Jordanie	1.2	Syrie	3.7
Kenya	1.2	Tchad	2.5
Libye	2.5	Turquie	1.2
Madagascar	1.2	Yémen	2.5
<i>Total</i>			<i>100</i>

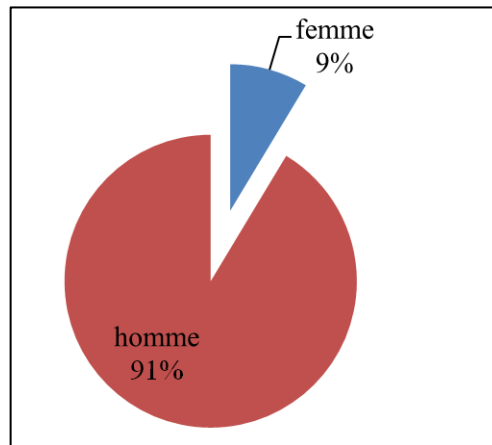
Source : Cui Can.

Seules deux personnes sont venues de pays développés comme les États-Unis et l’Australie. La majorité vient du Moyen-Orient ainsi que des pays du Maghreb. De plus, ces données démographiques correspondent aux caractéristiques des produits vendus sur les marchés de Yiwu avec un rapport qualité/prix relativement intéressant pour la population issue des pays en développement.

▪ *Un monde masculin*

Les statistiques montrent que 91,36 % des participants sont des hommes. Cela correspond parfaitement à mes observations sur le terrain. Les femmes sont rarement présentes dans les lieux publics comme les marchés et les restaurants. Elles restent d’habitude à la maison avec les enfants et fréquentent essentiellement leur communauté. Le petit nombre de femmes commerçantes aperçues sur les marchés étaient souvent accompagnées par leurs compagnons. Très peu de femmes ont choisi de venir à Yiwu seules pour faire du business. Cela peut être dû à des raisons multiples comme l’éducation, les mentalités, les stéréotypes et la religion.

**Fig. 32 – Quel est votre genre ?**

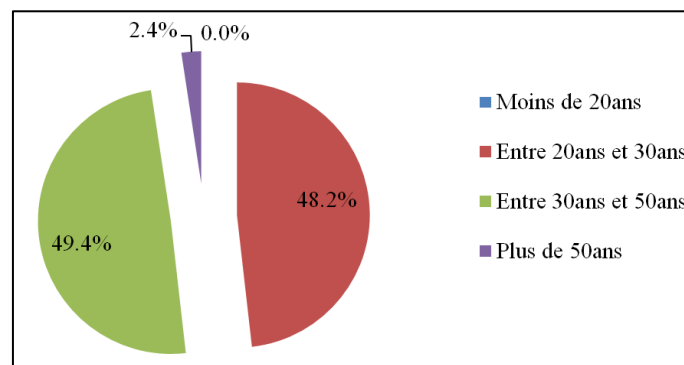


Source : Cui Can.

▪ *Une population relativement jeune*

L'âge moyen des participants du questionnaire est de 32-33 ans, un âge relativement jeune. Parmi les 81 personnes interrogées, 39 ont entre 20 et 30 ans et seulement deux commerçants ont plus de 50 ans. Il en reste donc 40 d'âge moyen, ce qui est presque équivalent au nombre de jeunes participants.

**Fig. 33 – Quel est votre âge ?**



Source : Cui Can.

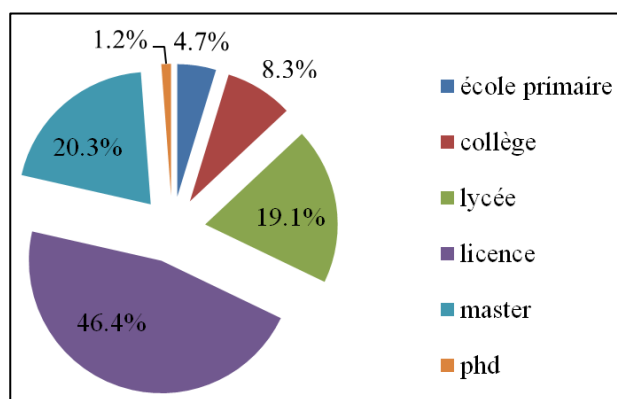
Cela montre que la grande majorité des étrangers qui viennent à Yiwu pour faire du commerce ont généralement moins de 50 ans et qu'un grand nombre débute sa carrière professionnelle.

▪ *Un niveau d'éducation moyen*

Les réponses au questionnaire indiquent une grande différence dans le niveau d'éducation reçu par ces commerçants. Quatre seulement ont reçu une éducation primaire et un seul était docteur avant de venir à Yiwu. La grande majorité sont des

diplômés d'université, soit 36 personnes ou 44,4 % du total. Le nombre de ceux qui ont un diplôme de lycée et de master est presque identique (16 et 17). Ces chiffres montrent que, sauf cas particulier, les commerçants étrangers à Yiwu ont en moyenne une éducation générale. En désignant le niveau d'éducation le plus haut (docteur) par 5 et le plus modeste (école primaire) par 1, le niveau moyen est de 3,72, un chiffre relativement élevé, étant donné que les participants viennent surtout de pays en voie de développement, où l'éducation n'est pas garantie à tous.

**Fig. 34 – Quel est votre niveau d'éducation ?**

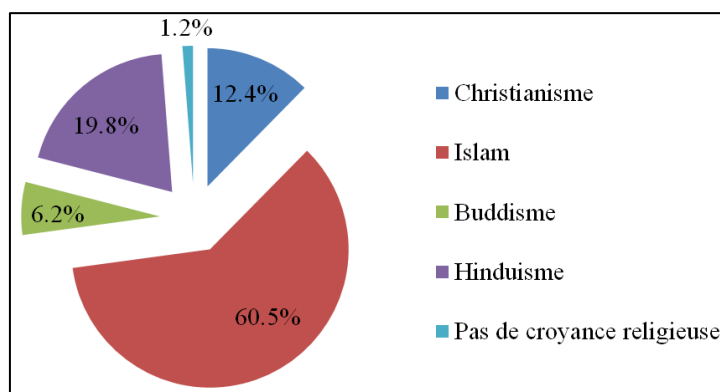


Source : Cui Can.

- *Une population majoritairement musulmane*

La religion la plus pratiquée à Yiwu, selon le résultat de l'enquête, est l'Islam. Les musulmans comptent pour 60,49 % de la population enquêtée.

**Fig. 35 – Quelle est votre croyance religieuse ?**



Source : Cui Can.

Ils viennent majoritairement de pays arabes. Une petite partie de la population venant de l'Asie du Sud-est est également musulmane comme les Malaisiens. Les 22 participants indiens parmi les 81 au total expliquent le pourcentage important de

19,75 % pour l'hindouisme, la religion dominante en Inde. Le christianisme concerne 12,35 % des commerçants étrangers selon l'enquête. Ils viennent principalement des pays européens et d'Afrique francophone. À part une petite population qui déclare de ne pas être croyante, ceux qui restent sont bouddhistes, ce qui est fréquent en Asie de l'Est et du Sud.

La grande majorité des commerçants étrangers à Yiwu sont croyants alors que les Chinois le sont rarement. La religion ainsi que la liberté de pratiquer deviennent des éléments très importants pour le niveau d'intégration de cette population.

- *Une situation familiale équilibrée*

Concernant leur état marital, deux personnes n'avaient pas répondu à cette question. Cela peut être le résultat d'une méfiance envers le chercheur. Ils avaient donc choisi d'être prudents et de ne pas parler de leur famille. Cela dit, la majorité des personnes ont répondu.

**Fig. 36 – Êtes-vous marié(e) ?**

		Frequency	Percent
Valid	Oui	40	49,4
	Non	39	48,1
	Total	79	97,5
Missing System		2	2,5
Total		81	100

Source : Cui Can.

Selon les statistiques, environ la moitié des commerçants étrangers sont mariés et l'autre moitié non : un pourcentage très équilibré.

En analysant ces éléments, on arrive à mieux connaître le mode de vie de la communauté des commerçants étrangers à Yiwu. Si un(e) commerçant(e) est installé(e) avec son/sa conjoint(e), qui travaille également dans la même ville, et ses enfants, qui reçoivent une éducation locale, il a tendance à être mieux intégré dans la société.

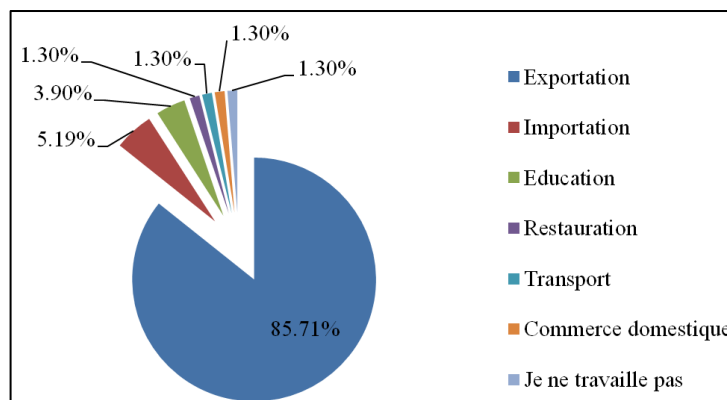
- *Une communauté majoritairement commerçante*

La grande majorité des personnes étrangères travaillent dans le commerce : 85,71 % dans l'exportation et 5,19 % dans l'importation. Ce dernier pourcentage est en croissance ces dernières années car le développement économique rapide de la Chine a largement stimulé la consommation. La population demande de plus en plus de produits internationaux comme du vin français, des décorations africaines et divers produits alimentaires.

Une petite partie de la population étrangère travaille dans des domaines aussi variés que l'éducation, la restauration et le transport. Certains travaillent comme professeurs de langues, la plupart du temps en anglais, dans des écoles privées pour commerçants

chinois. D'autres ont ouvert des restaurants étrangers ou y travaillent comme serveurs. On trouve aussi ceux qui se consacrent au transport des produits. Enfin, une petite partie de cette population, en majorité des femmes, ne travaille pas. Elles sont venues à Yiwu principalement pour accompagner leur mari et s'occuper de leurs enfants.

**Fig. 37 – Dans quel domaine travaillez-vous actuellement ?**

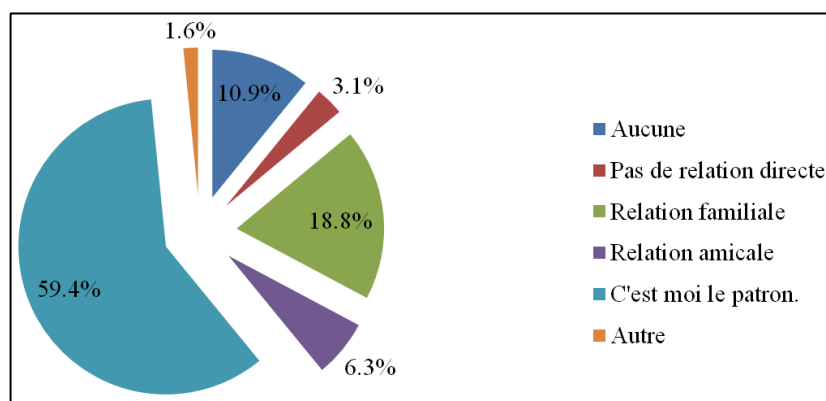


Source : Cui Can.

Par ailleurs, au moins 92,1 % des enquêtés ont trouvé un travail en moins d'un an et 81,2 % en beaucoup moins de temps. Cela prouve qu'il n'y a pratiquement aucune difficulté à trouver du travail dans le commerce à Yiwu. De plus, moins de 10 % des interviewés seulement ont changé de travail depuis leur arrivée.

La plupart des entreprises se sont créées après 2005 : moins de 10 % sont apparues avant. Le nombre de créations d'entreprises est devenu également très important à partir de 2010<sup>83</sup>.

**Fig. 38 – Quelles relations entretenez-vous avec le propriétaire de l'entreprise ?**



Source : Cui Can.

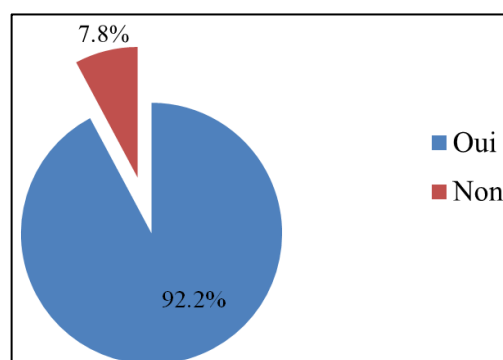
<sup>83</sup> Il faut noter que cette répartition n'est pas forcément représentative, car la distribution des questionnaires dépendait beaucoup du réseau personnel, ce qui risquait d'augmenter le groupement.

Parmi les enquêtés, la plupart sont patrons de leur propre entreprise, et seulement 14 % travaillent pour des personnes qui n'ont aucun lien avec eux. Cela montre que la tendance à Yiwu est de créer soi-même son entreprise, ce que beaucoup de commerçants ont fait. De plus, les relations personnelles sont souvent mêlées avec le commerce : 25,1 % constatent qu'ils travaillent pour leur famille ou leurs amis.

- *Un statut administratif partiellement légitime*

Pour obtenir un permis de travail à Yiwu, il faut créer une entreprise sur place. Les entreprises créées ne sont souvent pas très grandes, la plupart ont entre deux et quatre employés. Il en existe de relativement plus grandes, et elles appartiennent souvent aux commerçants les premiers arrivés<sup>84</sup>.

**Fig. 39 – L'entreprise est-elle enregistrée ?**



Source : Cui Can.

Naturellement, puisque le formulaire de création d'entreprise permet d'obtenir un titre de séjour valide, il faut obligatoirement avoir enregistré l'entreprise auprès des autorités, au Bureau de l'Industrie et du Commerce. Toutefois, tout le monde ne le fait pas.

Selon les réponses obtenues, 7,8 % des entreprises ne sont pas encore enregistrées officiellement. Pour les entrepreneurs qui ne se sont pas inscrits dans le système, elles ne peuvent travailler qu'avec un visa de tourisme, ce qui limite les séjours à moins de trois mois à Yiwu. Au bout de trois mois, ils doivent sortir de la Chine continentale pour redemander un visa tourisme. Un choix populaire parmi ces commerçants, outre leur pays natal, est Hongkong, grâce à sa localisation proche et à un budget plus réduit pour le voyage.

La situation est similaire pour les employés africains dans les entreprises. 32,8 % ont explicitement avoué ne pas avoir de contrat signé pour leur travail. Outre les entreprises non enregistrées, certains patrons ne veulent pas non plus déclarer leurs employés, pour payer moins de taxes.

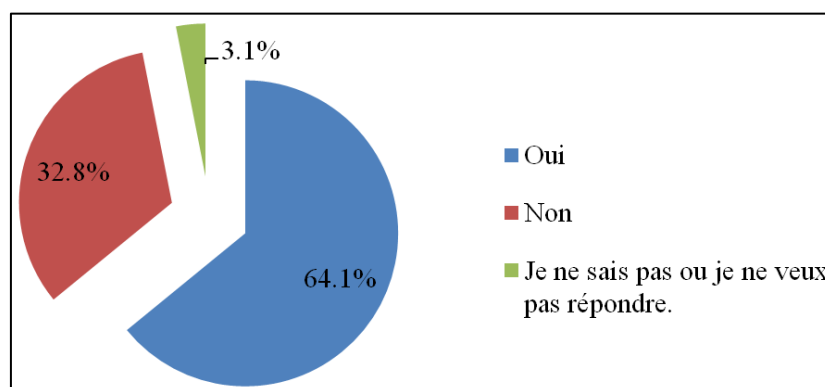
---

<sup>84</sup> Conclusion obtenue selon les enquêtes de terrain.

Le fait est plutôt accepté par les jeunes commerçants, surtout lors de leurs premiers pas à Yiwu, soit par manque de choix soit par confiance.

« Je n'ai pas besoin de contrat. Je le crois. J'ai confiance en lui. Alors pourquoi je dois signer un contrat ? Je suis sûre qu'il ne va pas me trahir. Nous sommes des frères et on s'aide entre nous tu sais. » (Entretien 26).

**Fig. 40 – Avez-vous un contrat de travail ?**



Source : Cui Can.

Ainsi, les commerçants africains travaillent généralement dans le commerce, notamment l'exportation. Ils ont rarement du mal à trouver un emploi et sont assez fidèles lorsqu'ils en trouvent un. Les entreprises créées par les commerçants africains sont généralement de jeunes et petites entreprises. Elles sont souvent enregistrées dans le système administratif local, même si une partie des employés n'est pas déclarée.

Pour synthétiser :

- La plupart des commerçants étrangers à Yiwu viennent des pays en voie de développement.
- Ce sont majoritairement des hommes entre 20 et 50 ans, avec une éducation de type universitaire.
- La moitié est mariée.
- L'Islam, le christianisme et l'hindouisme sont les trois religions les plus pratiquées à Yiwu.
- Cette population travaille dans la plupart des cas dans le milieu commercial, surtout l'exportation, en compagnie des amis et de la famille.
- Toutes les entreprises créées ne sont pas enregistrées auprès des autorités locales.

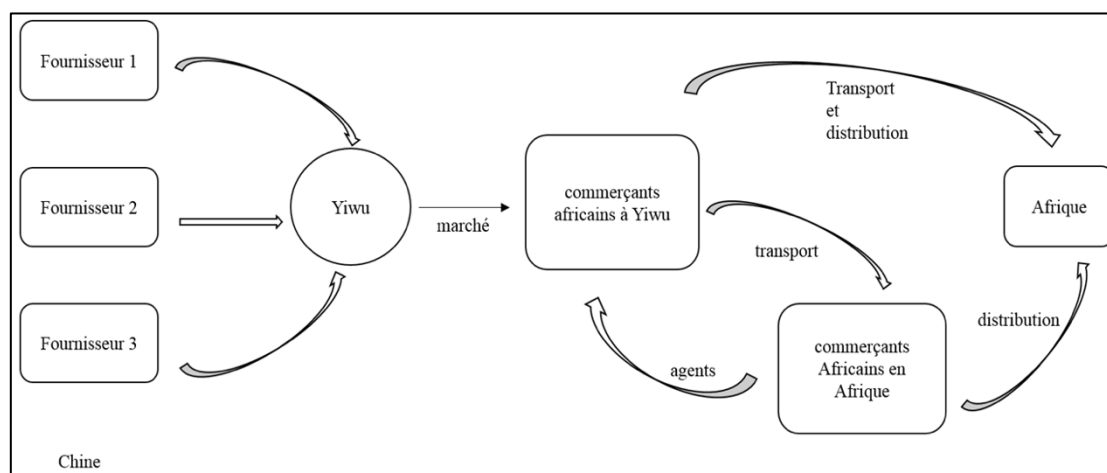
Ces éléments significatifs de la population étrangère correspondent au profil de Yiwu. Premièrement, étant une ville connue pour la vente de petits articles à bas prix, elle attire plutôt des personnes venant de pays et régions en voie de développement, où la demande est forte. Les produits de Yiwu auraient plus de mal à pénétrer les marchés occidentaux, car la qualité risquerait de ne pas satisfaire à certains critères.

### 5.1.2 Un choix principal entre grossiste et agent de commerce

Yiwu étant une ville commerciale, l'activité choisie par la grande majorité des commerçants qui s'y installent est le commerce, d'où le ciblage de notre sujet de recherche. Pour une meilleure compréhension, nous avons analysé de plus près leur choix de domaine et comment ils s'intègrent dans le commerce à Yiwu. De plus, l'accroissement des activités commerciales, en termes de taille et d'échelle, ainsi que de la population étrangère, font naître d'autres possibilités de travail, comme la restauration, l'enseignement des langues étrangères, et même de nouveaux projets en préparation.

Il existe deux grandes catégories d'activité commerciale à Yiwu pour les étrangers : être exportateur et/ou être agent de commerce (Fig. 41).

**Fig. 41 – Processus de commande d'un commerçant africain à Yiwu**



Source : Cui Can.

L'exportation désigne la pratique d'un commerçant qui achète des produits soit directement sur des marchés, soit auprès des usines trouvées sur des marchés. Ces usines peuvent être aux alentours de Yiwu mais plus souvent dans d'autres villes chinoises. Il s'agit des premières activités économiques pratiquées par les commerçants étrangers au début du 21<sup>e</sup> siècle.

Des commerçants viennent à Yiwu, souvent de passage au début, pour passer des commandes. Une fois la commande finalisée, l'usine concernée se charge de la fabrication ou de la production, et est ensuite expédiée vers l'Afrique. Les produits exposés et vendus sur les marchés sont très variés, et leur origine n'est pas uniquement locale, limitée à Yiwu ou aux villes voisines.

« Je voyage beaucoup pour visiter des usines, souvent des nouvelles parce qu'on ne travaille pas sur un seul article. Au contraire, on renouvelle constamment. Des fois, même si on a déjà travaillé avec une usine, il faut garder un contact pour le futur. C'est très important. » (Entretien 29).



Le commerçant est souvent obligé de se déplacer dans toute la Chine, car les usines de fabrication peuvent se trouver partout dans le pays. Éventuellement, si la coopération se prolonge sur une certaine période et qu'une confiance est établie, la procédure est simplifiée.

En plus d'être exportateurs eux-mêmes, beaucoup d'étrangers sont également agents de commerce. Cette profession est en fait un statut créé par les commerçants africains pour répondre au besoin de ceux qui souhaitaient importer des produits vendus à Yiwu vers leur pays, sans avoir à se déplacer ou à s'installer à Yiwu.

Un commerçant africain explique bien une partie de son travail en tant qu'agent de commerce.

*« Je travaille également comme agent du commerce. C'est-à-dire que c'est moi qui suis chargé d'établir le contact entre des clients et des usines. Au début, je venais seulement à Yiwu pour passer des commandes. Au début, c'était une fois par semaine environ. Graduellement, je me suis rendu compte que si j'avais choisi de rester ici, j'aurais mieux compris comment ça fonctionne. Donc je venais et je restais un mois chaque fois que je venais et petit à petit, je restais de plus en plus longtemps. Des fois quand j'achète pour moi-même, je rencontre d'autres commerçants africains ou sénégalais et je les aide gratuitement, pour faire l'interprète et passer la commande, etc. Après, comme une boule de neige, de plus en plus de mes compatriotes viennent me chercher. C'était comme ça que mon business d'exportation s'était déclenché. Pour nous, les commerçants qui travaillent dans le commerce, ce n'est pas la peine de faire la publication. La réputation est la plus importante. » (Entretien 4).*

Un autre commerçant, qui travaille comme agent d'exportation, décrit la même démarche.

*« Mon client vient avec de l'argent. Ma secrétaire l'amène sur les marchés pour regarder des produits et négocier le prix. On prend toute la somme et paie environ 20 % comme un dépôt au fournisseur, qui ensuite sera chargé de la production. Lorsque la commande est prête, ils nous appellent, nous payons le reste et ils expédient la commande. » (Entretien 24).*

Cette activité est une autre manière de pratiquer l'import-export pour les commerçants africains. Ils peuvent, en profitant d'Internet, confier les tâches comme la visite du marché, la visite de l'usine, le paiement, le contrôle des produits et l'envoi, à des agents.

Ces agents sont souvent, au moins pour les plus grands, parmi les premiers Africains arrivés à Yiwu, ayant justifié leur bonne connaissance du commerce local par leur réussite commerciale et financière. Leur existence possède plusieurs avantages.

*« Il vaut mieux avoir des clients fidèles. Des fois, si un des clients trouve que le prix que je lui propose est trop élevé, ça se trouve qu'il ira directement à l'usine pour passer la commande. Mais attention, il y a un désavantage dans ce qu'il fait. Parce que les usines ne sont pas toujours honnêtes. Si tu passes la commande à l'autre bout du monde et il n'y a personne sur place pour surveiller des produits, il est possible que tu reçoives n'importe quoi.*

*En plus, s'ils ne viennent pas vers nous, ils seront obligés de venir ici mais ils ne connaissent pas aussi bien le marché que nous. Ils nous paient pour trouver l'article, l'usine, pour aller passer la commande et vérifier les produits. En plus, pour envoyer la commande en Afrique, il faut passer par la shipping company, et tout seul, c'est très difficile pour eux. Donc c'est quand même dans leur intérêt de faire du business avec moi tu sais. » (Entretien 4).*

D'abord, un agent, ou même sa secrétaire peuvent tout à fait réaliser le travail que peut faire un commerçant africain qui ne connaît pas le pays ou la ville et souhaite importer des produits chinois pour les revendre. Plus important encore, les agents peuvent faire ce que ce dernier ne pourrait jamais faire, dans la mesure où il ne vit pas sur place. On paie des agents d'exportation non seulement pour les visites des marchés, pour le temps qu'ils prennent à effectuer les démarches nécessaires, mais également pour les connaissances et l'expérience qu'ils ont accumulées pendant une ou plusieurs dizaines d'années. Enfin, surtout pour les agents réputés, plus on envoie de commandes, moins on dépense en frais de transport, lesquels représentent une part importante du budget. Ainsi, des commerçants africains peuvent tout à fait rester dans leur pays, envoyer leurs demandes à leurs agents et attendre tranquillement l'arrivée de leur commande, si la confiance est déjà établie et confirmée. Autrement, il est indispensable de se déplacer, surtout au début de la coopération.

*« Mon bureau est sur la Rue ChangChun. Il y avait déjà quelques employés chinois en train de travailler lorsque nous sommes entrés ainsi que quelques clients africains. Mon bureau n'est pas grand, la superficie est d'environ vingt mètres carrés. Maintenant c'est beaucoup mieux, j'ai des clients stables. » (Entretien 18).*

*« Il y a beaucoup de grossistes sénégalais qui viennent à Yiwu pour commander des produits. » (Entretien 10).*

*« Il y a aussi mon père et mon oncle dans l'entreprise. Mon business n'est pas mal franchement. Je travaille avec mon père et il a des clients très fidèles. Je suis donc plutôt à l'aise dans mon travail. » (Entretien 24).*

*« Normalement je fais connaissance de la boutique à Yiwu, après je vois où se trouve l'origine de fabrication, pour faire leur connaissance et vérifier la qualité, etc. C'est une des raisons pour lesquelles mes clients veulent travailler avec moi. Je peux vérifier pour eux la qualité, la quantité des produits et garantir que tout est OK.*

*Ce n'est pas simple de faire du business à Yiwu non plus. Il y a trop de pression. Il y a souvent des fautes dans les commandes, et les produits. Des fois on a du mal à communiquer avec les fournisseurs également. Par exemple, il y a quelques jours, une usine de Guangzhou, elle vendait des produits à l'unité de 7. C'était très bizarre car c'est souvent 5 ou 10 ou 12 ou 24. Là il y a un problème.*

*Je voyage beaucoup en Chine. Pour chaque produit, il y a souvent une région où c'est le moins cher. Je trouve la boutique à Yiwu sur des marchés et j'irai directement à Yiwu pour vérifier et passer la commande. » (Entretien 17).*

Pour la population africaine à Yiwu, un commerçant africain qui travaille dans le commerce lui-même, c'est-à-dire, achète des produits et les revend en Afrique, peut tout à fait travailler en tant qu'agent. Ils peuvent tout à fait être agents de commerce en étant des commerçants eux-mêmes. Pour pouvoir revendre des produits, il faut

souvent une clientèle existante ainsi que les ressources nécessaires pour réaliser la vente, comme des ressources financières et personnelles.

Mais pour ceux qui ne sont pas capables de vendre eux-mêmes en Afrique, ils commencent par être seulement des agents de commerce, pour élargir graduellement leur clientèle, jusqu'au moment où ils sont plus sûrs de pratiquer l'exportation pour eux-mêmes. Cela est un parcours populaire pour des commerçants de Yiwu.

*« Pour l'instant, 30 % de mon business est mon propre business, c'est-à-dire que je vends les produits et je les revends moi-même. Le reste, dont 70 % de mon business est le commerce d'exportation, c'est-à-dire j'achète mais pour que les autres les vendent. »* (Entretien 4).

Outre les choix d'être commerçants et agents de commerce, certains Africains sont en train d'explorer d'autres possibilités, qui sont généralement orientées autour du commerce et des besoins des commerçants.

Le marché de Yiwu a attiré une grande population étrangère. Cette dernière a animé la ville et a ainsi ouvert la possibilité de nouvelles activités, économiques ou autres, comme le constatait un commerçant africain : *« Au début, ce qui était intéressant à Yiwu, c'était les marchés. Maintenant, beaucoup d'étrangers sont venus à Yiwu pour ouvrir des restaurants, pour travailler dans le service. »* (Entretien 3).

En 2016, le premier restaurant africain a été créé par un commerçant sénégalais, ce qui a marqué de nouvelles opportunités pour des Africains.

*« J'ai mon bac en loi. J'ai créé le bureau de l'entreprise de mon frère à Yiwu en 2007 et j'ai créé ma propre entreprise en 2012. J'ai ouvert ce restaurant africain en bas de mon bureau. C'est le premier restaurant africain à Yiwu, et le seul. Avant c'était tous des restaurants arabes. Dans ce restaurant, il y a six serveuses, dont deux sénégalaises et quatre chinoises dont trois sont musulmanes). Il y a souvent beaucoup de monde dans ce restaurant. Il est ouvert depuis la matinée jusqu'à minuit. La grande majorité des clients sont des Africains noirs. Il y a aussi des fois des Chinois, mais ils sont tous accompagnés par des Africains. »* (Entretien 4).

En dehors de la restauration, les échanges entre l'Afrique et la Chine deviennent de plus en plus dynamiques, ce qui suscite de nouvelles idées commerciales.

*« Je pense ouvrir ma propre entreprise, mais peut-être pas dans l'exportation. J'ai envie de faire autre chose. Par exemple, je pourrais créer une entreprise avec d'autres Chinois et Africains, et on pourra organiser des formations, des projets de voyage, des séjours en Afrique, etc. Je suis actuellement en contact avec mon ambassade et je verrai ce que sera leur retour. »* (Entretien 9).

De plus, parmi les commerçants africains à Yiwu, une minorité travaille dans l'importation, c'est-à-dire qu'ils importent des produits africains pour les revendre à Yiwu, puis en Chine. Cette initiative a été soutenue par les autorités, d'où la construction d'un espace dédié dans la zone 5 du marché central. Dans ce quartier, une dizaine de pays africains se réunissent et chacun occupe une boutique pour présenter les articles à vendre.

*« En 2005, il y avait une conférence en Éthiopie et à ce moment-là, beaucoup d'Africains n'étaient pas contents car ils trouvaient que le commerce entre la Chine et l'Afrique n'était pas équilibré vu qu'il y avait beaucoup de Chinois qui travaillaient*

*en Afrique et pas l'inverse. C'était après cette conférence que la Chine avait décidé de consacrer ce quartier à l'Afrique.*

*Au début, les conditions étaient très avantageuses. Par exemple, nous n'avions pas à payer la taxe ni le loyer pendant les trois premières années. Il faut dire aussi que ce ne sont pas vraiment des entreprises mais plutôt un centre de présentation culturelle. Le problème maintenant c'est que le marché central est en train de leur demander des loyers et c'est pour ça qu'ils ne sont pas contents. » (Entretien 31).*

C'est une zone spécialement créée par les autorités locales avec l'objectif de promouvoir des produits importés d'Afrique. Cet espace, nommé « Centre d'Exposition et de Vente des Produits Africains », est le résultat des négociations entre les pays africains et Yiwu, car le commerce était pratiquement à sens unique, avec des produits chinois exportés vers l'Afrique. Dans ce quartier du marché, des boutiques africaines exposent des produits venant de quinze pays différents, chacune est appelée selon le nom du pays. L'objectif d'origine était d'équilibrer le commerce entre la Chine et l'Afrique. Ainsi, des politiques avantageuses ont été proposées pour attirer les commerçants africains, comme une exonération de taxes les trois premières années.

Cependant, durant les enquêtes de terrain, j'ai remarqué que le statut n'est pas aussi désirable que prévu. Avant tout, une partie importante des boutiques africaines ne sont même pas ouvertes. De plus, dans les boutiques ouvertes, les employés sont souvent des jeunes femmes chinoises. Elles ne connaissent que peu la culture africaine ou la culture du pays pour lequel elles travaillent. Sur un total de douze heures que j'ai passées dans ce quartier, très peu de clients se sont présentés dans ces boutiques.

Ces nouveaux projets en préparation sont donc fortement secondaires, pour l'instant pour les commerçants étrangers à Yiwu et les activités dans l'exportation occupent toujours la place principale.

## **5.2 Le schéma migratoire : une origine différente mais un même objectif**

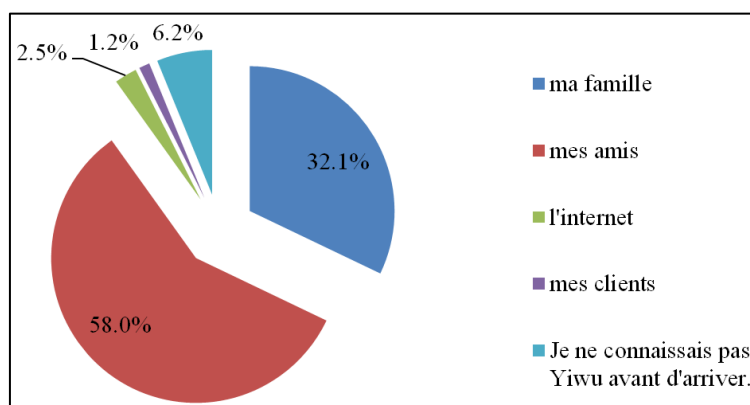
Comment les commerçants installés à Yiwu ont-ils connu cette ville, méconnue par ailleurs par les Chinois et quel a été leur parcours avant d'y venir ?

### **5.2.1 Le bouche-à-oreille : une connaissance de Yiwu par des proches**

À part les cinq personnes qui ne connaissaient même pas la ville de destination lors de leur arrivée, les résultats ont montré que la plupart des personnes arrivées à Yiwu ont été influencées par leur famille et leurs amis. Cela montre un lien fort entre les premiers arrivants et l'arrivée des personnes de leur entourage.

Selon un schéma classique, la grande majorité de la population étrangère avait appris l'existence de la ville de Yiwu par des amis, totalisant un pourcentage de 58 %. Dès qu'une personne est bien installée, elle passe le message à son ancien entourage. Cela motive ses proches à faire la même chose. Ces cultures valorisent beaucoup les relations humaines, comme en Afrique. Ce type de relations crée une proximité certaine, par l'amitié et la foi.

**Fig. 42 – Par quel moyen principal avez-vous connu Yiwu ?**



Source : Cui Can.

Ensuite, 32,1 % des personnes sont informées par leur famille vivant à Yiwu. Souvent c'est le père, le grand frère ou l'oncle qui effectue le déplacement en premier. Une fois qu'ils obtiennent assez de profit, ils essaient de faire venir leur famille. Cette réaction est rarement due à la nostalgie mais plutôt à un choix réaliste : avec leur famille, ils peuvent travailler ensemble pour gagner encore plus et s'ils créent leur propre entreprise, le pouvoir de leur famille peut grandir, ce qui est bénéfique pour eux en termes de commerce, relations sociales voire de sécurité. De plus, il existe une confiance et une solidarité entre les membres d'une même famille, ce qui n'est remplaçable par aucune autre relation. Lorsque c'est une personne de la famille qui recommande la ville de Yiwu, il est plus facile de la croire et de réaliser le déplacement réellement, grâce à cette confiance.

Deux personnes seulement ont constaté qu'elles avaient connu la ville par Internet lorsqu'elles cherchaient de l'information sur le développement économique. Avec Internet, les informations sont libres. Le développement rapide de la Chine attire de plus en plus l'attention, surtout des gens qui travaillent dans le secteur commercial. Ils voient des produits « made in China » partout, en ligne ou en magasin. S'ils commencent à s'interroger sur l'origine de ces produits, il n'est pas difficile de tomber Yiwu, où la plupart de ces produits sont (fabriqués et) vendus. Le statut de la ville étant reconnu mondialement, ils ont tendance à vouloir s'y déplacer afin de trouver plus d'opportunités de business.

Enfin, un commerçant a débuté son voyage à Yiwu sur la recommandation d'un de ses clients, qui y était allé pour faire du commerce et avait réussi. Les informations peuvent donc également circuler en dehors du petit cercle amical ou familial, parmi des gens croisés tous les jours, parfois par hasard.

Il faut noter que cinq personnes ont indiqué ne pas connaître la ville lorsqu'elles sont arrivées. C'est souvent le cas pour des personnes qui désespèrent de trouver du travail et de quoi survivre. Elles ne font leur choix qu'après des analyses poussées mais tentent toutes les opportunités possibles (Xu Tao, 2009).

En général, la source principale des informations sur Yiwu vient de connaissances proches, famille et amis. MacDonald (1964) avait proposé le concept de

migration en chaîne, un mécanisme qui valorise beaucoup la reconstruction familiale, un processus très étudié depuis. Un processus d'immigration est souvent dépendant de pionniers, qui s'installent dans un lieu étranger avant de passer le message à leur famille (Massey, Durant *et al.*, 2002). Cela incite ensuite d'autres membres à suivre le même chemin, ce qui forme une chaîne migratoire. Pliez a montré, dans ses enquêtes, que « les États du Golfe, importateurs de main-d'œuvre et de marchandises, sont aussi des lieux d'occasions et de rencontres pour des entrepreneurs-migrants » (Pliez, 2010, p. 139). Il cite plusieurs exemples dans lesquels les importateurs font circuler le message entre eux pour encourager leurs proches de partir à Yiwu, où « les gains sont plus rapides ».

Comme le montrent les témoignages, sans avoir été informés par leur entourage, les commerçants n'auraient pas connu l'existence de la ville, encore moins son développement économique. Les premiers arrivants jouent le rôle de précurseurs qui procurent non seulement des informations importantes avant l'arrivée de leurs compatriotes mais également une aide concrète lorsque ces derniers les rejoignent.

### 5.2.2 Une route migratoire dirigée principalement par un intérêt économique

La population des commerçants étrangers à Yiwu étant très diverse, elle comprend des personnes venant de plus de 200 pays et régions ainsi que leur famille, dont beaucoup se trouvent loin de la Chine. Comment arrivent-ils en ville ? Sont-ils partis directement de chez eux ? Sinon, par où sont-ils passés ? Une analyse de leur schéma migratoire nous aidera à comprendre le parcours qui les a menés à Yiwu.

Les résultats des questionnaires distribués montrent que 66,67 % de personnes avaient déjà séjourné en dehors de leur pays d'origine. 33,33 % sont venues à Yiwu sans passer par d'autres pays ou d'autres villes chinoises.

#### ▪ *La voie directe : pays d'origine – Yiwu*

Pour les personnes qui ont décidé de venir directement à Yiwu, il existe deux possibilités, selon les entretiens effectués sur le terrain. La première est la chaîne migratoire entre leur pays natal et la ville. Comme cela a été mentionné précédemment (voir 5.2.1), une grande majorité a été influencée par leur famille et leurs amis. Ces derniers, ayant profité de leur séjour à Yiwu ou rencontré d'autres personnes avec la même expérience, souhaitent passer le message à leurs confidents pour partager des opportunités. En outre, il existait déjà beaucoup d'Africains en Chine, notamment dans la province de Guangdong et dans le secteur commercial. Ils ont, durant leur séjour en Chine, découvert la ville et ont décidé de venir directement.

#### - *Une recommandation par des connaissances (famille et amis)*

La famille est souvent une source importante d'information. Puisqu'une confiance est déjà préétablie entre des membres, il est plus facile pour un individu être persuadé par son frère ou oncle qu'une information aléatoire sur Internet. De plus,

d'être en groupe à l'étranger peut renforcer leur commerce et ainsi permette de gagner plus de profit.

*« Mon frère était parti en premier. Il a travaillé pendant deux ans à Yiwu avant de me demander d'y aller. Il m'a parlé des grands marchés et des produits à des prix très intéressants. Très sincèrement, lorsqu'il est parti, je ne pensais pas qu'il allait y rester, encore moins que j'allais y aller moi aussi. Mais il m'a présenté beaucoup d'avantages de la ville et j'étais intéressé. Je voulais venir pour voir comment ça pouvait être pour moi. »* (Entretien 14).

*« J'ai premièrement entendu parler de Yiwu par un ami. Il était retourné en Afrique pour ses vacances à ce moment-là et il m'a raconté son histoire. J'étais très intéressé, car je cherchais du travail aussi. »* (Entretien 12).

*« Effectivement, si ce n'était pas mon cousin, je ne suis pas venu. Il m'avait dit qu'il avait besoin de moi et qu'on pouvait gagner de l'argent plus facilement ici qu'en Afrique. J'étais donc parti. »* (Entretien 10).

- De « navettes » à l'installation

Si Yiwu a pu attirer l'attention de certaines personnes au début, ces dernières ne sont pas obligées de rester. Il s'agit de la pratique la plus courante parmi les commerçants africains. Sans une connaissance suffisante de la ville, ils viennent souvent avec un doute, en se disant « je vais juste y aller pour passer une commande après c'est bon ». Ils finissent la plupart du temps par changer d'avis au fil du temps, lorsqu'ils commencent à voir la valeur des marchés de Yiwu. Ainsi, ils se préparent à s'installer dans la ville, pour une durée qui se prolonge petit à petit.

*« Ma famille est une famille commerçante en Afrique. Mes parents et mon grand frère travaillent déjà beaucoup dans le commerce. Quand j'ai eu fini l'université, ils m'ont suggéré de venir à Yiwu pour commander et surveiller les produits. J'étais d'accord. Au début, je ne restais que deux semaines chaque fois : juste le temps de finir le travail. Je ne voulais pas y rester trop longtemps car il n'y avait pas grand-chose qui m'attirait. Petit à petit, je me suis rendu compte de l'importance des marchés de Yiwu et je savais qu'il y a un grand profit à gagner grâce à ces marchés. Je suis donc resté de plus en plus longtemps puis trois ans après, j'ai décidé de m'y rendre pour y rester. »* (Entretien 4).

*« Yiwu est vraiment une ville magnifique pour faire du business. On trouve tout ici ! En plus, tout est moins cher ici. La première fois que je suis arrivé ici pour passer des commandes pour mon patron car je travaillais pour une autre personne à cette époque, je me disais qu'il fallait que je reste. J'ai vu un grand intérêt potentiel sur des marchés dans la ville. »* (Entretien 19).

*« J'ai mis du temps avant de m'installer ici. Avant je faisais du business à Guangzhou. Je venais régulièrement à Yiwu pour certains produits et au bout d'un moment, je pensais qu'il était temps de me déménager à Yiwu. Jusqu'à aujourd'hui, je ne regrette pas ma décision. »* (Entretien 18).

## ▪ La voie indirecte

D'autres personnes ont mis du temps avant de venir. Ce sont souvent des commerçants qui ont déjà vécu de nombreuses expériences dans différents endroits. Ils suivent les opportunités commerciales et ne se limitent pas à un seul endroit. Lorsque la Chine a émergé sur la scène mondiale et que Yiwu a été connue du monde entier pour ses marchés et ses petits articles, cette population s'est tournée vers cette ville afin de trouver de nouvelles opportunités.

Les commerçants qui avaient de l'expérience avant de venir à Yiwu avaient souvent effectué des séjours variés dans d'autres régions du monde où l'économie est dynamique. Avant la crise financière de 2008, les États-Unis et les pays européens étaient les meilleurs endroits pour trouver du travail et de l'argent. La crise a détruit cette illusion. Très vite après, un flux migratoire s'est dirigé vers l'Asie, notamment en Asie du Sud-Est.

### - *Pays d'origine – autres villes chinoises – Yiwu*

*« Ça fait un an et demi que je suis à Yiwu. Avant, j'étais à Guangzhou. J'y suis resté pendant quatre ans. C'était lorsque j'étais à Guangzhou quand j'ai appris que Yiwu est également une ville commerciale bien vivante. Je suis donc venu avec un ami pour élargir mon business et essayer de trouver un profit plus intéressant que celui à Guangzhou. » (Entretien 13).*

### - *Pays d'origine – autres pays – (autres villes chinoises) – Yiwu*

*« J'avais passé un an à Paris avant de venir à Yiwu. Très sincèrement je n'ai pas apprécié ce séjour. Ensuite, j'ai travaillé pendant plus de trois ans en Asie de sud-est : deux ans en Singapour, un an en Indonésie et un peu moins en Thaïlande. Après je suis rentré à Paris pour encore quatre ans de travail. » (Entretien 3).*

### - *Des études au commerce*

*« C'était par hasard que je me suis retrouvé à Yiwu. Au début, je voulais faire mes études dans un pays étranger. La Chine m'avait accordé une bourse qui pouvait couvrir les frais. Je suis donc venu en Chine pour d'abord apprendre le chinois puis essayer d'obtenir un diplôme dans le commerce. Pendant mes études, j'ai pu voyager un peu partout et j'ai été étonné par la taille des marchés de Yiwu. Plus j'y pensais plus je voulais travailler dans le commerce. J'ai donc décidé de finir mes études plus tôt que prévu pour que je puisse me lancer dans le business. » (Entretien 24).*

Dans l'objectif de comprendre l'importance du facteur en question, nous avons mené une analyse corrélative sur sa relation avec six autres éléments, dont le lien pourrait être étroit. Le résultat montre que l'existence d'expériences précédentes chez les commerçants étrangers possède une influence considérable sur leurs perspectives -



d'interactivité avec les résidents locaux, leur réseau social, leur communauté, leur personnalité ainsi que le coût de la vie en ville.

Par ailleurs, on observe un fort lien entre l'environnement mondial et les déplacements des commerçants. Par exemple, « la crise financière asiatique de 1997, la rétrocession de Hong Kong en 1999 conduisent de nombreux commerçants aux portes de la Chine d'où ils peuvent prospector les régions industrielles côtières » (Pliez, 2010, p. 138). L'évènement du 11 septembre 2001 a également poussé la population commerçante arabe vers la ville de Yiwu, considérée comme une source d'approvisionnement important. Depuis, les commerçants musulmans qui fréquentaient « les places marchandes nord-américaines, méditerranéennes, européennes et du golfe arabo-persique » (Pliez, 2010, p. 137) se sont tournés vers les marchés en Chine.

Pour conclure, à partir des observations faites sur le terrain, la plupart des commerçants arabes sont venus directement à Yiwu alors que les commerçants africains ont souvent commencé par la ville de Guangzhou, ce qui est compréhensible vu la grande population qui y est installée.

### 5.2.3 Les motivations : pourquoi Yiwu ?

Après avoir étudié la composition de la population de notre panel ainsi que les schémas migratoires individuels, nous avons voulu connaître les raisons du choix de cette ville, quand d'autres villes peut-être plus proches et plus grandes auraient pu être plus attrayantes.

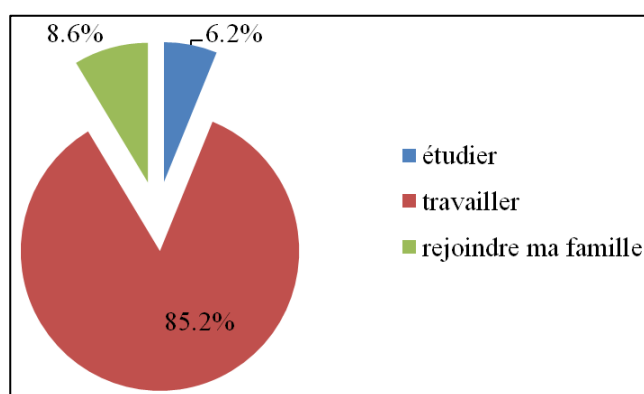
La migration humaine est un sujet important en géographie, tout comme dans d'autres domaines. Elle désigne un changement du lieu de vie des individus. Elle peut concerner plusieurs catégories : les migrants légaux, les migrants illégaux, les réfugiés (Massey, 1997). Quatre facteurs principaux sont capables d'influencer le processus d'une migration : le lieu de départ, le lieu d'arrivée, les étapes et la situation individuelle (Ran Xiaoyi, 2007).

Depuis ces dernières décennies, de nombreuses recherches ont été effectuées sur ce sujet. Zélinisky, dès 1971, avait remarqué la relation étroite entre les modes d'immigration humaine et la modernisation économique d'une société. Sa théorie propose que les déplacements de personnes soient le résultat du déséquilibre de l'offre et de la demande de main-d'œuvre dans le monde (Zélinisky, 1971). Ainsi, l'immigration humaine ne s'arrêtera pas avant d'atteindre l'équilibre d'une région globale. Il a ensuite analysé les quatre principaux modèles sur la motivation de l'immigration humaine (Zhao Min, 1997 ; Ran Xiaoyi, 2007).

La première indique que la main-d'œuvre d'une région a tendance à se déplacer dans des régions où les revenus sont plus élevés. En revanche, les capitaux suivent la direction opposée. Les personnes qui ont tendance à les quitter entraînent une augmentation du coût de la main-d'œuvre restant sur place. Cette situation s'arrêtera seulement lorsqu'il y aura un équilibre entre les deux pays ou un développement local. Dans le cadre de cet équilibre théorique, la différence des salaires entre ces deux régions serait équivalente au coût de l'immigration (frais de transport, coût psychologique).

Le modèle de l'immigration économique d'une famille propose une réflexion différente. La différence majeure entre ces deux théories est le rôle du décideur. Dans la théorie précédente, l'individu fait lui-même le choix d'immigrer ou pas. Cette seconde théorie constate que ce choix est, en fait, défini par le groupe de personnes proches, souvent la famille ou la communauté où vit cet individu. Dans cette théorie, l'objectif collectif n'est pas seulement une maximisation du revenu, mais également une minimisation des risques. De plus, les différents membres d'une famille peuvent se trouver dans des régions différentes, afin de réduire les risques. Cela peut également aider à augmenter le statut social d'une famille dans son entourage.

**Fig. 43 – Pour quel motif principal avez-vous choisi de venir à Yiwu ?**



Source : Cui Can.

Dans le troisième modèle, l'immigration ne relève pas de la seule décision des individus mais du besoin interne de main-d'œuvre de la société industrialisée. Michale Piore (1979) pense que les migrations humaines à l'échelle mondiale sont le résultat d'un besoin à long terme des pays développés en main-d'œuvre. Même si, souvent, les postes de travail ne sont pas bien payés, les immigrants sont toujours plus que partants car leur objectif n'est pas d'obtenir un statut social dans ce lieu de travail mais d'augmenter leur statut social dans leur région natale. Dans l'histoire, ce besoin a été principalement satisfait par trois groupes de personnes : les femmes, les jeunes et les ruraux (Ran Xiaoyi, 2007).

Enfin, le modèle du système mondial est reconnu par un groupe scientifique. Le chercheur le plus important de ce courant est Emmanuel Wallerstein (2004). Il a divisé les pays en quatre catégories : les pays-clés (les pays développés comme ceux d'Amérique du Nord et d'Europe de l'Ouest, ou l'Australie et le Japon), les pays marginalisés (ceux qui sont dépendants des pays développés), les pays semi-développés (des pays marginalisés relativement indépendants comme la Corée du Sud et Singapour), et les pays qui se sont isolés du monde. Il a découvert que quand un pays s'intègre dans le système économique mondial, le nombre de déplacements internationaux augmente à grande vitesse.

Pour comprendre pourquoi Yiwu a été choisie comme une destination d'immigration, revenons au questionnaire. Selon les réponses recueillies, la moti-

vation principale est le travail, représentant 85,19 %. Une petite partie des enquêtés sont venus à Yiwu afin d'être avec leur famille. Les autres (6,17 %) avaient un objectif scolaire.

#### ▪ **Travailler**

Le travail à Yiwu se trouve majoritairement dans le secteur commercial, ce qui contribue largement à son développement économique. Voici quelques témoignages de la part des personnes interviewées à qui il a été demandé pourquoi elles avaient choisi de venir à Yiwu :

*« Je suis venu à Yiwu parce que j'avais besoin de changer d'environnement et de travail. On m'avait dit qu'il y a des marchés très grands ici. »* (Entretien 3).

*« En fait, je viens d'une famille plutôt aisée du Sénégal. Mes parents sont tous les deux des commerçants qui ont bien réussi et ils sont très respectés dans mon pays. J'ai plusieurs frères qui sont restés au Sénégal. La première fois que je suis venu à Yiwu c'était pour commander des produits pour l'entreprise d'un de mes frères. En gros, je faisais la navette entre mes frères et les fournisseurs à Yiwu. Je ne restais qu'une semaine au début. Puis en 2012, j'ai décidé de créer une entreprise ici comme ça je peux rester sur place pour effectuer des commandes et mieux contrôler la qualité des produits ».* (Entretien 4).

*« J'ai travaillé dans beaucoup de pays : en Afrique, à Dubaï, à Hongkong, etc. Mais au final, je me suis rendu compte que les marchés à Yiwu sont les meilleurs. Ils sont très dynamiques et concentrés. »* (Entretien 6).

*« Un ami de mes parents venait souvent à Yiwu pour acheter des produits. J'ai commencé par venir avec lui et puis au bout de quelques temps, j'ai commencé à venir tout seul. C'était en 2007 quand j'ai commencé à faire mes propres demandes. »* (Entretien 15).

*« Ça fait un an et demi que je suis à Yiwu. Avant, j'étais à Guangzhou. J'y suis resté pendant quatre ans. C'était lorsque j'étais à Guangzhou quand j'avais appris que Yiwu est également une ville commerciale bien vivante. Je suis donc venu avec un ami pour élargir mon business et essayer de trouver un profit plus intéressant que celui à Guangzhou. »* (Entretien 20).

*« Je suis venu à Yiwu en 2012. Je suis arrivé à Guangzhou en premier lieu. J'y ai passé trois jours. Pendant ces trois jours, tout le monde me disait que les produits vendus à Guangzhou venaient principalement de Yiwu. J'ai donc acheté un billet de suite pour venir ici. Comme ça je peux gagner plus car le prix est plus bas qu'à Guangzhou. »* (Entretien 21).

*« J'ai travaillé pendant deux ans à Guangzhou. C'était plutôt bien au début mais au bout de deux ans, j'ai compris que les marchés les plus grands, concentrés et dynamiques sont à Yiwu. Donc je suis venu. »* (Entretien 10).

*« En fait, c'est une longue histoire. J'ai un ami qui a fait sa thèse à Hangzhou en 1985. Il est rentré en Afrique après. Puisqu'il connaît le pays et la région, il accompagnait ses amis qui souhaitaient venir à Yiwu pour faire des achats. Il faisait*

*l'interprète. Il m'a ensuite demandé si je voulais l'aider à accompagner ses amis puisqu'il était trop occupé. J'ai dit oui et suis venu dans cette ville. » (Entretien 15).*

*« Ça fait déjà plus de 14 ans que je suis venu en Chine. Au début je ne faisais que la 'navette'. Je me déplaçais entre Yiwu et Guangzhou pour faire des commandes et acheter des produits. » (Entretien 17).*

*« J'ai fait une thèse à Wuhan pendant plusieurs années. Lors de mon séjour à Wuhan, j'ai pas mal voyagé en Chine, y compris à Yiwu. Pendant mon séjour à Yiwu, j'ai vu les marchés et je les ai trouvés très intéressants. C'est pourquoi j'ai décidé d'y retourner après. » (Entretien 26).*

*« Je suis venu à Yiwu en 2009 pour la toute première fois. C'était pour aider mon frère à effectuer des achats. Je ne suis resté que trois mois pour ce premier séjour. À mon retour j'avais deux choix : soit je pouvais rester en Mauritanie pour faire les études, soit je pouvais venir en Chine pour faire du business tout en continuant les études. J'ai choisi le deuxième. Très sincèrement, je n'aime pas faire les études et je ne les trouve pas utiles non plus. Je préfère travailler. J'ai donc fait du business quand je n'avais pas de cours pendant deux ans. Après je suis devenu un commerçant à plein temps. J'en suis très content. » (Entretien 29).*

La plupart des commerçants interviewés ont choisi de venir à Yiwu par intérêt pour les marchés, qu'ils trouvent bien plus larges et concentrés que dans d'autres villes chinoises comme Guangzhou. Ainsi, il est possible pour eux de maximiser le choix des produits qu'ils souhaitent acheter et également le profit qu'ils peuvent obtenir.

#### ▪ **Rejoindre la famille**

La famille est également un élément qui joue fortement dans la prise de décision des commerçants étrangers vivant à Yiwu. En effet, beaucoup d'entre eux sont appelés par leur famille : ce sont pratiquement toujours des hommes comme le père, le grand frère ou l'oncle.

*« Mon père est un commerçant. J'ai donc grandi dans une famille qui valorise beaucoup le commerce. Mon frère avait passé huit ans aux États-Unis avant de venir à Yiwu en 2000. Lorsque je devais commencer à travailler, j'ai pensé à lui et ai donc choisi de le rejoindre ici. » (Entretien 6).*

*« Mon mari est un Chinois. Il a vécu pendant 15 ans à Madagascar. On s'est rencontrés là-bas. Nous sommes revenus en Chine car il y avait une opportunité de travail à Yiwu et mon mari voulait revenir pour être ensemble avec sa famille d'origine. » (Entretien 27).*

*« Lorsque je suis arrivé en Chine, je suis venu directement à Yiwu. Mon grand frère était à Yiwu déjà à ce moment-là. En fait, je n'avais pas trop envie de venir car je venais juste de finir le lycée et je voulais continuer mes études dans mon pays avant de commencer à travailler. Néanmoins, il avait insisté pour que je vienne de suite car il en avait un besoin urgent. Je suis finalement venu. Si ce n'était pas pour lui je pense que je serais encore en Afrique. » (Entretien 13).*

*« Je ne connaissais pas Yiwu avant mon arrivée. C'est mon frère qui m'avait demandé de venir car il avait besoin de quelqu'un de confiance pour l'aider dans son travail. Il m'a donc demandé de le rejoindre ici. »* (Entretien 16).

Il faut noter que, même si un grand nombre de personnes sont venues à Yiwu pour être avec leur famille, c'est souvent parce que ces dernières ont besoin de personnes de confiance pour travailler. De plus, après être venus à Yiwu à la demande de leur famille, ces commerçants choisissent tout de même de se lancer dans le business après une première intégration. Ils ne sont pas là seulement pour être avec la famille, mais aussi pour maximiser le profit obtenu du commerce.

## ▪ Étudier

La Chine met de plus en plus l'accent sur les échanges culturels avec différents pays. Depuis le 21<sup>e</sup> siècle, de nombreuses bourses ont été consacrées aux étudiants internationaux afin de financer leurs études en Chine. Beaucoup d'étudiants africains ont pu venir en Chine grâce à cette politique.

*« J'ai fait ma licence au Maroc. J'avais compté aller dans des pays comme le Canada, les États-Unis pour continuer mes études ; mais il fallait passer des examens en langue anglaise et je n'avais pas le temps. En revanche, les procédures pour venir étudier en Chine étaient très faciles. C'est pour ça que j'ai décidé de venir. J'ai commencé par étudier le Chinois à Wuhan. »* (Entretien 10).

*« J'ai arrêté ma licence en deuxième année au Mali. Je travaillais sur la géographie. Mais j'ai arrêté la fac pas parce que je n'avais pas envie de faire d'études. Au contraire, j'adore la géographie. Le problème c'est que nous n'avons pas les moyens nécessaires au Mali. Nous n'avons même pas d'ordinateur. C'est pour ça que je suis venu à Yiwu, pour apprendre le chinois. Au moins, avec cette langue, je vais pouvoir trouver du travail dans mon pays natal. »* (Entretien 18).

*« Je travaillais comme diététicien au Sénégal et un client qui m'a parlé de la Chine. Je voulais aller en France pour approfondir mes études au début mais au final, la Chine m'a donné une bourse qui m'a permis de venir en Chine. Je suis donc venu à Yiwu. »* (Entretien 19).

*« Je voulais faire du business avec mon oncle qui était déjà commerçant en Chine. En revanche, je ne parlais pas du tout la langue chinoise. J'ai donc décidé de commencer à apprendre le Chinois, d'abord pendant deux ans à Jinhua dans l'Université Normale du Zhejiang et puis pendant trois ans dans l'Institut d'Industrie et de Commerce de Yiwu. Pouvoir parler le chinois sera sûrement bénéfique pour moi. »* (Entretien 32).

Au final, une grande partie des personnes venant à Yiwu finissent par travailler dans le commerce, que ce soit les personnes venues à Yiwu pour accompagner leur famille, les étudiants pour apprendre la langue chinoise ou obtenir un diplôme dans le commerce ou l'économie ; tous finissent majoritairement par se lancer dans le commerce international, même ceux qui ont fait une thèse. Cela montre clairement la forte attractivité de la ville.

Naturellement, il existe d'autres cas qui ne sont pas inclus dans ces trois possibilités. Par exemple, un commerçant africain a été mandaté par le gouvernement de son pays pour venir à Yiwu afin de promouvoir sa culture et ses spécialités commerciales. Cela reste toutefois rare.

*« J'ai vécu pendant longtemps au Canada. Ma famille est restée là-bas et je suis venu tout seul à Yiwu. En fait, je suis originaire du Ghana. J'ai beaucoup aidé mon gouvernement à organiser des sessions d'exposition et de vente. Par exemple, le pavillon du Ghana pendant l'Exposition Mondiale de Shanghai était une de mes œuvres. En 2005, lors d'une conférence sur les échanges sino-africains en Éthiopie, beaucoup d'Africains ont fait remarquer le déséquilibre entre le commerce des deux pays : la Chine gagne beaucoup plus dans cette coopération. Suite à cette conférence, un département africain a été spécialement construit dans la zone du Centre Commercial International. » (Entretien 31).*

Les personnes venues spécialement pour le commerce ont fait ce choix en se basant sur de nombreux facteurs : dynamisme économique, efficacité administrative et niveau de profit potentiel. Elles sont déjà, la plupart du temps, des commerçants dans leur pays natal. Cette expérience leur a donné un instinct commercial relativement plus fort. Par exemple, un commerçant qui a commencé son activité à Hongkong ou Guangzhou, après avoir connu l'origine des produits achetés à Guangzhou, peut prendre la décision d'aller à Yiwu, pour pouvoir gagner plus d'argent. Il remonte à la source. Ses camarades, que ce soit ceux de son pays d'origine ou de son lieu de travail originel, ont tendance à suivre le même trajet dès qu'ils voient que ce précurseur a réussi. Tous ces processus sont fondés sur une comparaison bien consciente, qui les dirige vers un profit plus important. Tant que ce profit reste possible, plus de déplacements se produisent. Au contraire, le jour où la possibilité d'avoir un profit cessera, les commerçants ne feront plus le même choix. Cela est interprété comme un « calcul rationnel ».

De la même manière, les personnes qui ne sont pas commerçantes depuis le début de leur immigration découvrent l'avantage commercial possédé par la ville et changent d'avis pendant ou après leur projet initial. Si elles peuvent rester à Yiwu et bien gagner leur vie, pourquoi rentrer en Afrique où l'économie n'est pas aussi développée et l'avenir professionnel aussi prometteur ? Ainsi, pour leur propre intérêt et celui de leur famille, elles décident de rester.

Tous ces choix sont le résultat d'un calcul rationnel, par des acteurs économiques (经(jīng)济(jì)人(rén)). Adam Smith (Bourdieu, 2016) a démontré que la rationalité s'exprime lorsqu'un individu choisit ce qui lui est le plus bénéfique : se satisfaire au maximum au moindre coût. Pour un individu, chaque action présente des résultats différents, le but est d'obtenir le plus de profit possible. Cela dit, le « profit », ici, ne se limite pas au secteur économique mais s'étend à d'autres domaines politiques, sociaux et culturels. Ils peuvent être catégorisés en trois aspects : le choix rationnel d'existence, le choix rationnel économique et le choix rationnel social. Dans le cas des étrangers à Yiwu, ayant la plupart du temps un emploi ou une ressource suffisante pour vivre, s'ils veulent venir, c'est pour gagner davantage. En même temps, ils

s'intéressent peu aux conditions sociales. Pour eux, c'est principalement un choix rationnel économique.

Cela peut également être expliqué par la correspondance entre les caractéristiques de l'économie de Yiwu et celles de la population étrangère venant à Yiwu. Venant de pays en voie de développement, dont beaucoup le sont moins que la Chine, ils ont rarement besoin des produits de haute technologie ou de haute qualité car ils ont un prix élevé. En revanche, ce que proposent les marchés de Yiwu, ce sont des produits d'une qualité suffisante avec un prix bien plus réduit. Les commerçants qui font du commerce à Yiwu trouvent facilement une clientèle dans leur région natale.

Ainsi, malgré la différence initiale dans la motivation de la population étrangère présente à Yiwu, leur choix est bien un choix calculé et réaliste. De plus, l'attractivité économique est le motif principal de l'arrivée des étrangers. Dans les discours de cette population commerçante et mobile, on observe une recherche fortement motivée par l'intérêt financier. Ils sentent une opportunité commerciale et décident de s'y déplacer.

### **5.3 Un terrain commercial avantageux malgré des complications**

Nous avons vu, dans le premier chapitre, comment la ville est devenue, aujourd'hui, une ville mondiale basée sur les petits articles et, dans le sous-chapitre précédent, à quel point l'intérêt économique est important pour les commerçants étrangers. En effet, ce grand marché représente de nombreux avantages pour cette population étrangère même si on y observe également de plus en plus de difficultés. Nous allons donc essayer de les analyser à partir de mes enquêtes et observations sur le terrain.

#### **5.3.1 Des avantages commerciaux : le choix de rester**

Si cette population étrangère souhaite s'installer à Yiwu, c'est principalement parce qu'elle parvient à faire du profit en faisant du commerce sur les marchés, en tant que grossistes ou agents de commerce. Ce profit important est possible grâce à trois causes : la grande variété de marchandises à prix intéressant, la grande variété d'articles ainsi que le coût bas du transport.

Premièrement, l'un des plus grands avantages pour travailler dans le commerce à Yiwu est la forte concentration d'articles dans un seul marché, un marché privilégié par les commerçants étrangers : le Cité du Commerce International (国(guó)际(jì)商(shāng)贸(mào)城(chéng)) (Fig. 11). Il s'agit du plus fréquenté par la population étrangère et également du plus grand. Le Marché se situe sur une rue animée au centre de la ville, avec une superficie de plus de 4 000 000 mètres carrés proposant plus de 75 000 boutiques<sup>85</sup>. Il est composé de cinq zones, dont chaque étage se concentre sur une catégorie des produits.

---

<sup>85</sup> Source : [g.yiwugo.com/](http://g.yiwugo.com/). Site officiel du marché.

**Fig. 44 – Un marché grand et équipé**



Source : Cui Can.

L'existence de ce marché constitue pour la plupart des commerçants la raison essentielle de leur choix de venir s'installer à Yiwu. Pour l'un des premiers Africains arrivés à Yiwu, cet interviewé a connu l'endroit en traçant l'origine des produits qu'il voulait acheter.

*« Au début, la plupart des étrangers africains étaient à Guangzhou. Ils vendent la plupart du temps des carreaux, des vêtements ou des céramiques, etc. Yiwu, c'est une petite ville et pas comme Guangzhou. Les produits à Yiwu sont tous exposés à l'extérieur. C'est très clair et facile à voir. Mais à Guangzhou, les articles sont très dispersés dans toute la ville et il nous faut aller partout pour trouver ce qu'il nous faut. Ça demande donc beaucoup de temps.*

*J'avais travaillé avant sur des vêtements et je voulais changer, j'ai choisi de venir à Yiwu, simplement parce qu'il y a beaucoup de choix à Yiwu. Je suis venu à Yiwu il y a douze ans, il n'y avait même pas le marché d'aujourd'hui. Mais, même à ce moment-là, c'était beaucoup mieux ici qu'à Guangzhou. Mais en fait, Yiwu n'est pas l'origine des produits vendus ici. Non, au contraire, elle est justement une plateforme d'exposition. » (Entretien 4).*

Il n'a pas été le seul à découvrir la ville de Yiwu via Guangzhou. C'est une chaîne migratoire assez marquante, car Guangzhou a été la première ville à accueillir une population commerçante d'Afrique. Les Africains de Guangzhou se sont graduellement aperçus que les produits venaient d'une autre ville commerciale et ils ont choisi donc de remonter à la source.

*« Je suis venu à Yiwu en 2012. J'étais au début à Guangzhou mais je remarquais que les produits que j'avais trouvés sur les marchés de Guangzhou venaient tous de Yiwu. Je me disais donc autant venir travailler à Yiwu. Comme ça, tout est moins cher. » (Entretien 21).*



« J'ai visité beaucoup de pays, des pays africains, Dubaï, Hongkong, etc. Mon frère était à Guangzhou et on achetait pour revendre au Mali. En 1992, je travaillais à Dubaï sur les ustensiles. En 1996, j'achetais des vêtements à Hongkong. En 2002, j'ai fait pas mal d'achats à Guangzhou. Je suis venu à Yiwu pour la première fois en 2003. Et l'année suivante, je me suis installé ici. Il y a vraiment tout ici. Je peux trouver tout ce que je veux, avec une grande variété de choix aussi. Il y a aussi beaucoup de clients dans cette ville. » (Entretien 10).

« Le marché est très concentré donc ça économise beaucoup de temps. » (Entretien 13).

Deuxièmement, la variété est un autre élément essentiel pour les commerçants étrangers. Les produits vendus sur le marché de Yiwu sont très variés non seulement en type mais également en variété de produits. Il existe des produits de toutes sortes : colliers, statues, textile, électronique, ustensiles et, pour chaque produit, on trouve un grand choix de fournisseurs. En faisant un seul tour dans le marché, qui peut prendre plusieurs jours, on est face à des fournisseurs provenant de toute la Chine, dans de nombreux domaines.

**Fig. 45 – Différents types de produits**



Source : Cui Can.

**Fig. 46 – Une grande quantité de chaque produit**



Source : Cui can.

« Moi, j'achète tout, des matériaux pour la construction, du shampoing, tout ce que tu veux. » (Entretien 22).

« *C'est très pratique ici. Je trouve tout ici et je n'ai besoin d'aller nulle part.* » (Entretien 4).

Si l'on cherche un collier, par exemple, il existe un quartier entier consacré à la vente de bijoux, où l'on trouve des centaines de boutiques différentes. En y faisant un tour, on aura accès aux principales usines à travers la Chine pour la fabrication de colliers.

Cette forte concentration et ce large choix créent spontanément une compétition parmi les fournisseurs. Tous les produits se côtoyant, il est très facile pour un acheteur potentiel de comparer leur qualité, leur prix... Ainsi, pour attirer des commerçants étrangers, les fournisseurs chinois sont constamment obligés de suivre les nouvelles tendances, améliorer leur service, apprendre à parler la langue et surtout, de cette manière, le marché n'est pas monopolisé et le prix des articles devient de plus en plus intéressant.

Cela représente, enfin, le troisième avantage : un budget modeste. Le prix des produits de Yiwu constitue la source majeure d'attractivité. La forte densité des usines (le village DaChen par exemple, Fig. 11) réduit considérablement le budget de fabrication, ce qui permet de vendre à faible prix à Yiwu. Le coût assez bas du travail dans le commerce vient principalement de l'existence d'un cluster. La forte concentration d'usines, de boutiques, d'entrepôts ainsi que d'entreprises logistiques fait baisser le prix unitaire.

« *Le prix des produits vendus sur les marchés de la ville est très bas, donc intéressant. En plus, le volume de production est considérable donc c'est parfait pour des grossistes comme nous. Il y a une forte compétitivité sur les marchés ici. La main-d'œuvre est peu chère. C'est plus efficace et tu paies moins.* » (Entretien 16).

Autre source d'attractivité, le transport est facile et peu cher à Yiwu (voir 1.3). Les produits sont souvent expédiés par bateau, moyen qui représente le meilleur rapport qualité/prix. Par ailleurs, les entreprises logistiques sont très flexibles sur les commandes. Vu que la plupart des produits vendus sur les marchés de Yiwu sont des petits articles, les commerçants ne commandent pas forcément chaque fois un conteneur entier. Ainsi, le partage de conteneur est possible.

« *Tu as la possibilité de mettre plusieurs commandes dans un seul conteneur. Tu peux acheter dans plusieurs usines. Tu peux même ne payer que pour une partie d'un conteneur et tu partages avec d'autres commerçants. Comme ça, ça économise beaucoup d'argent.* » (Entretien 12).

Enfin, le prix de l'entrepôt est tellement attractif qu'il revient parfois moins cher de stocker à Yiwu des produits achetés dans d'autres villes.

« *À Yiwu, il y a beaucoup d'entreprises de transport (shipping company). Ces entreprises ont des conteneurs, des bateaux. Ensuite, il y a aussi des forwarders, (Entretien 4). Enfin, il y a des traders, comme nous, des entreprises de commerce à Yiwu. Bien sûr, il y a aussi des clients étrangers.* » (Entretien 2).

« *Je travaille principalement dans les produits chimiques. Mes produits viennent principalement de Qingdao et Tianjin. Je passe toujours la commande là-bas. Mais je ne les envoie pas directement. Au contraire, je les transporte d'abord à Yiwu. C'est beaucoup moins cher ici pour les stocker. Ici, je paie 200 yuans par mètre carré. Je paie 255 000 par an à Yiwu et je paie entre 300 000 et 400 000 dans le nord. Donc, même si je dois payer un peu plus pour le transport, c'est toujours moins cher de les*

*garder à Yiwu. Si je passe mes commandes dans ces deux villes c'est parce que ce sont quand même des "grands produits" alors qu'à Yiwu, ce sont tous des "petits articles". » (Entretien 3).*

**Fig. 47 – Entrepôt d'un commerçant africain à Yiwu**



Source : Cui Can.

Sur les marchés de Yiwu, il est facile de trouver toutes sortes d'articles, notamment des petits, en grande variété et à des prix très intéressants, en plus d'un coût de transport relativement bas. Tous ces avantages contribuent à former un profit attirant aux yeux des commerçants étrangers.

### 5.3.2 Des difficultés affrontées par tous

Naturellement, tout n'est pas facile à Yiwu. Les commerçants étrangers et les fournisseurs chinois se trouvent souvent dans des situations compliquées pour de multiples raisons : différences linguistiques, différences culturelles, politiques administratives incomplètes.

Premièrement, la barrière linguistique crée des obstacles entre étrangers et locaux. Parler la même langue est la base d'une bonne communication. À l'arrivée des commerçants étrangers, les gens de Yiwu ne parlaient aucune langue étrangère. Dans leurs échanges avec les étrangers, ils utilisaient la calculatrice et le langage gestuel. De plus, ils ne voulaient pas recruter d'employés anglophones ou d'interprètes, parce qu'ils avaient peur que ces derniers ne profitent de la situation et n'entraînent ces clients étrangers vers d'autres fournisseurs, voire qu'ils obtiennent des commissions cachées. En outre, cela augmentait leur budget. Dans l'objectif de faire du business, les fournisseurs étrangers ont commencé à apprendre des petits mots et des expressions courantes en chinois. Les commerçants étrangers ont eu la même initiative, également motivés par un profit plus important, et pas forcément pour une intégration ou une installation plus facile.

Actuellement, sur les marchés de Yiwu, il est possible d'entendre plusieurs langues utilisées par les commerçants étrangers, les fournisseurs chinois et les

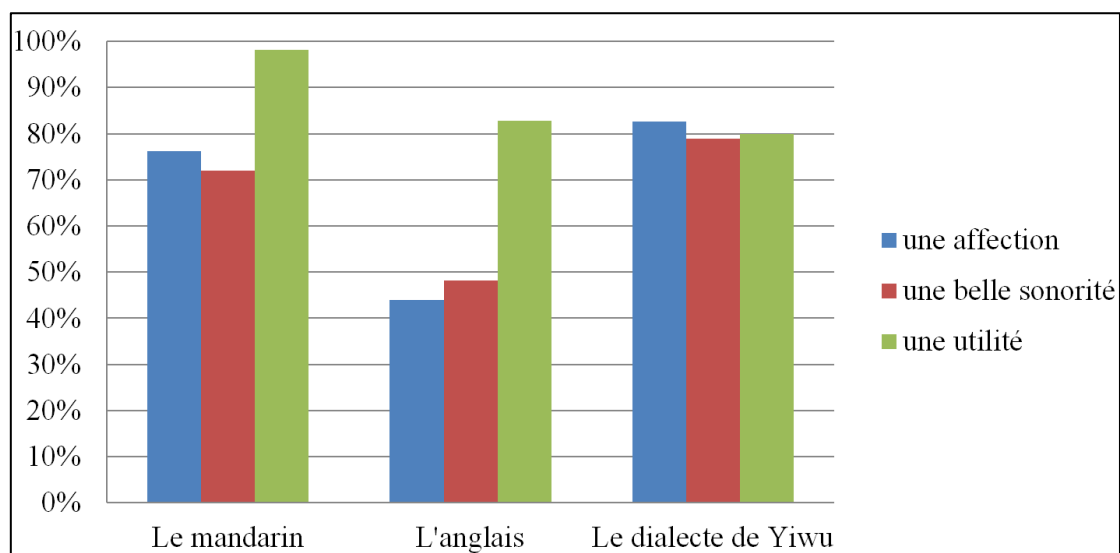
interprètes (chinois, anglais, coréen, arabe, russe, français). Dans leurs interactions quotidiennes, le dialecte local est le plus utilisé entre les commerçants locaux. Entre eux et les commerçants chinois venant de l'extérieur de la ville, la langue privilégiée est le chinois. L'anglais est la plus favorisée par les commerçants étrangers puisqu'elle est la plus courante. Certains commerçants peuvent même parler très peu d'autres langues étrangères.

▪ ***Des commerçants chinois motivés pour apprendre d'autres langues***

Depuis la naissance du premier marché de Yiwu, les commerçants ou acheteurs extérieurs à la ville n'ont pas cessé de venir. Leur arrivée s'est accompagnée de l'apparition de différents dialectes et langues. En général, les langues les plus utilisées à Yiwu sont le chinois (le mandarin), l'anglais et le dialecte local de Yiwu. Une enquête réalisée sur des commerçants chinois dans le marché de Yiwu a montré que parmi eux, 64,4 % déclarent parler l'anglais, et 2,7 % d'autres langues comme le coréen, l'arabe et le russe (Luo Meina, 2013). La population locale a montré une attitude différente envers ces langues.

Un sondage (Huang Ke, 2017) auprès des commerçants dans le marché central de Yiwu a révélé leur attitude envers les trois langues les plus utilisées (Fig. 48). En termes d'affection, le dialecte est le plus prisé par les locaux et l'anglais le moins. Ce n'est pas difficile à comprendre : il est normal que les gens préfèrent leur langue maternelle à une langue étrangère.

**Fig. 48 – Que représente cette langue pour vous ?**



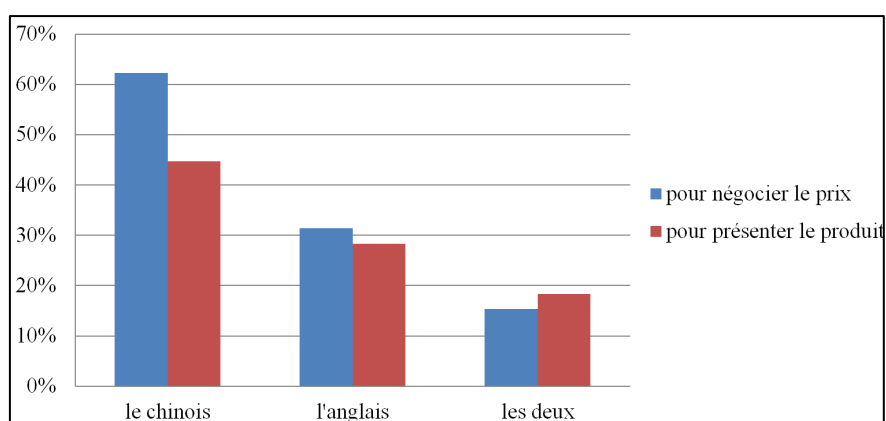
Source : Cui Can, d'après Huang Ke, 2017.

L'attitude générale quant à la sonorité de ces langues va dans le même sens que l'aspect sentimental : le dialecte est le plus apprécié, suivi par le mandarin et enfin l'anglais. Lorsqu'il s'agit de l'utilité de ces trois langues, en revanche, le mandarin et

l'anglais sont plus reconnus que le dialecte. Cela prouve que, affectivement, les résidents de Yiwu sont attachés à leur dialecte, tout en étant très pragmatiques lorsqu'il s'agit d'utiliser une langue dans le commerce.

Le marché de Yiwu peut être considéré comme une communauté de langues, c'est-à-dire un ensemble d'interactions naturelles formé à travers les différents choix de langues et les attitudes qui fondent ces choix (Xu Daming, 2006). Les gens, pour une meilleure communication dans les activités commerciales des marchés, opèrent un certain choix de langue, ce qui forme une communauté linguistique. Ce choix peut varier selon la situation et les participants de la conversation, dans le but d'obtenir une communication fluide et efficace. Parfois, au cours d'une même conversation, plusieurs langues peuvent être utilisées. Par exemple, lors de la négociation d'une commande, les fournisseurs chinois peuvent, à l'aide d'une calculatrice ou de gestes, parler des prix ou des délais de livraison, mais ils auraient du mal à expliquer le matériel ou le mode de production. Ils recourent alors à deux ou plusieurs langues différentes pour rendre l'échange plus efficace.

**Fig. 49 – Quel est votre choix de langue ?**



Source : Cui Can, d'après Huang Ke, 2017.

Un sondage (Huang Ke, 2017) a montré que 97,9 % des commerçants locaux utilisent soit l'anglais soit le chinois pour la communication courante. 62,8 % de la population enquêtée affirme dire bonjour en anglais et 54,3 % en chinois (Huang Ke, 2017). Ces deux langues sont les plus utilisées dans les échanges commerciaux. Il est possible de conclure que sur les marchés de Yiwu, les deux langues essentielles sont le chinois et l'anglais ; le dialecte ainsi que d'autres langues étrangères sont très peu utilisés.

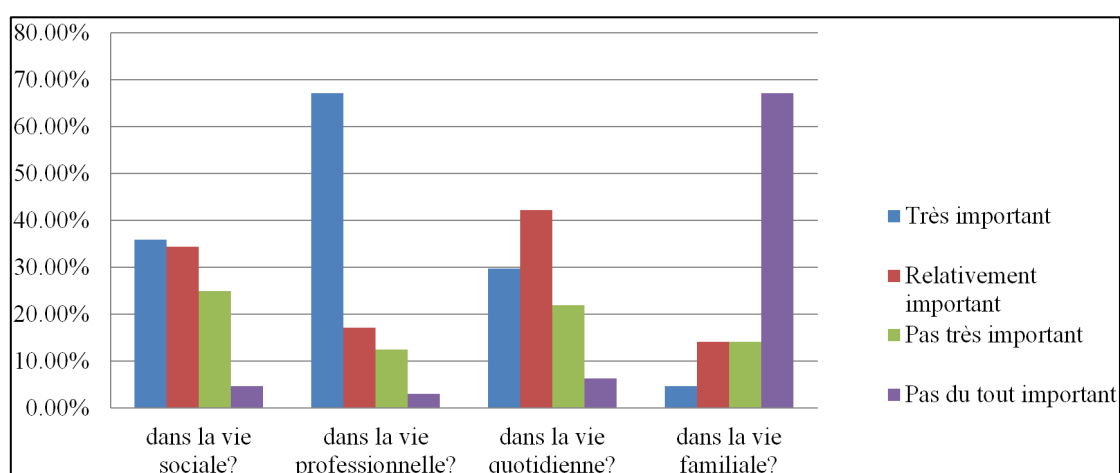
▪ ***Pour les commerçants étrangers : un anglais obligatoire et un chinois important***

Il est tout à fait normal de croiser des commerçants étrangers à Yiwu, qu'ils soient arabes ou africains, qui parlent plusieurs langues couramment. Par exemple, un commerçant malaisien, installé à Yiwu depuis plus de dix ans, parle neuf langues, comprenant des dialectes chinois. Un commerçant sénégalais parle le chinois, le français, l'anglais ainsi que le dialecte de sa région natale. Il est en fait très facile de

croiser des commerçants africains trilingues (l'anglais, le chinois et la langue maternelle).

Si l'on analyse le niveau linguistique des commerçants étrangers, on remarque tout de suite que leur niveau est bien plus avancé en compréhension et production orale, par rapport à leur capacité à lire et écrire le chinois. Il est difficile pour eux d'apprendre les caractères chinois, vu que la langue est une langue à système logographique et non alphabétique comme l'anglais. De plus, ils n'en ont pas autant besoin. S'ils apprennent la langue chinoise, c'est pour faire progresser leur activité commerciale, ce qui ne nécessite pas un bon niveau de lecture et d'écriture. Ils ont seulement besoin de pouvoir échanger oralement avec les fournisseurs chinois.

**Fig. 50 – Le rôle du chinois dans la vie des commerçants africains à Yiwu ?**



Source : Cui Can, d'après Huang Ke, 2017.

L'anglais, langue internationale, est la plus utilisée dans le commerce international, dont elle est le support. Parmi les commerçants étrangers à Yiwu, les Indiens sont les plus anglophones et les Coréens les moins. Pour les commerçants africains et arabes, le pourcentage est plus faible. Par ailleurs, seulement 9 % des commerçants étrangers interviewés à Yiwu parlent le dialecte local (Zhang et Xiaolei, 2013). Celui-ci est donc peu utile pour eux.

De façon générale, l'anglais reste la langue la plus utilisée par les commerçants étrangers. Le chinois est également beaucoup appris par cette population. L'arabe, compte tenu de la grande population arabe de la ville, occupe aussi une place importante. D'autres langues étrangères comme le français ou le coréen sont moins privilégiées. Néanmoins, peu importe combien de langues sont parlées par les commerçants étrangers, le chinois reste la langue irremplaçable pour travailler dans le commerce à Yiwu.

Selon le sondage mené sur le terrain, le chinois est considéré comme très important pour le commerce, et très peu important dans la vie familiale. Pour les familles où le chinois est beaucoup utilisé, il y a souvent un membre de la famille, le partenaire ou l'enfant, qui est d'origine chinoise ou scolarisé en Chine. Le chinois

possède également un statut relativement important dans la vie sociale et quotidienne, ce qui montre le besoin d'apprentissage du chinois pour assurer une bonne adaptation interculturelle.

Certains commerçants n'ont pas forcément besoin d'utiliser le chinois ou d'autres langues, car le processus d'échange est très simple : il suffit de passer une commande, de payer, de vérifier la qualité et la quantité de la commande, avant de mettre les produits dans des conteneurs. Dans ces conditions, de nombreux commerçants étrangers ne jugent pas nécessaire d'apprendre le chinois : cet investissement ne permettra pas un retour suffisamment profitable, car il n'est pas évident de consacrer du temps à l'apprentissage d'une langue lorsque l'emploi du temps est très chargé. Cela dit, à long terme, le manque de capacités linguistiques pourrait les confronter à un plafond, dans la mesure où ils dépendront toujours d'autres personnes pour faciliter la communication avec des locaux, ce qui peut augmenter leur budget et diminuer le profit.

#### ▪ *Un choix de langue en changement constant*

De fait, l'internationalisation du commerce sur les marchés de Yiwu mène à une plus grande utilisation des différentes langues. Cette capacité dépend beaucoup du niveau d'éducation reçu par la personne : plus celui-ci est élevé, plus il est facile de passer d'une langue à l'autre (Huang Ke, 2017). Pouvoir parler plusieurs langues et circuler entre elles selon les situations augmente l'efficacité des échanges et peut éventuellement réduire les coûts.

Le choix d'une langue dépend de plusieurs facteurs. Premièrement, différentes langues sont utilisées selon les situations. Par exemple, lors d'une conférence avec les autorités de Yiwu, le chinois et l'anglais sont privilégiés, alors que c'est souvent la langue maternelle lorsqu'ils parlent avec leurs familles ou compatriotes, car elle est plus naturelle et plus affective.

Le choix peut varier selon la période également. Par exemple, au début de l'établissement des premiers marchés à Yiwu, il n'y avait pas encore une population extérieure importante. La langue la plus parlée était donc le dialecte de Yiwu. Petit à petit, les commerçants chinois se sont intégrés aux marchés de Yiwu, amenant ainsi le mandarin. Au début du 21<sup>e</sup> siècle, avec l'arrivée des commerçants internationaux, l'anglais est devenu de plus en plus important. Aujourd'hui, l'arabe, le français et le coréen occupent également une place non négligeable.

L'âge est un autre des facteurs qui influencent les choix de langue. Plus une personne est jeune, plus il est facile pour elle d'apprendre d'autres langues, comme le chinois et l'anglais. Cela vaut de même pour le niveau d'éducation. Selon une étude, moins une personne est éduquée scolairement, plus elle apprécie le dialecte de Yiwu alors que les personnes mieux éduquées acceptent plus facilement le mandarin et l'anglais (Huang Ke, 2017). Ces dernières utilisent davantage le mandarin et l'anglais avec les commerçants étrangers également.

Pour les personnes mariées à un(e) Chinois(e), il est plus facile d'apprendre et de parler le chinois. Pour le cas de Yiwu, la grande majorité de la population étrangère

est constituée d'hommes, donc en termes de pourcentage, les hommes parlent plus le chinois que les femmes. Mais c'est plutôt la profession qui est en jeu que le genre de la personne.

À travers ces enquêtes et analyses, on comprend que le besoin du marché est le moteur principal lors de la décision de l'apprentissage et de l'utilisation d'une langue, pour les commerçants étrangers et chinois. De plus, avec la barrière des langues, il se peut que la communication ne soit pas assez efficace et occasionne parfois des malentendus, ce qui nuit à l'intérêt des deux parties.

L'efficacité de la communication détermine celle des activités commerciales. Malheureusement, les grandes différences linguistiques et culturelles mènent à des problèmes qui n'ont peut-être pas été prévus.

Les fournisseurs chinois possèdent souvent un niveau d'anglais très basique. Ils peuvent, par exemple, négocier le prix, à l'aide d'une calculatrice. Mais lorsqu'il s'agit d'échanges plus précis, sur le détail des produits, ils ne possèdent pas assez de connaissances linguistiques pour garantir une bonne communication. Pour que les activités commerciales fonctionnent bien, il est nécessaire pour les commerçants étrangers d'apprendre et de bien parler le chinois, sauf s'ils recrutent un interprète à long terme, ce qui représente un choix onéreux donc souvent évité.

Parfois, lors des entretiens, les commerçants africains ont montré un niveau surprenant en chinois, notamment dans une façon de parler très fluide. Néanmoins, bien parler une langue étrangère ne signifie pas un niveau avancé en écriture ni en culture. Le défaut dans la capacité de communication peut donc persister.

*« Un autre problème que je rencontre souvent c'est le problème de communication. Par exemple, j'avais un client et il voulait acheter des télévisions, mais des télévisions complètes avec la structure et aussi les circuits intégrés. Ils avaient communiqué avec l'usine chargée de la production et ils pensaient que tout était parfait et que le prix était très abordable pour une commande de télévisions complètes. Surprise : le client ne reçoit que la coquille de télévision. Là, c'est plutôt une question de mauvaise compréhension et pas d'honnêteté. Tout ça pour dire qu'il est quand même très important d'avoir des agents de commerce à Yiwu, pour l'intérêt des deux. »*

*En plus, il est impératif qu'il y ait des employés chinois dans l'entreprise. Comme ça, ils peuvent communiquer avec nos partenaires de commerce. C'est toujours plus simple entre des Chinois directement. » (Entretien 19).*

Ce genre de problème peut être facilement évité si l'échange entre commerçants étrangers et chinois est plus efficace. Un bon niveau de chinois est le début d'une bonne communication, ou la mise en place d'interprètes qualifiés mais cela revient plus cher.

D'autres problèmes de communications peuvent empêcher le bon déroulement du commerce. Par exemple, le temps est une notion perçue différemment selon les cultures. Avec des personnes de culture arabe, s'il faut envoyer la commande le jour même, le mot « aujourd'hui » ne suffit pas : il faut dire « aujourd'hui même » en arabe pour dire « aujourd'hui » en français. Or, pour les chinois ce n'est pas du tout évident. Les situations de ce type sont minoritaires et moins fréquentes que les



barrières linguistiques, car les discussions commerciales se limitent la plupart du temps à des échanges pratiques et peu profonds.

▪ *Une mentalité tricheuse*

Outre les différences linguistiques et culturelles entre commerçants chinois et étrangers, l'aspect moral joue un rôle considérable dans les activités commerciales. D'un côté, les commerçants risquent de payer une commande mais reçoivent des articles de mauvaise qualité ou rien du tout, d'un autre côté, les fournisseurs peuvent envoyer une commande correctement mais ne reçoivent pas l'argent dû en retour.

Les fournisseurs des produits vendus à Yiwu proviennent de nombreuses régions en Chine. Chargés de la production, ils sont à la base des activités commerciales. C'est à eux de garantir la quantité et la qualité des produits. Cependant, ils ne parviennent pas toujours à satisfaire les critères des commerçants étrangers, même parfois les critères minimums, car certaines usines préfèrent tricher pour un profit rapide plutôt qu'établir une relation profitable à long terme.

**Fig. 51 – Un avertissement aux fournisseurs affiché sur une vitrine dans le marché**



Source : Cui Can.

*« Il y a deux jours, je suis allé vérifier une commande de 2 500 verres. On a fait le compte et, au final, il n'y en avait que 2 200. J'ai téléphoné au fournisseur et il n'a pas arrêté de dire qu'il n'y avait pas d'erreur et que c'était bien 2 500. Au final, il a quand même renvoyé le reste mais je n'ai pas cru pour une seconde son mensonge. La commande s'est conclue, mais jamais je ne refais une commande avec eux. Ce genre de commerçants, ils ne voient qu'aujourd'hui mais pas demain ni après-demain. » (Entretien 24).*

Cette situation n'était pas la pire, grâce à la présence d'un agent pour vérifier la commande. Sans agent de commerce sur place, les commerçants africains peuvent se trouver dans une situation plus difficile.

*« Une fois, j'ai un ami qui avait reçu un conteneur de pierres. Une autre fois, il n'y avait qu'une petite partie dans le conteneur qui était des produits commandés mais l'intérieur était complètement vide. Dans ce cas, il est toujours important d'avoir quelqu'un dans la ville pour vérifier les produits. » (Entretien 19)*

Même si l'on a déjà travaillé avec une usine, cela ne veut pas dire qu'elle est fiable. Les fournisseurs chinois, fortement attirés par un profit rapide, peuvent tricher au mépris de la relation de coopération entre les deux parties. C'est le résultat, d'un côté, du matérialisme et de la survalorisation de l'argent, et de l'autre, du manque de surveillance judiciaire, les fournisseurs malhonnêtes ne subissant en effet aucune conséquence pour leur comportement.

Malheureusement, les fournisseurs chinois ne sont pas les seuls à pouvoir tricher. De fait, avec la possibilité de payer à crédit, de plus en plus de commerçants étrangers commencent à frauder.

La procédure habituelle est que les clients paient d'abord une somme de consigne. L'agent de commerce transfère cette consigne aux fournisseurs, qui entament la production. Lorsque la fabrication est finalisée, les clients attendent de recevoir la totalité de la commande avant de payer le reste. Ils attendent souvent plus d'un mois avant de payer.

Cette pratique permet aux clients étrangers de payer une partie de la somme totale pour la commande comme un dépôt. Ensuite, le reste est réglé lorsque la commande est reçue et confirmée. Profitant de cette façon de faire, certains ne paient jamais la deuxième partie de la facture. En effet, il n'est pas rare à Yiwu, pour les fournisseurs chinois, d'envoyer des commandes, parfois de grande valeur, pour découvrir que les entreprises ayant effectué ces commandes sont en réalité fictives.

*« Un des risques pour faire du business à Yiwu c'est qu'on n'a pas besoin du cash. Il faut vraiment y faire attention. Par exemple, si j'ai 4 000 yuans, je ne peux payer que pour un seul téléphone. Mais si je peux juste payer l'avance, je peux en acheter deux maintenant. Alors là, c'est le risque. Je sais que des fois, il y a même des gens qui viennent à Yiwu que pour profiter de ça. Et si on est blessé par ces gens malhonnêtes, on a plus tendance à faire la même chose aux autres. » (Entretien 32)*

*« Tu sais que beaucoup d'Africains et d'Arabes à Yiwu, n'ont pas reçu une très bonne éducation. Quand les gens ne sont pas assez bien éduqués, ils ne voient qu'eux-mêmes. Il y a aussi beaucoup d'étrangers qui ne sont pas du tout corrects, comme des gens qui demande un prêt et partent sans rembourser. » (Entretien 3)*

Certains peuvent même profiter de la situation d'une autre manière, pour obtenir un profit supplémentaire.

*« Cette méthode d'avance est très risquée tu sais. Je connais quelqu'un, il a travaillé pendant vingt ans dans le collier. Ses clients vendent les produits en Afrique. Si le taux de change est stable, il me paie après qu'il les a tous vendus. Mais le problème c'est que lorsque le taux de change n'est pas stable, il ne peut pas payer sa commande car il avait payé la consigne à 2,5 dollars alors que maintenant, il ne peut vendre qu'à 1 dollar. Donc il attend que le taux de change soit à sa faveur avant de payer le reste, si c'est quelqu'un d'honnête. »* (Entretien 23).

Les victimes de cette pratique se trouvent démunies devant cette situation.

*« Les commandes étrangères sont souvent très grandes : plus de mille articles au moins. Mais le risque est aussi considérable car selon les habitudes du marché de Yiwu, on ne paie que 2 ou 3 % de la somme totale comme un premier paiement. Ensuite, les usines font examiner les produits pour les envoyer à l'étranger. Le reste est souvent payé sous quinze jours à un mois. Les entreprises mortes sont assez courantes, mais pour l'instant, on ne sait pas trop quoi faire. »* (Entretien 39).

Si, aujourd'hui, cette pratique est plus que courante à Yiwu, elle ne l'était pas au début du développement de la ville.

*« Je trouve que les entreprises à Yiwu ont trop gâté les commerçants étrangers. Tu sais qu'à Guangzhou, il n'existe même pas d'avance : tout est payé en espèces et rien n'est envoyé avant que le paiement soit finalisé. Avant, les agents de commerce étranger ne faisaient pas l'avance non plus. En revanche, ils prennent le paiement des clients étrangers mais ils ne paient pas les fournisseurs. Ils utilisaient cet argent pour faire de l'investissement. Et s'ils perdent tout, les fournisseurs ne peuvent pas être payés et les clients ont déjà tout réglé. Au final, les fournisseurs préfèrent faire plus confiance aux clients étrangers qu'aux agents de commerce chinois. »* (Entretien 30).

*« Au début, c'était seulement avec de très bons amis que c'était possible de payer juste un acompte pour une commande. Malheureusement aujourd'hui, si toi tu veux absolument un paiement total avant d'envoyer des produits, tu ne trouveras jamais de clients car ils vont aller chez un autre fournisseur qui serait beaucoup moins exigeant. Ça devient donc une compétition vicieuse maintenant. Ce genre de situation se présente tous les jours en fait. »* (Entretien 52).

Il existe des recours pour lutter contre ce risque. Par exemple, une commande n'est pas toujours envoyée à la personne directement. Si le conteneur est envoyé à une entreprise logistique, chargée de distribuer les produits dans le pays de destination, il est possible de demander à l'entreprise de garder les produits pour les renvoyer en Chine. Malheureusement, c'est le fournisseur chinois qui doit payer pour ce retour et parfois il coûte encore plus cher de demander de renvoyer les produits que de les jeter.

*« J'avais une commande de 120 000 yuans. J'ai envoyé la commande, ayant seulement 10 000 yuans comme consigne. Lorsque la commande est arrivée en Afrique, le client ne voulait plus payer. Il a ramé pendant longtemps pour m'envoyer au final seulement 60 000 yuans. Heureusement, je connaissais bien l'entreprise logistique et je leur avais demandé de ne pas distribuer mon conteneur. Je les ai gardés au Nigéria et vendus à d'autres personnes. Donc j'ai pu éviter une grosse*

*perte. Mais, pour des gens qui ne connaissent pas si bien les entreprises logistiques de chez leurs clients, ils sont dans une situation assez compliquée. » (Entretien 28)*

Afin d'éviter ce genre de risque, les commerçants qui possèdent déjà une clientèle stable refusent toute forme d'avancement et ne passent les commandes qu'une fois reçue la totalité du paiement.

*« Ce qui me distingue avec d'autres commerçants c'est que je ne fais jamais d'avance. C'est-à-dire que, si tu veux faire du business avec moi, tu me paies tout à l'avance. Je passe les commandes et je te les envoie. J'insiste sur ça parce que je ne veux pas de risque pour moi. Mais j'ai quand même beaucoup de clients, même s'ils peuvent aller vers d'autres personnes qui ne prennent qu'un dépôt. Ils ont confiance en moi. » (Entretien 4).*

*« J'ai un ami qui a un client qui ne paie que la totalité. Il ne demande jamais de faire une avance car souvent on ne paie que 30 % au début. Il a confiance en mon ami parce qu'il trouve que mon ami propose un très bon service donc il ne s'inquiète pas de perdre son argent. » (Entretien 28).*

Pour contrer ce problème, l'équipe des médiateurs populaires essaie d'intervenir entre fournisseurs chinois et commerçants étrangers. Une plateforme d'avertissement est également à la disposition de tous afin de signaler les personnes malhonnêtes. Néanmoins, ce ne sont pas des solutions de fond et la situation persiste. Le problème est que, si on enlève la possibilité de réaliser des transactions à crédit à Yiwu, une part de son attractivité disparaîtra également. Il faudra donc renforcer d'autres sources d'attractivité de la ville avant de pouvoir abandonner cette pratique.

Les retours que nous avons obtenus de nos questionnaires et entretiens nous a permis de mieux connaître notre sujet d'étude (informations anthropologiques, parcours précédents, connaissance sur la ville de Yiwu, domaine de travail, niveau linguistique...), ce qui aidera nos analyses dans les parties suivantes. Dans le chapitre qui suit, nous allons travailler sur nos pistes de réflexion, notamment sur l'aspect intégratif de la ville.



### L'adaptation interculturelle, une forme d'intégration

Parler de l'adaptation interculturelle des commerçants africains à Yiwu, c'est tenter de connaître leurs attitudes dans le processus d'acculturation. Vu la grande distance entre les cultures africaine et chinoise, il n'est pas toujours évident de s'adapter dans ce pays lointain. Considérée par Robert E. Park comme une mesure de l'intimité qu'un individu ou un groupe ressent envers un autre individu ou un autre groupe dans un contexte social, ou le niveau de confiance qu'ils se font (Helfgott *et al.*, 2008), la distance culturelle est un élément essentiel dans le processus d'adaptation interculturelle. Elle signifie que les différences culturelles, souvent profondes, compliquent la vie d'un individu dans un pays étranger. La plupart des chercheurs dans ce domaine sont anglo-saxons. Ils se sont efforcés de systématiser les réactions d'un individu dans une telle situation. Leurs recherches respectent majoritairement la transformation chronologique. Divers modèles ont été proposés.

Dans cette thèse, s'intéressant à la capacité d'intégration de la ville de Yiwu, nous avons décidé de nous servir de la théorie bidimensionnelle de Berry, laquelle propose quatre attitudes : la marginalisation, l'assimilation, la séparation et l'intégration. D'un côté, l'ouverture de la société d'accueil (chapitre 3) et l'intégration économique de ces étrangers éliminent la possibilité de l'attitude de marginalisation, et d'un autre côté la forte identité des migrants étrangers, notamment en matière de religion, ainsi que leur motivation principalement économique (chapitre 5) diminue largement la possibilité de l'attitude *assimilation*. Ainsi, les deux possibilités restantes constituent la partie principale de nos analyses. Notre objectif est de déterminer l'attitude que les commerçants africains ont eue, consciemment ou inconsciemment, durant leur séjour à Yiwu. Cela reflètera, pour partie, la capacité d'intégration de Yiwu. Pour ce faire, il faudra considérer non seulement les caractéristiques individuelles, mais également celles de la société d'accueil.

#### 6.1 L'adaptation interculturelle : une rencontre culturelle

L'expression « adaptation interculturelle » a été proposée en premier par Powell, premier directeur du Bureau de l'ethnologie américaine, en 1880, qui a choisi ce vocabulaire pour parler des changements psychologiques provoqués par des imitations de comportements des personnes venant de l'extérieur d'une culture (Rudmin, 2003). L'expression a ensuite été définie par des anthropologues, (Redfield, Linton et Herskovits, 1936) comme le phénomène où une ou deux cultures se transforment suite à des contacts culturels qui sont continus et directs

entre deux groupes d'individus venant de cultures différentes. Étant une notion complexe, elle a attiré l'attention de nombreux chercheurs et des études ont été réalisées sous différents angles. Des modèles ont été récapitulés pour systématiser les résultats requis.

### 6.1.1 Un jeu infini

L'adaptation interculturelle est un jeu infini puisqu'il est accompagné par des échanges continus, et également guidé par les caractéristiques culturelles des personnes dans l'interaction (Chen Guoming, 2012). Case a constaté que ce « jeu infini » n'a pas pour objectif de gagner mais plutôt de durer (Case, 1986). Ainsi, nous pouvons dire que l'adaptation interculturelle est bien un processus continu dans l'interaction de deux cultures. Elle signifie un état théorique d'équilibre et de coexistence par des communications verbales et non verbales (Chen Guoming, 2012). Autrement dit, elle est un processus de transformation ayant pour objectif d'approfondir la compréhension et le respect mutuel. Une adaptation interculturelle idéale doit respecter le schéma compréhension – respect – acceptation (Chen Guoming, 2012). En 2006, le chercheur américain Berry a proposé une version allant dans la même direction, c'est-à-dire que l'adaptation interculturelle consiste en des changements culturels et psychologiques accompagnés par des interactions entre différentes cultures (Berry, Phinney *et al.*, 2006). Cela montre que l'adaptation interculturelle est un processus d'ajustement de l'état psychologique d'une personne.

La perspective n'est pas la même dans un domaine différent. Le psychologue suisse Jean Piaget a proposé sa propre interprétation en analysant la notion sous un angle biologique (Piaget, 1980). Selon lui, l'adaptation, terme d'origine biologique, désigne les changements que les organismes adoptent afin d'augmenter leurs chances de survie dans la nature. L'objectif de l'adaptation est ainsi de trouver un équilibre entre l'organisme lui-même et son environnement. Néanmoins, cet équilibre n'est pas statique. Une fois obtenu, l'équilibre affronte de nouveaux changements et la recherche d'un nouvel équilibre commence. Ce processus d'équilibre–déséquilibre–équilibre est donc ce qu'on appelle une adaptation. Lorsqu'il se réalise dans un contexte interculturel, il est considéré comme de l'adaptation interculturelle.

De plus, les différentes sociétés ou groupes présentent des différences sur des aspects culturels comme la morale, les régulations sociales, les comportements et les idéologies, considérées donc comme des différences culturelles (Zhang Luomeng, 2017 ; Zhang Jinmei, 2008). Ainsi, lorsque des personnes venant de cultures différentes se rencontrent, ces différences culturelles soumettent l'individu à une expérience de conflit en termes de connaissances, d'émotions ou de comportements, qui constituent le processus d'adaptation interculturelle. Il est donc requis de la personne introduite dans une nouvelle culture d'observer, de se familiariser avec cette culture et de s'éloigner de celle d'origine.

### 6.1.2 Une analyse sous différents angles d'approche : des perceptions variables selon le sujet d'étude

Le début des recherches sur l'adaptation interculturelle était centré sur l'aspect psychologique. En 1903, lors d'un recensement aux États-Unis, 70 % des patients à l'hôpital dans le pays étaient des migrants, malgré leur pourcentage de 20 % dans la population totale (Yang Junhong, 2005). Cela a attiré l'attention des autorités locales, et c'est ainsi que l'intérêt pour l'adaptation des immigrants a émergé. D'autres pays, où la population immigrée était grande, comme le Royaume-Uni, l'Australie, le Canada, l'Allemagne et l'Afrique du Sud, ont participé à cette recherche. De fait, le début de cette recherche répondait plutôt à un besoin politique, et pas seulement à une curiosité scientifique.

Avec la découverte de l'ampleur des problèmes psychologiques affectant les immigrants (comme l'angoisse ou la dépression), des chercheurs se sont tournés vers l'origine de ces problèmes. Ils ont souhaité connaître les causes de ces réactions négatives. Le manque d'accès à leur objet de recherche les a obligés à rester relativement théoriques. Cette situation s'est améliorée après les années 1980, lorsque la fréquence des échanges culturels dans le monde a fortement augmenté (Yang Junhong, 2005). Depuis, la recherche est entrée dans une nouvelle phase. Les chercheurs possèdent bien plus de ressources qu'avant. Ils travaillent également sur un panel plus varié : étudiants, réfugiés, expatriés internationaux ainsi que touristes.

Pendant cette période, davantage de méthodes scientifiques ont été introduites, comme les questionnaires, les entretiens, les analyses statistiques. La recherche ne s'est pas non plus limitée à la psychologie (Yang Junhong, 2005). Des chercheurs en anthropologie, sociologie ou même linguistique ont rejoint ces recherches sur l'adaptation interculturelle, ce qui a permis d'élargir l'échelle des études ainsi que leur profondeur.

Toutes les personnes qui passent d'une culture à l'autre vivent une expérience interculturelle. La catégorisation de la population totale peut éclaircir nos recherches. Brislin (1981) a proposé une division en quatorze types : étudiants étrangers, expatriés commerciaux à l'étranger, diplomates ou employés de l'ambassade, interprètes des organisations internationales, personnels techniques basés à l'étranger, membres d'associations, militaires étrangers, chercheurs dans une coopération internationale, voyageurs, personnes de groupes ethniques différents, personnes qui participent à des interactions entre différentes ethnies (par exemple les *summer-camps*, une communauté forcée au déplacement par les autorités, ou les étudiants qui vivent dans un environnement international).

D'autres catégorisations sont moins précises. Par exemple, Kim a proposé deux échelles pour étudier l'adaptation interculturelle : individuelle et en groupe (Kim, 1988). D'un côté, les anthropologues cherchaient à comprendre, à travers les différences culturelles, ce qui a favorisé l'adaptation en tant que groupe. Les sociologues s'intéressaient plus aux changements de la structure sociale, aux fondements économiques et à l'administration politique (Berry, 1992). D'un autre côté, des recherches se sont centrées sur les individus dans une nouvelle culture et leurs



ajustements psychologiques à une culture étrangère. Les observations des réactions et interactions des individus peuvent expliquer et aider à comprendre les processus identiques dans différentes populations : immigrants, séjournants à court terme, réfugiés. Cette logique est souvent utilisée dans les domaines de la psychologie et de la communication (Chen Guoming, 2012).

L'autre échelle, celle qui se concentre sur les groupes, est apparue au début du 20<sup>e</sup> siècle, sous la conduite des anthropologues et sociologues. Le point d'intérêt le plus important est le processus d'adaptation interculturelle à la suite d'échanges entre groupes culturels différents. Cela peut engendrer des changements dans une culture, voire les deux en même temps, concernant leurs identités culturelles ou leurs valeurs. Les sociologues, de leur côté, accordent plus d'attention à la division des pouvoirs ou des ressources dans ce processus. Par exemple, de nombreuses publications en sociologie ont montré comment une population minoritaire arrive à s'intégrer dans le système du courant principal (Chen Guoming, 2012).

Pour étudier d'une façon plus efficace, beaucoup de chercheurs croient que l'adaptation interculturelle possède deux dimensions : l'adaptation psychologique et l'adaptation sociale (Ward, 1992). Ward a analysé la théorie de l'adaptation culturelle sous un angle bidimensionnel : l'adaptation psychologique et l'adaptation culturelle et sociale.

Selon son équipe, l'adaptation psychologique est fondée sur les réactions émotionnelles, soit le niveau de satisfaction psychologique dans la vie quotidienne. Une bonne adaptation psychologique est souvent accompagnée par des états mentaux positifs. En même temps, les états mentaux négatifs comme la dépression, l'anxiété, la solitude, la nostalgie diminuent ou disparaissent complètement. L'adaptation culturelle et sociale signifie la capacité à s'adapter à l'environnement local, surtout sous l'aspect culturel et social, c'est-à-dire si un individu est capable de fréquenter les personnes provenant de la culture locale.

Après de nombreuses études et analyses, Ward a soulevé trois éléments majoritaires qui influencent le niveau d'adaptation psychologique : les caractéristiques de la personnalité, les changements de vie et le soutien social ; ainsi que ceux qui ont le plus d'impacts sur le niveau d'adaptation culturelle et sociale : la durée du séjour dans le nouvel environnement, la distance sociale et la fréquence des interactions avec des personnes de la société locale (Wang Lijuan, 2011).

Dans mes échanges avec la population étrangère de Yiwu, plus spécifiquement la population africaine, une distance assez importante a été observée entre les enquêtés et moi. Il était donc très difficile de leur poser des questions plutôt intimes comme sur leur personnalité, leurs sentiments profonds et leurs ressentis réels. Il était également inutile de les forcer, car un retour direct et sincère de la part des interviewés était la base de notre recherche. Nous avons donc décidé de porter l'attention plus sur leur adaptation culturelle et sociale et moins sur l'aspect psychologique dans cette étude.

### 6.1.3 Construire une typologie des modèles

Afin de nous orienter dans notre analyse, nous nous appuyons sur les modèles qui sont établis et reconnus. Leurs contenus nous permettent de comprendre comment les chercheurs ont évolué dans leurs recherches et nous aident à orienter nos réflexions.

Le modèle de l'apprentissage considère que le processus d'adaptation interculturelle est un processus d'apprentissage. Le chercheur le plus connu dans le développement de cette théorie est Gudykunst (Gudykunst, 2004). Selon lui, les paroles, les gestes, les expressions et les normes sont une partie de la culture. Ainsi, lorsqu'on se confronte à une nouvelle culture, tous ces éléments autrefois familiers disparaissent. La confrontation à de nouvelles normes constitue un problème, et trouver la réponse demande du temps. Les individus, dans cette nouvelle culture, risquent donc d'être perdus.

Pour faire face à cette « incertitude » et à cette « angoisse », un apprentissage est nécessaire, pour tenter de comprendre comment fonctionne cette société inconnue, et pouvoir participer aux interactions avec les locaux. Pour Gudykunst et Hammer (1988), huit facteurs sont déterminants pour connaître le niveau de cette incertitude et de cette angoisse : le soutien social local, le réseau social partagé, l'attitude des résidents locaux, les modes d'interactions favorisés, les stéréotypes, la reconnaissance culturelle, les similarités culturelles et le niveau dans la deuxième langue.

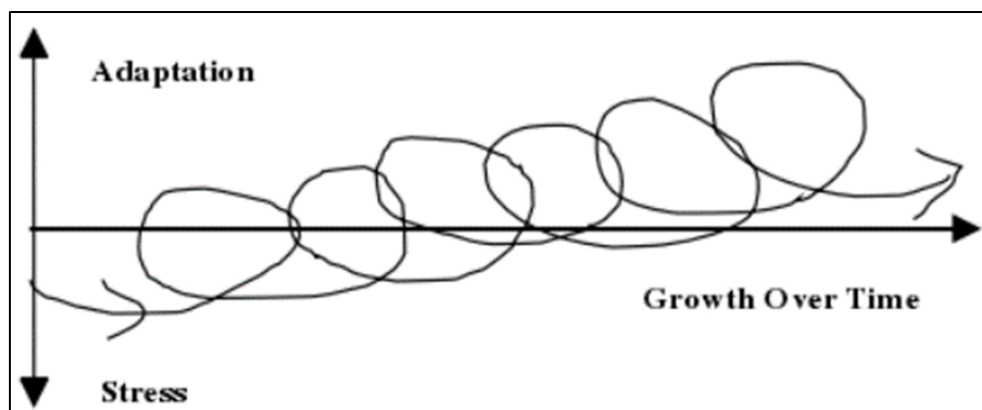
Nous pouvons donc dire que l'adaptation interculturelle est un processus d'apprentissage des normes de la société dans laquelle on vit. Ainsi, pour s'adapter à cette nouvelle culture, il est préférable que le séjournant puisse recevoir un soutien social dans le pays où il réside, avoir des amis locaux, que la société locale soit bien intentionnée avec les personnes de l'extérieur, que les deux parties partagent des comportements similaires, que le séjournant reconnaisse et apprécie la culture locale, avec un niveau suffisant de la langue locale. Cela permet à l'individu d'obtenir des compétences pour la communication interculturelle, ce qui requiert trois conditions : la compréhension, la sensibilité, et l'efficacité interculturelle. De cette manière, un individu peut facilement apprendre la nouvelle culture puis être mieux intégré.

Le modèle cognitif propose une réflexion différente. Les chercheurs qui défendent cette théorie pensent qu'un individu reste dans un état très stable lorsqu'il n'est pas influencé par l'extérieur. Cette stabilité serait donc brisée par la confrontation à des cultures étrangères. Les habitudes anciennes n'existent plus, remplacées par de nouvelles qui sont inconnues. Ce changement dans différents aspects de la vie (cognitif, comportemental et sentimental) mène à du stress, suivi par un déséquilibre intérieur. Les individus doivent donc s'efforcer de trouver une solution qui leur permette d'avoir l'esprit tranquille.

Pour systématiser ces idées, Kim a considéré l'adaptation interculturelle comme le processus d'ajustement et de développement d'un individu ou d'un groupe dans une autre culture (Kim, 2001). Ce processus occupe une longue période non linéaire. De fait, les différents états mentaux, l'angoisse, le stress, l'ajustement, l'avancement forment une spirale. Lorsque l'individu se sent stressé, il s'éloigne légèrement de la culture locale et y retourne quand le stress disparaît. La répétition continue de ce

processus peut mener à l'acculturation. Son rythme dépend de plusieurs facteurs : la fréquentation de la culture locale, le niveau de communication avec la société, le niveau d'acceptation des cultures étrangères, le niveau d'ouverture d'esprit ainsi que la capacité de rétablissement psychologique.

**Fig. 52 – *Stress-adaptation-growth dynamics***

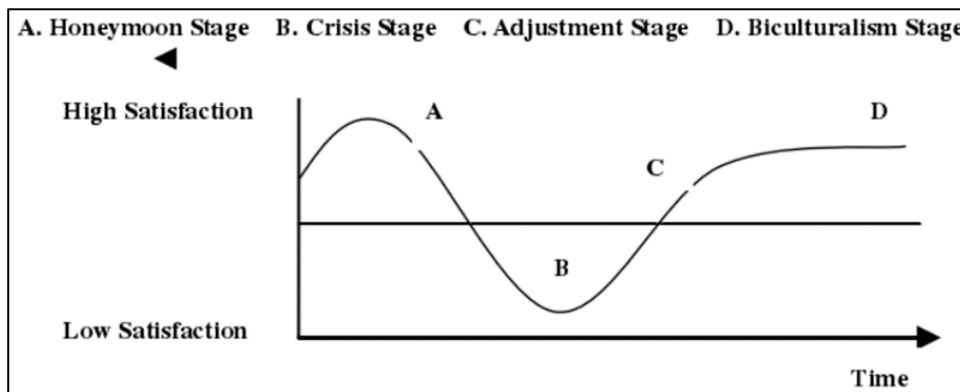


Source : Kim, 2001, p. 57.

Ainsi, ce modèle ne se focalise pas sur les sentiments des individus mais plutôt sur les changements dans leur vie sociale : leurs espérances, leurs attitudes et leurs valeurs. Dans les conflits interculturels que l'individu rencontre entre sa culture d'origine et la culture locale, il remet en question sa propre position culturelle : soit il abandonne complètement la première culture pour s'insérer dans la nouvelle, soit il nie la culture locale pour se renforcer dans sa propre culture. Ces réflexions influencent la mentalité de la personne et déterminent donc le niveau de son adaptation interculturelle. Lorsque les séjournants sont satisfaits de leurs expériences culturelles, ils peuvent trouver l'équilibre afin de parvenir à l'adaptation interculturelle (Ward, Bochner *et al.*, 2005).

La quête de cet équilibre est analysée plus chronologiquement par d'autres chercheurs, qui ont ensuite proposé le modèle du rétablissement. Le chercheur le plus reconnu pour ce modèle est Lysgaard, qui a développé la théorie de la courbe en « U » et en « W » (Lysgaard, 1955), reprise et développée par d'autres (Ward, Okura, Kennedy *et al.*, 1998). L'idée principale est que l'adaptation interculturelle, processus évolutif, commence par une excitation, suivie par des crises et s'achevant par une adaptation graduelle à la nouvelle culture. Lors de son étude sur le processus d'adaptation interculturelle de 200 chercheurs norvégiens aux États-Unis, il a pointé un phénomène intéressant : ceux qui sont restés pendant moins de six mois ou au contraire plus de dix-huit mois se sont bien mieux adaptés que les chercheurs restés entre six et dix-huit mois. Il a donc divisé le processus d'adaptation interculturelle en quatre phases : la lune de miel, la crise, l'ajustement et le biculturalisme.

**Fig. 53 – Modèle en « U »**



Source : Lysgaard, 1995.

- La phase de la lune de miel

La première phase (*euphoria stage*) est le moment où l'individu ne voit la culture locale qu'en rose : tout est intéressant et il est plein d'effervescence. Dans cette phase, même si les différences culturelles existent, la curiosité et l'enthousiasme pour la nouvelle expérience rendent les personnes aveugles aux problèmes potentiels. Elles préfèrent se concentrer sur les aspects communs pour renforcer leur identité culturelle. Des obstacles mineurs comme le décalage ou l'angoisse peuvent exister mais ils sont vite remplacés par l'euphorie.

- La phase de crises

C'est également une phase d'hostilité ou de frustration. Après l'euphorie initiale, les migrants commencent à faire face aux défis de la nouvelle culture. Les grandes différences culturelles, qui ne peuvent être cachées plus longtemps, commencent à surgir. Les anciennes habitudes, façons de penser et d'agir et normes sociales ne fonctionnent plus et l'individu se sent confus, perdu et frustré face à la situation. Les problèmes auparavant négligés deviennent soudain plus grands que prévu et ne sont plus supportables. Cela influence beaucoup l'état mental de la personne, menant à une perte de confiance et de dignité. Les influences négatives affectent son état physique et psychologique : dépression, choc culturel, solitude, nostalgie. Cette phase est inévitable pour toute personne vivant dans une culture différente de la sienne. C'est également pendant cette phase que les individus choisissent leur propre stratégie pour affronter les difficultés dans l'adaptation interculturelle.

- La phase d'ajustement

Après avoir appliqué des stratégies différentes, les migrants commencent à retrouver leur chemin dans la culture étrangère. Ils essaient d'apprendre la nouvelle culture à travers la langue, les normes sociales et comprennent petit à petit comment

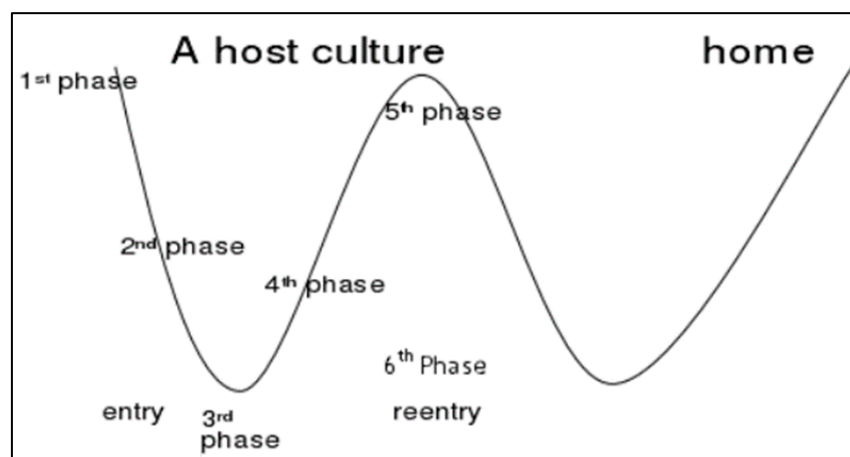
réagir dans différentes situations. Même si les problèmes persistent, ils se sentent plus en confiance car ils croient pouvoir les régler avec de l'apprentissage et du temps. Pendant cette phase, les individus commencent à nourrir une certaine affection pour la culture locale et peuvent la comparer à leur culture d'origine. Ils se sentent plus à l'aise, et deviennent également plus autonomes.

- La phase biculturelle

Enfin, le biculturalisme est la dernière phase du modèle de la courbe en « U ». La personne, ayant déjà beaucoup appris sur la nouvelle culture, est capable de travailler et de s'amuser dans ce nouvel environnement, sans être mal à l'aise. Elle ne ressent plus de choc. Dans cette phase, elle possède des connaissances et de l'affection pour les deux cultures, dont les différences deviennent de moins en moins claires. Adler a indiqué que cette phase est marquée par des attitudes et comportements indépendants de la culture maternelle (Adler, 1975). Ainsi, l'individu se sent plus libre, autonome et en sécurité, intérieurement et extérieurement.

Selon Lysgaard, une bonne adaptation interculturelle crée un sentiment de sécurité et une expérience satisfaisante pour l'individu. En revanche, si le processus d'adaptation interculturelle n'est pas satisfaisant, l'individu doit attendre plus longtemps pour être intégré (Lysgaard, 1955). C'est pourquoi tout le monde ne passe pas par ces quatre étapes. Seuls ceux qui arrivent à la dernière phase revêtent une personnalité multiculturelle.

**Fig. 54 – Modèle en « W »**



Source : Gullahorn. J.T. et Gullahorn. H.E., 1963.

Ce processus finit lorsque l'individu est bien adapté et décide de rester dans le nouveau pays. Néanmoins, ceux qui décident de rentrer dans leur pays natal doivent, la plupart du temps, se confronter de nouveau au processus d'adaptation interculturelle car ils ont changé durant leur séjour. Gullahorn a fait évoluer la théorie de la courbe en « U » en proposant la théorie de la courbe en « W » (Gullahorn, 1963). Cette nouvelle théorie, basée sur celle de Lysgaard, affirme que les personnes, ayant déjà vécu dans une culture

étrangère, vivent de nouveau la courbe en « U » à leur retour au pays natal. Ce processus est peut-être moins difficile que le premier car elles sont habituées à leur culture d'origine, mais des chocs culturels sont de nouveau inévitables.

Pour compléter cette courbe, Lewis et Jungman ont proposé une théorie où le processus d'adaptation interculturelle est divisé en six phases, comprenant la période où l'individu est de retour dans son pays d'origine : la phase préliminaire, la phase de spectateur, la phase de participant, la phase de choc, la phase d'adaptation et la phase de retour (Lewis et Jungman, 1986). Cette dernière phase permet une perspective plus panoramique sur le sujet, en incluant le processus d'adaptation après le retour à la culture d'origine.

Ainsi, nous avons pu voir que, dans une adaptation interculturelle, où les individus rencontrent des changements dans leur entourage, les chercheurs s'intéressent généralement à la façon dont ceux-ci réagissent aux changements. Ces recherches ont été menées selon le processus d'immigration où se trouve l'individu. Ces trois modèles se sont focalisés davantage sur le parcours chronologique d'une personne migrante. Or, dans cette thèse, même si nous nous sommes également intéressée à leurs sentiments lors de leur première venue à Yiwu, notre analyse se focalise principalement sur leur état actuel. C'est ainsi que nous nous sommes tournée vers la théorie de Berry, celle qui propose quatre possibilités de choix d'attitudes dans l'adaptation interculturelle.

## **6.2 L'intégration dans l'immigration : entre préservation et apprentissage**

En appliquant la théorie de Berry à la population étrangère de Yiwu, nous tenterons de déterminer son niveau d'intégration, en précisant la stratégie utilisée actuellement dans la vie quotidienne, sociale et professionnelle. Par ailleurs, afin de déterminer l'influence de la durée de séjour sur le niveau d'adaptation, nous avons choisi de différencier la durée du séjour de nos enquêtés au lieu de les questionner sur leur parcours précédent, car la mémoire n'est pas toujours fidèle à la réalité.

### **6.2.1 Les quatre possibilités d'attitude des migrants étrangers**

Berry, sur la base de la catégorisation des comportements collectifs des commerçants étrangers à Yiwu, a proposé quatre attitudes que cette population montre dans son adaptation interculturelle : l'intégration, l'assimilation, la séparation et la marginalisation. Ainsi, nous tenterons de déterminer les attitudes de cette population commerçante, d'après les résultats des questionnaires et entretiens, dans les différents aspects de leur vie.

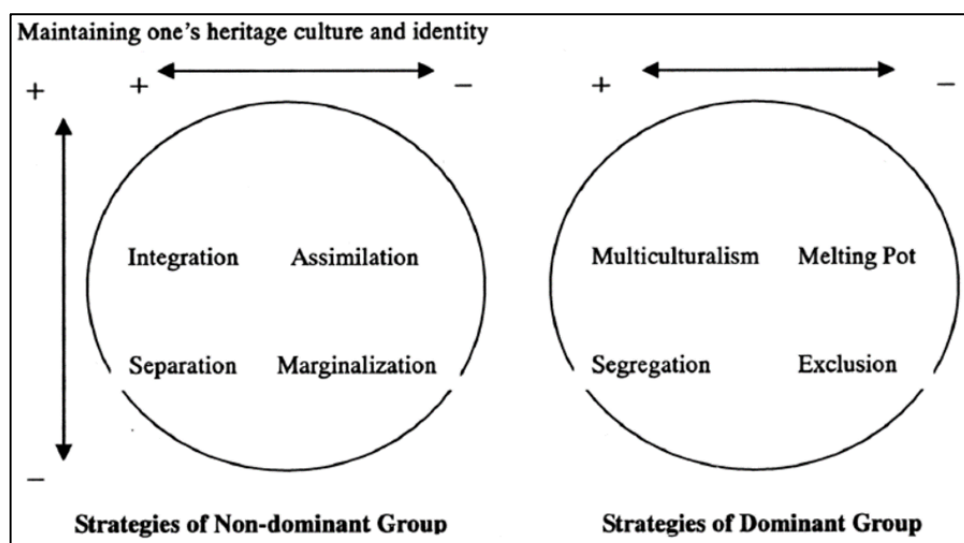
Si un individu souhaite s'adapter à une nouvelle culture, il applique une ou plusieurs stratégies afin de se défendre contre les différences et les chocs culturels. Actuellement, il existe deux stratégies principales : à dimension unique et à dimension double.

La stratégie à dimension unique pose que l'adaptation interculturelle est un processus d'assimilation graduelle à la culture hôte. De plus, il n'est pas réversible.

Les personnes qui appliquent cette stratégie abandonnent petit à petit les caractéristiques de leur culture d'origine pour s'assimiler à la nouvelle culture. La théorie du *melting pot* est une représentation de cette stratégie. Néanmoins, depuis les années 1970, de plus en plus de chercheurs proposent des théories différentes. Celle de John Berry et son équipe est la plus importante. Selon eux, garder la culture d'origine et accepter la nouvelle culture ne sont pas deux choses contradictoires : le renforcement d'une dimension ne signifie pas forcément la diminution de l'autre. C'est ainsi que la théorie de la stratégie à double dimension est née.

D'après Berry, les stratégies d'acculturation constituent des habitudes (la préférence d'une personne) et des comportements (les activités réelles de cette personne) qui sont présentés dans les interactions quotidiennes (Berry, 2005). Il a alors défini quatre stratégies d'adaptation interculturelle, basées sur deux facteurs : l'orientation vers la culture d'origine et celle vers la nouvelle culture (la culture locale). Il s'agit de la distinction entre une préférence relative à maintenir son propre héritage culturel et son identité, et une préférence relative à avoir des contacts et à participer à une large société avec d'autres groupes ethniques et culturels (Berry, 2005). Ces quatre stratégies dépendent, en outre, du groupe dont l'individu fait partie : le groupe dominant (la population locale et majoritaire en nombre) ou le groupe non dominant (la population immigrée).

**Fig. 55 – La stratégie à double dimension**



Source : J.W. Berry, 2005, p. 705.

Les quatre stratégies, pour la population dominante, sont le *melting pot*, pour une population extérieure assimilée par le peuple local ; la ségrégation, quand une séparation est imposée entre la population locale et immigrante ; l'exclusion, lorsque les personnes migrantes sont marginalisées dans la société ; et, enfin, le multiculturalisme, dans une société où des cultures et des groupes ethniques différents coexistent (Berry, 2005).

Pour la population émigrée, les quatre attitudes correspondantes sont l'assimilation, la séparation, l'intégration et la marginalisation. Lorsqu'un individu ne souhaite pas maintenir sa propre identité culturelle et cherche à fréquenter quotidiennement la culture locale, il applique la stratégie d'assimilation. Quant aux personnes qui gardent leur culture d'origine tout en évitant les interactions avec le peuple local, elles sont séparées de la société d'accueil. Lorsqu'un intérêt à maintenir la culture d'héritage et à échanger fréquemment avec la population locale se sont combinés, l'intégration est la stratégie adoptée. Enfin, s'il n'y a que peu de motivation à la fois pour suivre la culture d'origine et pour établir des relations avec des locaux, la stratégie est définie comme une marginalisation (Berry, 2005).

Outre la recherche théorique, et avec l'objectif de vérifier leur dire, Berry et ses collègues ont entrepris, en 2006, une étude empirique sur plus de 5 000 jeunes immigrants, installés dans treize pays. Les résultats ont montré que la stratégie d'intégration est la plus fréquente, suivie par l'assimilation puis la séparation, alors que la stratégie de marginalisation est la moins fréquente. Cette conclusion a été confirmée par d'autres chercheurs (Berry, 2006).

Ward et Rana Deuba, qui ont travaillé sur les volontaires internationaux au Népal, ont découvert que ceux qui acceptent le mieux la culture locale s'adaptent souvent mieux que les autres (Ward et Rana-Deuba, 2000). Ces mêmes personnes rencontrent également beaucoup moins de problèmes. Nguyen, qui travaille, lui, sur les jeunes d'origine vietnamienne vivant dans des communautés anglophones (Nguyen, 1999), et Lee sur les Coréens vivant aux États-Unis, ont tous les deux obtenu des résultats confirmant la théorie de Berry (Lee, 2004).

Arends-Toth et Van de Vijver ont eu des résultats similaires dans leurs recherches sur les migrants turcs en Hollande (Arends-Toth, van de Vijver *et al.*, 2006). Ils ont découvert que cette population préfère la stratégie d'assimilation (absorption complète) ou d'intégration dans les domaines publics, car cela l'aide à réussir dans la société, et plutôt la stratégie de séparation ou de marginalisation dans les domaines privés, afin de garder ses propres traditions culturelles. Les recherches de Navas et de son équipe sur les immigrants maghrébins confirment cette théorie (Navas, Rojas *et al.*, 2007) : ceux-ci choisissent la stratégie d'assimilation et d'intégration dans des aspects comme la politique, le travail et l'économie, et la stratégie de séparation dans des aspects privés comme la famille, la religion et la façon de penser. Ainsi, il est possible de dire que la stratégie d'adaptation interculturelle est sélective.

### 6.2.2 La quasi-impossibilité de la marginalisation et de la séparation

Lorsque nous appliquons la théorie de Berry à notre sujet d'étude, la population africaine résidant à Yiwu, nous pouvons déterminer que deux parmi les quatre attitudes sont peu possibles<sup>86</sup>. Pour commencer, nous constatons que l'attitude

---

<sup>86</sup> Les notions de ce sous-chapitre suivent les théories de Berry.



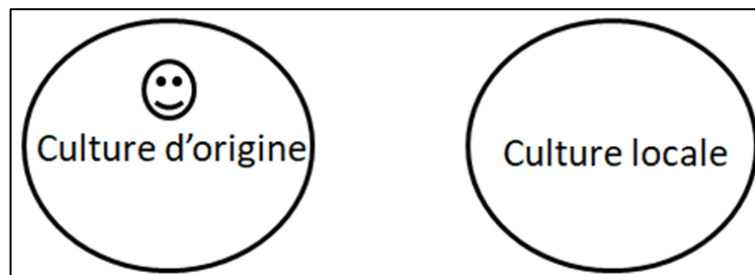
« séparation » est exclue car il existe un intérêt en commun pour les commerçants étrangers et les locaux, la motivation principale de leur arrivée à Yiwu.

- **Un intérêt en commun**

Si des commerçants étrangers appliquent l'attitude « séparation » pendant leur séjour, cela veut dire, d'une part, qu'ils accentuent la valeur de leur culture d'origine sans vouloir l'abandonner et, d'une autre part, qu'ils souhaitent éviter toute sorte d'interaction avec des personnes d'autres origines. Nos observations nous conduisent à penser que cela est rarement possible.

Premièrement, les résidents locaux, dont les fournisseurs chinois forment une grande partie, sont très positifs dans leur réaction à l'arrivée de la population étrangère. Ils cherchent activement à les approcher, leur parler et à les intégrer dans leur commerce, car ces commerçants étrangers représentent pour eux un marché énorme, donc un profit important. Étant commerçants eux-mêmes, il est dans leur nature de poursuivre sans cesse un intérêt économique.

**Fig. 56 – Cas d'un individu « séparé » dans son adaptation interculturelle**



Source : Cui Can.

Dans cette situation, si une population étrangère est présente à Yiwu, il est peu probable qu'elle réussisse à éviter les interactions avec des résidents locaux. De plus, même si Yiwu accueille un grand nombre d'étrangers, cette communauté reste largement plus petite que la population locale. On trouve des locaux partout dans la ville, dans les magasins ou les transports publics, sur les marchés ou les réseaux sociaux. Si des étrangers veulent vivre à Yiwu, ils sont obligés de louer un appartement, faire des courses, se déplacer dans la ville, aller à l'hôpital : s'ils veulent garder un minimum de contact avec le monde, ils ne peuvent éviter de s'intégrer dans des activités communes avec la population locale.

Ensuite, comme cela a été montré au chapitre V, la motivation principale des personnes étrangères est de travailler, notamment dans le commerce. Pour ce faire, elles sont obligées d'entrer en contact, parfois étroit, avec les commerçants chinois. Sans ces derniers, les marchés de Yiwu n'existeraient pas et la ville ne présenterait aucun intérêt aux yeux des commerçants étrangers. Si ces derniers sont là, c'est

certainement parce qu'il y a un intérêt potentiel et cet intérêt ne peut pas être atteint sans l'intervention des locaux.

Naturellement, pour les commerçants qui viennent d'arriver et qui n'ont pas encore à pratiquer des activités commerciales, ou pour ceux qui sont sur le point de quitter Yiwu et de rentrer dans leur pays d'origine, cette attitude peut être observée brièvement. Néanmoins, cette population ne fait pas partie de notre sujet de recherche et n'est donc pas analysée ici.

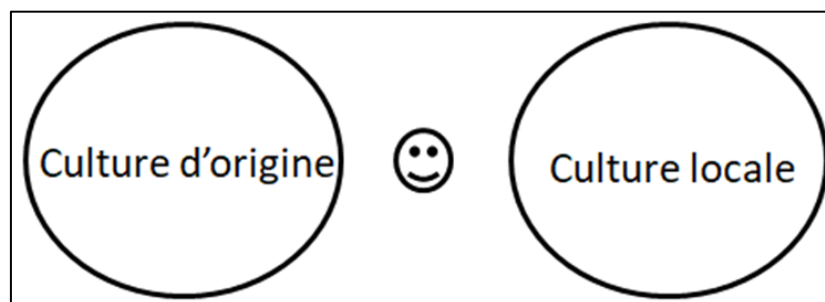
#### • Une identité culturelle forte

L'attitude « marginalisation » chez un migrant signifie un état où peu de possibilités ou d'intérêt sont visibles, non seulement pour maintenir sa propre identité culturelle, mais également pour établir des relations avec d'autres personnes. Ces immigrants doivent souvent faire face à une perte d'identité culturelle ou à l'exclusion et/ou à la discrimination de la part de la société locale. Cette attitude est peu probable pour notre sujet d'étude, pour deux raisons.

La première est celle montrée précédemment, lorsqu'on a expliqué l'importance des interactions entre résidents chinois et étrangers pour les deux parties. Les commerçants étrangers déjà installés à Yiwu ne peuvent en aucun cas éviter complètement les échanges sociaux. La deuxième raison tient au lien des étrangers avec leurs origines. Majoritairement musulmane, cette population est sans exception fidèle à sa croyance. Quitter la culture d'origine et rompre les liens avec elle signifie potentiellement une perte de la croyance religieuse, ce qui est quasiment impossible pour eux.

De plus, la croyance religieuse influence de nombreux domaines de la vie : prescriptions particulières dans l'alimentation, la façon de s'habiller, les habitudes de vies, les activités religieuses régulières voire même le choix de loisirs. Après avoir grandi dans un environnement fortement religieux, même s'il choisit un mode de vie « modéré », il est illusoire de supposer qu'un individu peut tout abandonner par un déplacement international.

**Fig. 57 – Cas d'un individu « marginalisé » dans son adaptation interculturelle**



Source : Cui Can.

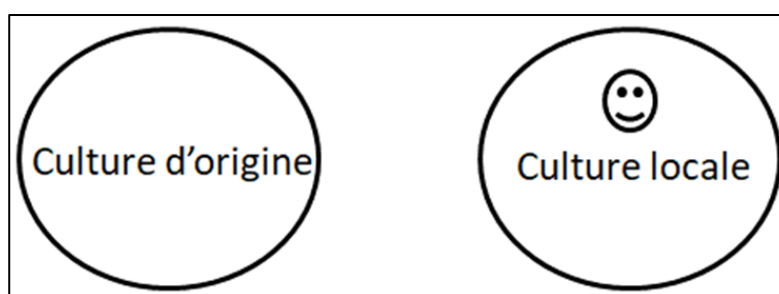
Dans la mesure où, d'un côté, les commerçants gardent leurs anciennes habitudes, même si elles peuvent être sélectionnées, et où, de l'autre, une interaction avec la culture locale n'est pas à éviter, l'attitude de cette population est à l'évidence autre que de la « marginalisation ».

En éliminant principalement la possibilité de l'attitude « marginalisation » et « séparation », nous allons maintenant essayer d'analyser les deux attitudes restantes ainsi que leurs différences.

### 6.2.3 L'assimilation : un terme controversé

Du point de vue de la population migrante, lorsque les individus n'ont pas l'intention de maintenir leur identité culturelle et cherchent activement des interactions quotidiennes avec des locaux, leur attitude dans le processus d'adaptation interculturelle est qualifiée d'*assimilation*.

**Fig. 58 – Cas d'un individu « assimilé »  
dans son adaptation interculturelle**



Source : Cui Can.

La notion d'« assimilation » mérite une attention particulière, car elle a été et continue d'être un terme relativement controversé. La crise autour de ce terme a commencé dans les années soixante (Albano, 1992), où il a été critiqué notamment par les anticolonialistes. La France appliquait des politiques d'assimilation, dans l'objectif de faciliter la gouvernance dans les pays colonisés. Cela a mené à des réactions négatives de la part de la population colonisée, en raison d'un manque de respect.

Les luttes anticoloniales ont gagné la scène mondiale après la deuxième guerre mondiale et l'opinion commune était opposée à l'assimilation, car le non-respect pouvait aggraver ce mouvement de révolte (Weber, 1976). Le manque de respect venait également des enseignants français de la troisième République, notamment envers des gens qui parlaient d'autres langues que le français. Les Allemands montraient la même attitude dans leurs tentatives d'assimiler les migrants venus de Pologne (Brubaker, 2001).

Aujourd'hui, ces politiques sont jugées négatives et incorrectes. Comme le constate Portes, dans les circonstances actuelles, l'assimilation n'amène pas de développement économique mais précisément les résultats contraires (Portes, 1995). Aux États-Unis, les politiques d'assimilation sont tellement peu appréciées qu'il est

devenu un réflexe de les désavouer. En Allemagne, le terme est reçu de la même manière. En France, la situation est légèrement plus modérée (Brubaker, 2001).

L'attitude démontrée dans ces politiques constitue l'un des sens de l'assimilation. Dans ce sens spécifique, le terme signifie une absorption complète, la perte de sa propre identité pour devenir complètement différent, tout comme notre corps transforme la nourriture en des tissus humains.

L'autre façon d'analyser le terme est de se concentrer sur la tendance à devenir similaire, voire identique, c'est-à-dire qu'un individu assimilé n'a pas forcément abandonné son identité culturelle : au contraire, cela implique qu'il est en train de se diriger vers la nouvelle culture, en empruntant certains traits culturels et en perdant une part de l'identité liée à son ancienne culture. Selon cette deuxième interprétation, la focalisation est portée sur l'état de transformation, sans accentuer le niveau de changement.

Ce deuxième sens est aujourd'hui l'interprétation généralement acceptée, alors que le premier s'avère problématique. Ce nouvel angle d'analyse présente des similarités avec le terme de séparation que nous développerons dans la partie suivante.

Pour la population étrangère à Yiwu, une telle attitude est peu probable, pour deux raisons. Premièrement, les gouvernements « assimilationnistes » considèrent la population migrante comme un objet manipulable. Ils souhaitent transformer ces individus sur le modèle des résidents locaux afin d'uniformiser la société et de faciliter la gouvernance. Or, ce n'est pas le cas des autorités de Yiwu et plus généralement des autorités chinoises.

Confronté à un fort pourcentage de migrants étrangers, en comparaison d'autres villes chinoises, et de peur d'être submergé, le gouvernement local de Yiwu se montre particulièrement prudent dans sa gestion. Comme on le verra au chapitre suivant, le gouvernement local, tout en proposant des services qui facilitent en partie la vie des étrangers, applique des restrictions et maintient une surveillance peu appréciée par la population.

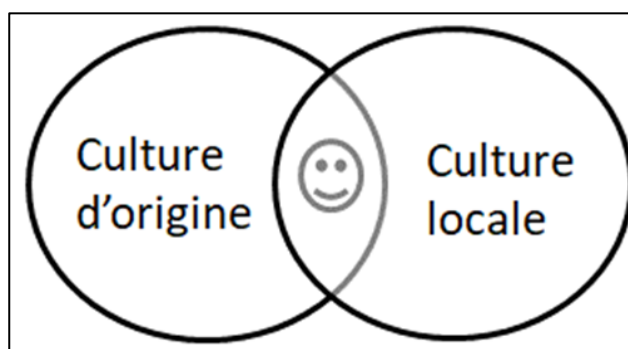
Par exemple, les restrictions concernant les demandes de visa et la fréquence des contrôles empêchent fondamentalement la possibilité pour les étrangers de s'assimiler. En effet, la forte attention sur la légitimité de leur séjour leur rappelle constamment qu'ils ne font pas réellement partie de la ville, contrairement aux locaux.

Les différences fondamentales en matière de culture et de croyances religieuses constituent un deuxième obstacle important. Pour une personne venant d'une région étrangère (africaine dans le cas de notre thèse), sa culture d'origine reste très distinctive dans le monde, notamment comparée à la Chine, que ce soit pour la religion, la nourriture, la langue ou les idéologies politiques et la philosophie de vie. Être assimilé est donc un état utopique qui ne peut pas être atteint entièrement. Néanmoins, si l'on prend la notion d'« assimilation » dans un sens modéré, des migrants peuvent très bien être influencés par la nouvelle culture et devenir de plus en plus similaires aux résidents locaux, sans réellement devenir assimilés.

#### 6.2.4 L'intégration : une interdépendance entre l'individu et le groupe

La dernière attitude proposée est l'« intégration », terme très vaste. Nous n'appliquerons que l'interprétation de Berry dans ce texte. Lorsqu'un individu applique l'attitude « intégration », il manifeste un intérêt dans le maintien de sa culture d'origine, ainsi que des interactions quotidiennes avec des personnes venant des autres groupes.

**Fig. 59 – Cas d'un individu « intégré » dans son adaptation interculturelle**



Source : Cui Can.

Ainsi, il est important que les deux parties acceptent également la légitimité de l'existence d'autres cultures. Pour atteindre ce stade, deux conditions sont nécessaires. Premièrement, le groupe local doit accepter l'arrivée d'une population extérieure et se montrer prêt à des efforts pour satisfaire les besoins principaux des migrants. Deuxièmement, arrivant dans une nouvelle société où la majorité de la population a une culture locale, les étrangers doivent s'adapter volontairement aux habitudes et valeurs de cette société. L'individu migrant dépend donc de la population d'accueil pour lui créer un environnement facilitant son intégration, et cette dernière dépend de la population migrante pour s'adapter activement à sa vie et créer une société où les deux peuvent coexister pacifiquement.

Pour mieux comprendre ces quatre attitudes, on peut en faire une comparaison. Selon Berry, le fondateur de la théorie en question, l'attitude mise en jeu par un migrant est étroitement liée à son niveau d'adaptation. L'intégration est souvent la meilleure stratégie, consciente ou inconsciente, et la marginalisation généralement la pire. Les deux autres attitudes, assimilation et séparation, sont d'un niveau intermédiaire (Berry, 1990).

Berry n'a pas donné d'explication précise mais deux hypothèses ont été présentées.

Selon la première hypothèse, abordée précédemment, pour que l'attitude intégration soit accessible aux étrangers, les deux parties doivent être positives envers la présence de l'autre. En outre, les préjugés et la discrimination doivent être absents pour rendre plus faciles les interactions. Si l'attitude d'un individu est l'intégration, cela implique qu'il montre des efforts actifs et que la société soit également accueillante.

Au contraire, les personnes ayant une attitude de marginalisation sont rejetées non seulement par la nouvelle société mais aussi par leur propre culture d'origine. Elles perdent en même temps les deux cultures, et se trouvent sans soutien social suffisant des deux parties. Cette situation est bien plus défavorable que celles des migrants ayant l'attitude « intégration », car ces derniers sont en possession d'un soutien social venant non seulement de leur famille et amis d'origine, mais aussi de la société d'accueil.

Les deux attitudes restantes, assimilation et séparation, sont assez similaires au sens où les étrangers montrant ces deux attitudes sont dans le rejet d'une culture, que ce soit l'ancienne ou la nouvelle. Les personnes, pour être assimilées, renoncent à leurs origines, et celles qui souhaitent être séparées de la société locale ne font aucun effort pour reconnaître la nouvelle culture.

Si l'on fait le calcul, l'attitude « intégration » comprend deux orientations positives, donc deux sources de soutien, alors que l'attitude « marginalisation » comprend deux orientations négatives, donc une absence totale de soutien social. Les attitudes « assimilation » et « séparation » comprennent chacune une orientation positive et une orientation négative, donc une seule source de soutien social.

La deuxième hypothèse proposée par Berry est le fait que la plupart des recherches sur l'adaptation interculturelle portent sur des sociétés multiculturelles. Il a donné ensuite les résultats de plusieurs chercheurs, sur les immigrants indiens aux USA (Berry, 1992), et les jeunes migrants des pays en voie de développement (Berry et Kalin, 1995), les groupes migrants en Allemagne (Schmitz et Zimmermann, 1992), pour confirmer son point de vue. La conclusion tirée a été que « l'intégration s'avère être l'attitude la plus efficace si l'on prend comme indicateurs le niveau de santé et le bien-être à long terme ». Cela a été également confirmé par le gouvernement canadien à travers Sheila Finestone, ancien membre du parlement et sénateur du gouvernement canadien : « Vous pouvez choisir comment vous voulez vivre ici et vous n'êtes pas obligé d'être assimilés. L'essentiel, c'est l'intégration » (Finestone, 1995). Quelle que soit la raison, l'attitude « intégration » est considérée comme étant le plus haut niveau d'adaptation dans des situations interculturelles.

Par ailleurs, même si les quatre attitudes sont très différentes entre elles, elles sont tout à fait transférables et peuvent être séparées. C'est-à-dire qu'un individu peut très bien appliquer l'attitude « séparation » lors de sa première arrivée à Yiwu et changer d'avis au cours de son séjour, pour être 'intégré' si son envie de s'installer se renforce. De plus, l'attitude d'un immigrant peut être différente selon la situation : « séparation » dans la vie familiale et « intégration » dans la vie professionnelle, et « assimilation » dans la vie quotidienne ou administrative. Dans cette thèse, nous nous focalisons sur le choix actuel des commerçants, sans les interroger sur leur séjour précédent.

### **6.3 La capacité d'intégration : une combinaison inclusive**

Pour déterminer le choix d'attitude des migrants et analyser la capacité d'intégration d'une ville, nous devons avant tout choisir nos critères, et mener une analyse sur les différents facteurs qui peuvent influencer le processus d'adaptation

interculturelle. Puisque deux parties sont en question dans ce processus, nous pouvons analyser ces facteurs sous deux angles.

### 6.3.1 Entre deux cultures : rester ou partir ?

Afin de déterminer le niveau d'adaptation interculturelle, deux variables sont les plus représentatives : le niveau de satisfaction et la volonté de retourner dans le pays d'origine (Huang Wenhui, 2011). Ces deux éléments sont de fait étroitement liés l'un à l'autre : plus les employés qui travaillent à l'étranger sont satisfaits de leur travail, moins ils montrent de volonté de rentrer rapidement (Steers, Mowday *et al.*, 2004). De plus, la volonté de rentrer plus tôt que prévu dans son pays natal est l'un des critères importants du niveau de satisfaction dans un nouvel environnement et peut anticiper l'action réelle (Lee et Mowday, 1987).

Lors des entretiens avec nos enquêtés sur le terrain, leur niveau de satisfaction et leur volonté de retourner en Afrique (car les entretiens ne concernaient que les commerçants africains) ont été abordés sous forme de questions directes. Leurs réponses, montrées dans la partie suivante, peuvent nous indiquer s'ils sont intégrés ou non. Cela nous amène à nous interroger : qu'est-ce qui décide si un immigrant est satisfait de son séjour et veut rester ?

Pour répondre à cette question, nous essayerons de déterminer, d'abord, les éléments qui jouent un rôle dans la prise de décision. Les facteurs qui influencent le niveau d'adaptation interculturelle peuvent être externes et internes : les facteurs externes comprennent le soutien social comme les associations, les amis, la famille et les partenaires ; les facteurs internes comprennent les caractéristiques anthropologiques, la personnalité, les connaissances et les capacités personnelles. Ainsi, il est important pour nous de présenter et d'analyser les facteurs sous ces deux aspects (Huang Huiying, 2010) car, même si un groupe d'immigrants se trouve dans la même société d'accueil, ceux-ci ne s'intègrent pas forcément de la même manière et le même individu peut réagir différemment lorsqu'il est confronté à des politiques différentes.

### 6.3.2 La capacité d'intégration de l'immigrant : un choix individuel

Avant tout, l'immigrant, la partie principale dans une adaptation interculturelle, influence directement et profondément son niveau d'adaptation. Tout ce qu'il est ou pas, tout ce qu'il possède ou non, constitue une condition importante qui indique son niveau d'adaptation interculturelle dans une nouvelle culture.

#### • Les caractéristiques anthropologiques

Les caractéristiques anthropologiques comprennent des facteurs comme le sexe, l'âge, la durée du séjour et l'identité... Les différentes populations ne vivent pas toutes la même expérience. Dans les recherches concernant ces domaines, ils sont souvent analysés séparément.

- *Le genre*

Un certain nombre de recherches existantes ont montré l'impact du genre sur le niveau d'adaptation interculturelle. Le consensus est que les femmes rencontrent d'habitude plus de difficultés que les hommes dans les situations interculturelles. Church a montré qu'il est plus difficile pour les femmes de s'adapter à une nouvelle culture, que l'état psychologique des femmes est moins épanoui et que davantage de femmes que d'hommes ont tendance à rentrer dans leur pays natal (Church, 1982). Dans une recherche sur les jeunes immigrants en Norvège, Sam a montré, quant à lui, que les femmes ont tendance à être plus déprimées face aux problèmes d'adaptation interculturelle alors que les hommes peuvent présenter des comportements antisociaux (Sam, 1998). Caligiuri et Lazarova ont également découvert que les interactions sociales ainsi que le soutien social sont plus importants pour les femmes (Caligiuri et Lazarova, 2002). Pour le cas de Yiwu, ce facteur peut paraître moins évident car il existe un fort déséquilibre homme-femme dans la population étrangère et africaine à Yiwu.

- *La durée du séjour*

Le niveau d'adaptation n'augmente pas forcément avec la durée du séjour. De fait, de multiples publications l'ont prouvé par des analyses. Par exemple, en 1955, Lysgaard a lancé une recherche sur 200 Scandinaves vivant aux États-Unis. Il a fini par trouver une courbe en U : ceux qui avaient vécu moins de six mois ou plus de dix-huit mois étaient les plus adaptés alors que ceux qui y avaient passé entre six et dix-huit mois l'étaient moins. Cela a été confirmé jusqu'à un certain point par des recherches ultérieures. Oberg a proposé une théorie en quatre périodes : la période de la lune de miel, la période des crises, la période des ajustements et la période de l'adaptation (Oberg, 1960).

En 1999, Ward a également témoigné des changements constants du niveau d'adaptation psychologique (Ward, 1996). Selon lui, ce dernier est au plus bas lorsqu'on vient d'entrer dans une nouvelle culture ; il augmente ensuite à une vitesse considérable pour arriver à son extrémité, soit la période du « plateau », où il devient plus difficile d'obtenir des aptitudes culturelles. En général, malgré la variété des opinions, les chercheurs sont d'accord sur le fait que plus un individu passe de temps dans une culture, plus il est possible pour lui de s'adapter correctement (Huang Huiying, 2010).

- *La famille*

Le niveau d'adaptation interculturelle des membres de sa famille constitue un élément important pour un individu. Par exemple, Arthur et Bennette ont montré en 1995 que les expatriés sont souvent mieux intégrés dans une nouvelle culture lorsqu'ils sont accompagnés de leurs partenaires et enfants (Arthur et Bennett, 1995). Cela dit, d'autres chercheurs ont obtenu des conclusions différentes. Adelegan et Parks ont montré que les étudiants africains rencontrent souvent plus de problèmes



lorsqu'ils sont mariés (Adelegan et Parks, 1985). Oropeza a conclu que les étudiants internationaux rencontrent plus de problèmes avec l'augmentation du nombre de membres de la famille (Oropeza, Fitzgibbon *et al.*, 1991). Pour les immigrants africains à Yiwu à long terme, il est néanmoins préférable d'être accompagné par la famille ou le partenaire, même si le nombre peut créer un effet légèrement négatif pendant une certaine période. Dans ce cas, les commerçants choisissent généralement de renvoyer un ou plusieurs enfants en Afrique pour qu'ils grandissent avec leurs grands-parents<sup>87</sup>.

- *Le niveau d'éducation*

Le niveau d'éducation possède un rapport direct avec l'adaptation interculturelle. Cela est compréhensible dans le sens où l'éducation est souvent associée avec d'autres ressources, comme la capacité culturelle, la richesse sociale, etc. Ainsi, certains chercheurs ont avancé que l'adaptation interculturelle est meilleure et plus facile pour les individus qui ont reçu une meilleure éducation ou qui possèdent plus de richesse matérielle (Beiser, 1988 ; Chen Hui, 2003). D'un côté, avec une formation éducative plus poussée, on est doté de meilleures capacités d'analyse et de résolution de problèmes. D'un autre côté, le niveau d'éducation est en général étroitement lié avec les ressources d'un individu, par exemple son revenu professionnel et son réseau social, aspects qui ont un impact sur le processus d'adaptation de cet individu. C'est pourquoi l'on observe souvent une relation corrélative entre le niveau d'éducation et le niveau d'adaptation interculturelle.

- *L'âge*

Il n'existe pas de consensus sur l'influence de l'âge dans l'adaptation interculturelle. Certains estiment qu'elle est plus facile pour les jeunes alors que d'autres pensent que les plus âgés sont susceptibles d'être mieux intégrés. De fait, ces deux tranches d'âge sont les périodes où l'adaptation interculturelle est la plus risquée, les jeunes parce qu'ils sont sous la pression du développement de leur identité, alors que les seniors vivent la pression d'apprendre une nouvelle culture (Beisser, 1988). Par ailleurs, les jeunes adolescents sont souvent considérés comme la population ayant le plus de difficultés dans les situations interculturelles, car c'est dans cette tranche d'âge qu'ils ont le plus de conflits avec leurs parents (Berry et Kalin, 1995). Pour notre sujet d'étude, la grande majorité sont des adultes (voir chapitre V) et l'âge peut paraître un facteur moins important.

- **La personnalité**

La personnalité est la représentation concentrée de la mentalité, des émotions et du comportement d'une personne. Elle peut être influencée non seulement *a priori* par

---

<sup>87</sup> Source : Entretien sur le terrain.

l'hérédité, mais aussi par l'environnement *a posteriori*, les caractéristiques individuelles acquises pendant le développement et lors des expériences vécues. Les différences de personnalité influent donc sur la sociabilité, le comportement et les relations interpersonnelles, ainsi que sur la façon dont cette personne réfléchit, ressent et se comporte dans les situations interculturelles.

Composant essentiel dans les recherches en psychologie, la personnalité est également devenue importante dans le domaine de l'adaptation interculturelle (Huang Wenhui, 2011). Hammer, Gudykunst et Wiseman, en 1978, ont rassemblé les vingt-quatre qualités nécessaires pour s'adapter à une nouvelle culture. Les chercheurs ultérieurs y ont distingué des éléments de personnalité comme l'empathie, l'intérêt pour la culture locale, la flexibilité, la tolérance, l'ouverture d'esprit, la sociabilité (Huang Wenhui, 2011).

Un grand nombre de publications ont déjà confirmé l'importance des facteurs de personnalité dans l'adaptation interculturelle, surtout ceux comme l'ouverture d'esprit, la sociabilité et la responsabilité (Ward et Chang, 1997). Caligiuri, après ses recherches sur la personnalité et la performance des expatriés, a découvert une corrélation négative entre l'ouverture d'esprit, la sociabilité et la stabilité émotionnelle, avec le taux de démission, ainsi qu'une corrélation positive entre la responsabilité et la performance du travail (Caligiuri et Lazarova, 2002).

En 2000-2001, Vanderzee et Vanoudenhoven (2000), quant à eux, ont dégagé cinq aspects de recherche parmi les facteurs principaux sur la personnalité : empathie culturelle (intérêt envers les individus venant d'une autre culture et capacité à comprendre leurs émotions, idées et comportements), ouverture d'esprit (attitude ouverte envers les autres normes culturelles, sans être biaisée), stabilité émotionnelle (capacité à rester calme en situation de pression), esprit d'initiative dans les interactions sociales (participation volontaire à des activités sociales, expression spontanée) et la flexibilité (capacité d'ajuster ses stratégies de comportement pour s'adapter aux changements de l'environnement, selon que cette situation est considérée comme une menace ou une opportunité pour explorer d'autres possibilités). Il en a résulté un questionnaire sur la personnalité interculturelle, le MPQ (*Multicultural Personality Questionnaire*).

En Chine, Che Li (2010), qui a travaillé sur 65 étudiants américains en Chine, a découvert que la stabilité est très bénéfique pour un état psychologique équilibré, que l'ouverture d'esprit montre une corrélation positive avec l'adaptation interculturelle, tandis que l'initiative sociale ne possède pas d'influence évidente sur l'adaptation psychologique. Huang Huiying, sur 132 étudiants d'origine française à Shanghai, a trouvé que l'ouverture d'esprit d'un individu est très importante pour son adaptation interculturelle (Huang Huiying, 2010).

Ces résultats montrent que l'influence de la personnalité s'applique à diverses populations dans des situations différentes. D'une façon générale, plus une personne est ouverte à son entourage, plus facilement elle va s'intégrer dans une société étrangère car cette ouverture constitue une flexibilité qui l'aidera à s'adapter.

- *Le niveau linguistique*

La capacité de parler la langue de la région d'accueil est une condition importante pour s'adapter à cette nouvelle culture. Ne pas comprendre la langue locale ou ne pas pouvoir communiquer avec les locaux dans leur langue engendre des problèmes à tous les niveaux dans la vie de l'individu, et rend impossible pour eux de s'adapter. En revanche, si l'individu est capable de communiquer librement avec les locaux et a accès aux médias locaux comme *Internet*, les journaux, la télévision, il se sentira moins isolé et il sera possible pour lui d'approfondir ses connaissances sur la culture locale.

Gardner a mis en lumière le lien entre la motivation pour apprendre une langue et l'atteinte d'une adaptation interculturelle : plus un individu est motivé à apprendre la langue, mieux il s'adapte à une nouvelle culture (Gardner, 1985). Cette opinion, cela dit, n'est pas reconnue par tous les chercheurs. Takai a trouvé, entre le niveau linguistique des étudiants étrangers au Japon et leur niveau de satisfaction dans la vie quotidienne, une corrélation en fait négative (Tanaka, Takai *et al.*, 1994). Il a expliqué que ceux qui sont plus doués en langue ont souvent des attentes relativement élevées concernant leur fréquentation avec les locaux, dans la plupart des cas difficiles à satisfaire. Cela prouve que le niveau linguistique n'est pas le seul facteur en jeu dans le processus d'adaptation interculturelle.

Quant à la Chine, les chercheurs chinois ont principalement travaillé sur les étudiants étrangers en Chine. Liu Hongyu a découvert que, pour les étudiants du centre de l'Asie, le problème linguistique est véritablement un facteur important. Cela ne comprend pas seulement les échanges quotidiens, mais également la culture incarnée dans la langue. Pour des étudiants qui ont obtenu la qualification au concours officiel de langue chinoise, il est tout de même difficile de suivre les cours dans les différentes matières (Liu Hongyu, 2014). Une relation très étroite entre le niveau de chinois et le niveau d'adaptation des étudiants étrangers en Chine a été affirmée par Yang Junhong (2005).

Par ailleurs, la confiance concernant le niveau linguistique peut également influencer le niveau d'adaptation. Clément estime que plus on est confiant pour parler une langue, moins on est angoissé lorsqu'on l'utilise. Par rapport au niveau réel en langue, le niveau de confiance est peut-être plus important pour prévoir le niveau d'adaptation interculturelle : plus on est confiant, mieux on est adapté (Clément, 1986).

- *La formation interculturelle et la préparation avant le voyage*

La formation interculturelle a toujours été considérée comme un élément déterminant pour renforcer l'adaptation interculturelle. Cet aspect est devenu particulièrement important dans la nouvelle phase de mondialisation. De nombreuses recherches scientifiques ont prouvé que les formations interculturelles sont très bénéfiques pour accélérer l'adaptation interculturelle et l'approfondir (Huang Huiying, 2010).

Ceci est surtout important pour les personnes venant en Chine, surtout celles en provenance des mondes arabe, africain ou européen, car les différences sont énormes.

Sans préparation culturelle, l'individu peut se trouver devant une culture totalement incompréhensible, ce qui rendra le début de son séjour plus difficile que prévu, compromettant son adaptation interculturelle.

- *La motivation pour émigrer*

Qiu Jingjing, dans ses recherches sur les étudiants étrangers en Chine, a trouvé que plus la motivation de l'étudiant est forte, mieux il s'adapte. Elle a ensuite expliqué que, même si cet élément n'est pas décisif, une motivation plus forte avant de venir en Chine peut influencer sur l'initiative de la personne lorsqu'elle participe à des activités dans le pays (Qiu Jingjing, 2011). La motivation principale des commerçants étrangers à Yiwu étant l'intérêt économique. Cela les oblige à s'intégrer activement dans leur vie professionnelle.

Ainsi, nous pouvons constater que le niveau d'adaptation d'un immigrant est un élément très varié et complexe, qui nécessite une analyse plus approfondie. De plus, hormis les facteurs concernant les immigrants, nous devons prendre en compte le rôle que joue la société d'accueil dans ce processus.

### 6.3.3 La société d'accueil : une capacité intégrative

L'accueil de la société de destination joue également un rôle important dans l'adaptation interculturelle des commerçants étrangers, car le désir d'intégration naît aussi d'une société attractive.

Dès les années 1990, la problématique de l'intégration est devenue un sujet important pour les pays européens<sup>88</sup>. La Commission européenne a tenté de mettre en place une politique commune en Europe, lors de la conférence de 1999, dans laquelle un élément important était le développement de politiques d'intégration rigoureuses ayant pour objectif d'assurer l'accès des immigrants étrangers aux mêmes droits et obligations que les locaux.

Assurément, une bonne adaptation interculturelle est seulement possible dans une société où le multiculturalisme est présent (Berry et Kalin, 1995). Dans ce genre de société, la population locale est déjà ouverte à l'idée que d'autres cultures existent, le niveau de préjugé est relativement bas et une compréhension mutuelle est souvent déjà formée. Tous ces aspects sont favorables à l'adaptation des personnes migrantes.

Dans le cas contraire, lorsque la population étrangère doit faire face à la discrimination et à des préjugés, son bien-être dans la nouvelle société est sérieusement endommagé. Naturellement, même dans une société pluriculturelle, cela peut exister, mais lorsque cela constitue l'attitude principale, il devient très difficile pour les étrangers de s'adapter et de s'intégrer.

Le niveau d'accueil d'une société peut être analysé sous trois aspects : l'environnement professionnel, l'environnement quotidien ainsi que l'environnement admi-

---

<sup>88</sup> *Report for European Commission under contract No DG JAI-A-2/2002/006.*

nistratif (Wang Chunlan, 2007). L'environnement professionnel implique des opportunités de travail impartiales et optimistes, l'environnement quotidien concerne des aspects pratiques comme le coût de la vie, le service médical, les infrastructures, l'environnement administratif est constitué par la politique des autorités locales, et, enfin, la mentalité des résidents locaux envers les personnes extérieures joue un rôle central.

En effet, plus une ville est dynamique, plus elle offre de possibilités aux personnes qui y résident. Lorsque le travail paraît plus intéressant et profitable, un immigrant a plus de chances de vouloir y rester. En ce qui concerne les opportunités de travail à Yiwu, comme cela a été expliqué dans notre première partie, la ville est largement basée sur le commerce, avec un marché énorme offrant des produits de toute la Chine. De plus, les produits présentés sur les marchés de Yiwu sont souvent de prix très modeste. Ainsi, les commerçants étrangers, notamment ceux qui viennent de pays en voie de développement, où la population ne peut pas encore payer trop cher des produits quotidiens, disposent d'un large fournisseur (la Chine) et d'une clientèle importante (le pays d'origine).

Suivant le développement économique de la ville, l'urbanisation s'est également déclenchée et fortement développée. De nouveaux bâtiments ont été construits, les infrastructures créées et renforcées, des institutions scolaires publiques et privées sont apparues et des hôpitaux réputés se sont déplacés à Yiwu pour créer une branche de l'hôpital : avec un fonds financier abondant, et le gouvernement local en soutien, Yiwu ne manque de rien de ce qu'il faut pour vivre correctement.

Néanmoins, il reste à déterminer si la population étrangère dispose du même accès que les locaux. Par exemple, en Chine, une personne venant de l'extérieur de la ville est souvent confrontée à des restrictions plus importantes et doit faire plus d'efforts que les locaux pour obtenir le même statut administratif. Ainsi entrent en jeu les politiques administratives du gouvernement.

Dans une société qui accepte le multiculturalisme, les autorités locales appliqueront des politiques plus favorables pour la population étrangère, en lui proposant un soutien social. De plus, dans ce genre de société, il est beaucoup moins probable que le gouvernement oblige les étrangers à des changements culturels (assimilation) ou qu'il les exclut dans la conception et la mise en place des politiques publiques (marginalisation) (Mischel et Murphy, 1965).

Il faut noter que la proximité culturelle (à quel point deux cultures sont similaires en langue, religion, etc.) est également un facteur important dans l'adaptation interculturelle, même si elle n'est pas de la responsabilité d'une seule population. Il y a consensus sur le fait que plus la distance culturelle est grande, moins le niveau d'adaptation est positif (Ward et Kennedy, 1992).

Ainsi, une ville facile à intégrer pour des personnes extérieures est une ville ouverte, tolérante à la présence de plusieurs cultures et accueillante, cherchant une égalité entre les locaux et les étrangers. Dans le cas contraire, lorsqu'un étranger se trouve dans une ville hostile où il fait l'objet d'une discrimination, il est quasiment impossible pour lui de s'adapter à cette ville, encore moins de s'y intégrer.

## Conclusion de la deuxième partie

Alors que la première partie de la thèse était consacrée à une recherche et analyse sur les différents aspects de l'attractivité de Yiwu, ainsi qu'à une élaboration empirique présentant en détail le développement de la ville, cette seconde partie a eu pour but de présenter notre méthodologie : aller directement sur le terrain afin de mener une enquête ciblée à notre problématique. Cette quête nous a permis de mieux cerner les différences caractéristiques de cette population.

Au chapitre 4, avant d'attaquer le terrain à Yiwu, un questionnaire en différentes versions, selon la langue utilisée, a été réalisé. Notre étude se focalisant sur les commerçants d'origine africaine, plusieurs langues étaient possibles : l'anglais, le français, l'arabe et le chinois. Le questionnaire a été testé sur un petit nombre d'enquêtés avant d'être validé, afin de mieux l'adapter à la population commerçante africaine.

La plus grande difficulté lors du terrain a été la recherche des interviewés. Pour des raisons multiples, la forte majorité des enquêtés potentiels a été non seulement distante, mais aussi méfiante. Il a donc fallu passer par des personnes intermédiaires, ce qui a pris beaucoup de temps. Une fois un réseau de contacts établi sur le terrain, des questionnaires ont été distribués et des entretiens effectués, aboutissant à des données sous forme de chiffres et d'écrits. Durant le processus, des observations ont également été faites, qui ont servi de référence aux données récupérées auprès des enquêtés.

Une fois les données regroupées et ordonnées, une analyse statistique a pu être réalisée, avec l'appui de logiciels statistiques comme Excel, SPSS et de logiciels géographiques comme Qgis et Arcgis.

Être une chercheuse isolée sur un terrain commercial sans financement abondant n'était pas une tâche facile. De nombreuses difficultés ont été rencontrées, qui ont limité l'acquisition des informations. J'ai tout de même pu rencontrer une population suffisamment large et ouverte à l'enquête pour réaliser mon analyse. Les informations concernant cette population font l'objet du chapitre 5.

Le cinquième chapitre a commencé par une présentation de notre sujet d'étude : les commerçants étrangers (notamment africains) installés à Yiwu. Les résultats montrent que cette population est majoritairement constituée d'hommes entre 20 et 50 ans, venant de pays en voie de développement. La plupart d'entre eux ont été scolarisés à l'université et sont de confession musulmane. Une forte homogénéité a été observée dans la composition de la population à étudier.

Un fort pourcentage, qui grâce à leurs amis et membres de la famille avaient déjà eu des relations commerciales avec la ville de Yiwu, ont décidé de s'y rendre,

principalement pour faire du commerce. Il faut noter que beaucoup ont déjà connu des expériences à l'étranger, ce qui contribue à un esprit aventureux et ouvert aux nouvelles opportunités commerciales. Une partie de ces commerçants est passée par d'autres pays (Asie du Sud-Est par exemple) ou d'autres villes chinoises (comme Guangzhou), mais ils finissent par s'installer à Yiwu car c'est souvent là que les produits sont vendus directement par les fournisseurs : cela signifie un choix plus large et un budget réduit.

En effet, étant généralement des grossistes et agents de commerce, les commerçants profitent pleinement des côtés avantageux que la ville propose, ce qui leur permet de maximiser leur profit économique. En même temps, la forte fréquence des activités commerciales et la complexité culturelle des relations entre la population chinoise et étrangère font naître plusieurs difficultés qui demandent une coopération des deux côtés. Néanmoins, les intérêts potentiels dépassent largement les obstacles réels, ce qui explique la croissance de la population étrangère.

Ensuite, nous avons présenté la façon dont nous avons mené l'enquête ainsi que le contexte de la population enquêtée, et nous avons abordé les théories ayant servi d'orientation à notre analyse, ce qui nous a offert une présentation analytique sur l'adaptation interculturelle, dans le chapitre VI.

Notion complexe et très étudiée, elle a fait l'objet de nombreuses interprétations depuis son apparition. Ces études ont été effectuées selon différentes focalisations : entamées dans le domaine psychologique, développées en analysant des populations variées dans la société, grâce à la mondialisation qui l'a rendue possible à travers des échanges interculturels, et renforcées en introduisant de nouvelles méthodes d'analyses, plus modernes et plus scientifiques.

Dans l'objectif de systématiser ces recherches, trois modèles ont été proposés par des chercheurs de l'époque, menant aux fameuses courbes « spirale » de Kim, en « U » et en « W » de Lysgaard, ainsi qu'aux quatre attitudes de Berry. Ces derniers ont fortement contribué à notre recherche.

Selon nos analyses, les attitudes « assimilation » et « marginalisation » sont peu présentes dans l'adaptation interculturelle des commerçants africains à Yiwu. Nous avons donc focalisé notre attention sur les attitudes « séparation » et « intégration » ainsi que leur rôle dans ce processus, en vue de déterminer si Yiwu est une ville intégrative ou non pour cette population étrangère.

Pour mieux évaluer, nous avons appliqué deux critères principaux : le niveau de satisfaction et la volonté de retourner au plus tôt dans le pays d'origine. Nous avons découvert de nombreux éléments en jeu dans le processus, à la fois individuels et sociaux.

Le contexte anthropologique d'un commerçant influence largement son niveau d'adaptation interculturelle : des personnes de genre, âge, niveau d'éducation différents peuvent avoir une expérience différente lors d'un déplacement international. L'influence de la personnalité, du niveau linguistique, de la formation reçue avant le départ, ainsi que de la motivation à l'émigration ne sont pas non plus à négliger.

De plus, les prestations offertes par la société d'accueil jouent un rôle important dans les expériences interculturelles des migrants. Les environnements administratifs,

sociaux et commerciaux sont tous déterminants dans le processus d'adaptation interculturelle, soit la capacité d'intégration d'une ville. Si celle-ci est forte, la ville est facile à intégrer pour la plupart des personnes extérieures alors que dans le cas contraire, une minorité seulement des migrants peut s'y installer, et les autres choisissent de quitter la ville plus tôt que prévu, car ils ne sont pas satisfaits de leur séjour.

À cette fin, nous allons maintenant appliquer la logique présentée à notre objet de recherche, les commerçants africains, et à notre terrain de recherche, Yiwu. Cette perspective est d'analyser les différentes formes d'intégration de cette population. Hormis la personnalité de chacun, ces différentes manières de s'adapter, de vivre dans une société étrangère s'expliquent, partiellement, par les contraintes administratives ou la foi religieuse. De la même façon, les attitudes de la population locale chinoise, que nous avons présentés précédemment (Chapitre 3) grâce aux questionnaires distribués, contribuent, ou non, à ces manières d'entrer ou de participer à la société d'accueil.





## Troisième partie

### **Des attitudes sélectives en fonction des contextes administratifs, religieux et sociaux**



## Introduction

Cette dernière partie développera l'analyse principale de notre problématique. Elle nous aidera à comprendre comment la ville de Yiwu accueille la population étrangère et comment l'accueil est reçu par cette communauté. Cela nous permettra de déterminer si leur adaptation interculturelle est satisfaisante et si Yiwu peut être considérée comme une ville intégrative. Par ailleurs, d'une manière individuelle et collective, les étrangers participent également à leur propre intégration. Toutes les listes ne résultent donc pas de la stratégie d'accueil. La réalité est plurielle et récente.

Le chapitre 7 traitera l'aspect administratif. Nous exposerons les politiques gouvernementales concernant l'adaptation des personnes étrangères. Ce chapitre, en analysant les éléments favorables (une certaine liberté) et défavorables (un contrôle constant), tentera de répondre à la question : l'administration de Yiwu est-elle accueillante pour la population étrangère qui y vit ?

Le chapitre 8 se concentrera sur la religion, une différence fondamentale entre la population locale et la population étudiée. Nous nous efforcerons de déterminer comment cette différence joue un rôle dans la vie des commerçants africains et comment ces derniers y font face.

Le dernier chapitre se focalisera sur l'aspect social. Nous présenterons la structure du soutien social dont cette population bénéficie, en analysant leurs relations avec les leurs compatriotes et les locaux. Nous finirons en déterminant si les commerçants africains sont réellement intégrés dans leur vie à Yiwu, en dehors du travail.



### **La réglementation des étrangers : stratégies d'accueil et politiques de contrôle**

Les politiques administratives influencent le niveau d'intégration de la population étrangère à Yiwu (voir 6.3.2). D'un côté, elles offrent des prestations sociales à des commerçants étrangers dans l'objectif de les intégrer dans la vie quotidienne : ils ont ainsi tous un accès équivalent aux locaux en termes des services médicaux ; ils possèdent aussi un statut administratif assez élevé (invitation aux congrès populaires et participation à l'équipe de management dans des résidences et sur les marchés) ; des cours de langues et de cultures gratuits sont également proposés par des locaux. Néanmoins, le gouvernement n'a jamais oublié de maintenir un contrôle attentif qui n'est pas toujours en faveur de cette population extérieure. L'obstacle le plus souligné par les enquêtés, est celui des politiques concernant le visa (la délivrance et le contrôle). De plus, les autorités surveillent de près les activités des commerçants étrangers (en termes de logement et d'activités religieuses par exemple). Enfin, les enfants étrangers sont obligés d'aller dans des écoles reconnues par le gouvernement local afin d'obtenir un visa. Ces restrictions mènent donc à une mentalité de « passant » pour une partie de la population africaine à Yiwu (Niu Dong, 2015), c'est-à-dire qu'ils ne se considèrent pas appartenir à la ville, mais la ville représente seulement une escale. Par ailleurs, pour les enfants des commerçants étrangers, qui ont généralement moins de dix ans, leur reconnaissance identitaire semble dépendre largement de l'attitude de leurs parents.

#### **7.1 Un gouvernement accueillant pour faciliter l'adaptation locale : « un œil fermé »**

Le gouvernement de Yiwu, ayant fortement besoin de la population étrangère pour pérenniser son marché mondial, a mis en place de nombreuses politiques publiques qui sont favorables à la vie des commerçants internationaux, que ce soit dans le domaine médical, administratif, linguistique et religieux. Nous considérons cette attitude comme « un œil fermé » puisque les autorités leur donnent une autonomie dans leur vie, même si elle reste limitée.

### 7.1.1. Un accès direct aux services médicaux

La municipalité de Yiwu considère le service médical comme une partie importante du service public. Actuellement, la ville compte plus de 700 organisations médicales (des lieux publics ou privés liés au service médical comme des hôpitaux, cliniques, pharmacies, etc.), de toutes les tailles (Wu Linsen, 2004). Parmi elles, 30 à 40 % sont à l'échelle municipale ou plus haute ; 40 à 50 % se trouvent dans la campagne<sup>89</sup>. Le système de sécurité sociale est relativement complet pour les citoyens en ville. Tous les travailleurs sont couverts par des assurances de travail, d'accouchement, de chômage, de maladie et de retraite (Zhao Yan, 2013). Depuis fin 2008, en lien avec l'importance de la population étrangère installée à Yiwu, et avec l'accord du gouvernement central, l'agence du Centre de Santé du Zhejiang a commencé à accueillir des personnes venant de l'extérieur de la Chine lors de leur arrivée à Yiwu. Si un individu ne passe pas la visite médicale, il est tout de suite renvoyé dans son pays natal<sup>90</sup>. Pour les étrangers qui travaillent à Yiwu, cinq assurances sont nécessaires : l'assurance retraite, l'assurance basique de travail, l'assurance pour les accidents du travail, l'assurance chômage et l'assurance accouchement.

Depuis début 2010, pour tous les commerçants étrangers de 16 à 70 ans résidant légalement à Yiwu, sans considérer la durée de leur séjour, le Groupe du Centre International des Petits Articles (小(xiǎo)商(shāng)品(pǐn)商(shāng)城(chéng)集(jí)团(tuán)) propose une assurance gratuite. Cette assurance comprend une somme de 200 000 yuans pour les assurances contre les accidents et de 20 000 yuans pour les assurances médicales suite aux accidents. Ceci est le résultat de la coopération entre une entreprise d'assurance privée et la municipalité locale. Afin de diffuser le message, une annonce sur cette assurance est distribuée aux commerçants étrangers lors de leur inscription, dès leur arrivée à Yiwu. Pour des questions pratiques, cette attestation d'inscription sert de preuve d'hébergement, mais est également une preuve d'assurance. Une équipe du personnel est chargée du management de cette assurance, appliquée à 150 000 commerçants résidant à Yiwu et à plus de 300 000 commerçants mobiles<sup>91</sup>.

À part cette assurance, une assurance d'emploi est également accessible aux commerçants étrangers depuis fin 2012. Tous les commerçants qui vivent légalement à Yiwu sont éligibles à cette assurance. Une brochure répondant aux questions principales concernant l'assurance médicale est distribuée gratuitement en version chinoise et anglaise. Cela est également imprimé dans les journaux locaux pour une diffusion maximale. Dans le Centre de Service administratif pour les Étrangers à Yiwu (涉(shè)外(wài)政(zhèng)务(wù)服(fú)务(wù)平(píng)台(tái)), l'inscription à l'assurance médicale est effectuée en même temps que celle pour le permis de travail. Ainsi, les commerçants étrangers peuvent faire ces demandes en même temps. Comme cela a été constaté par un membre du personnel du Bureau de Santé de Yiwu :

---

<sup>89</sup> Source : Wang Wei, *Journal de la finance mondiale*, 16/04/2018

<sup>90</sup> Source : Zheng Yaqin, *Journal de Guomen*, 19/03/2009.

<sup>91</sup> Source : Chen Zhengming et Lu Xianyu, *Journal de l'Ouest*, 27/04/2010.

« Pour des personnes de nationalité étrangère, s'ils décident d'adhérer à l'assurance médicale locale, ils sont traités de la même manière que les locaux, dans la couverture des dépenses par exemple. Ils peuvent également demander un virement. » (Entretien 44).

En mars 2016, 3 926 étrangers venant de 106 pays étaient couverts par l'assurance des travailleurs de Yiwu<sup>92</sup>. En termes de locaux, il existe déjà des guichets spécialement créés pour les patients étrangers. De plus, une clinique coréenne a été construite dans le district de Jiang Dong, à forte population coréenne. Cette clinique, ouverte en 2008 par et pour des personnes coréennes, est bien appréciée par cette communauté. Le manque de ressources humaines est actuellement le plus grand obstacle à l'établissement de cliniques étrangères, qui pourraient être une solution efficace à certains problèmes.

Si cet accès au service médical des commerçants étrangers est égal à celui des locaux, leur accès à la vie administrative les distingue de la population locale.

### 7.1.2. Une participation encouragée à la vie administrative

Selon la théorie de Maslo (voir 3.3.1), dans une société où le développement économique est relativement avancé, le niveau de participation administrative ou politique est souvent plus élevé. La population ne peut se satisfaire d'une simple intégration passive et souhaite se plonger activement dans cette cause (Wang Minghua, 2004). De plus, pour les commerçants étrangers à Yiwu, être plus proche des autorités est éventuellement avantageux pour eux et leur commerce, car cela leur permet d'être mieux et plus rapidement au courant des politiques en cours, tout en leur offrant une plateforme pour s'exprimer. Ainsi, de nombreuses attentions ont été accordées à la population étrangère.

Premièrement, le gouvernement local est très à l'écoute des voix des étrangers. Des privilèges leur sont accordés afin de faciliter l'échange entre eux et les dirigeants de la ville. En effet, ce qui différencie beaucoup la communauté étrangère de Yiwu de celle des autres villes chinoises est le statut administratif qu'elle s'est vu accorder. Les commerçants étrangers qui s'y installent, même si le pouvoir reste aux mains des autorités locales, possèdent tout de même une certaine marge pour revendiquer des droits.

Par exemple, depuis 2003, à chaque conférence municipale du parti, plusieurs (2 ou 3, le chiffre varie<sup>93</sup>) commerçants étrangers sont invités à participer. Ils n'ont pas le droit de voter, mais peuvent tout de même participer en tant qu'observateurs. De plus, chaque année, les autorités locales organisent des séminaires avec la participation exclusive des dirigeants de la ville ainsi que des représentants des commerçants étrangers. Ces derniers sont encouragés à s'exprimer sur leur vie quotidienne et commerciale, afin de créer une plateforme d'échange. Enfin, des commerçants sont souvent distingués par la municipalité pour leur participation active à des activités

---

<sup>92</sup> Source : *Journal quotidien de Jinhua*, 11 mars 2016, Lou Zhiming.

<sup>93</sup> Source : entretien de terrain, confirmé par des commerçants étrangers et des fonctionnaires chinois.



sociales. Des certificats d'honneur leur sont distribués et leur portrait est affiché en ville (Fig. 60).

**Fig. 60 – Certificats de reconnaissance des autorités locales pour un commerçant africain**



Source : Cui Can.

Sur les marchés, la communauté étrangère est également mobilisée pour faire partie de l'équipe de management. Il s'agit de faire le tour du marché central pour vérifier que tout est en ordre. Pour cela, la personne sélectionnée doit parler couramment le chinois. Pour l'instant, la population qui participe à ces tâches reste minoritaire parmi la population étrangère totale de la ville, mais cela montre une tendance et l'attitude positive des autorités locales.

Comme nous l'avons précédemment montré (Chapitre III), l'Équipe des Médiateurs Populaires est une organisation officielle qui vise à réduire et résoudre les conflits entre commerçants étrangers et chinois. Le recrutement a été assez simple et le principe était d'intégrer les personnes les plus réputées et appréciées. Ce sont souvent des personnes qui n'ont plus à se soucier de leur commerce et qui souhaitent trouver d'autres causes, pour satisfaire des besoins plus profonds. Néanmoins, être médiateur n'est pas une tâche facile. Il faut bien parler le chinois, avoir assez de temps libre, etc., en plus du fait que le travail est bénévole.

*« Je suis un médiateur de l'Équipe des Médiateurs Populaire Internationaux de Yiwu. En effet, lorsque le fondateur de cet organisme m'a approché au début, je ne comprenais pas ce que c'était. Je lui ai demandé pourquoi il voulait que je participe à l'équipe et il m'avait dit que c'était parce que mon nom était le plus parlé dans la communauté étrangère. Je suis donc parti pour voir à quoi ça ressemblait l'équipe, pour être sûr. Il a pris mon passeport et mes autres documents. Un mois après, je*

*pense que c'était aussi une période d'essai, je suis devenu médiateur officiel. Actuellement on est 16 étrangers dans le groupe.*

*La première fois que je suis allé y travailler, j'ai vu une femme africaine, d'une cinquantaine d'années, et elle était en train de pleurer. Le problème c'est qu'elle n'avait plus d'argent à donner à ses fournisseurs. J'avais beaucoup de sympathie pour elle. Je lui ai expliqué qu'elle était en tort et que dans nul pays on pouvait prendre des produits sans payer. Elle m'a bien écouté et elle a accepté ce que je lui avais dit. Maintenant elle est de retour, mais elle m'appelle toujours de temps en temps juste pour me dire bonjour. Lorsque j'avais fini avec elle, j'ai dit au directeur que « c'est bon, je reste ». Il y a encore beaucoup à faire et nous allons pouvoir le réaliser je suis sûr. C'est très important ce qu'on fait, pour Yiwu, mais aussi pour la communauté étrangère. » (Entretien 4).*

Cette participation est très importante pour l'adaptation des étrangers, car elle sert à résoudre des conflits commerciaux entre commerçants chinois et étrangers. Par ailleurs, pour les médiateurs étrangers, cette pratique leur donne le sentiment d'être maîtres dans leur propre ville.

*« Personnellement, pour moi, j'ai beaucoup appris dans cette association. Si je rencontre des situations compliquées, j'irai demander à mes amis et j'irai chercher des documents. Maintenant je connais beaucoup mieux la loi chinoise. Et c'est bien d'aider les gens, ça me fait du bien. » (Entretien 4).*

De fait, la forte publicité de l'association ainsi que sa réputation à l'échelle nationale permettent aux médiateurs étrangers d'être connus par davantage de monde. Ils peuvent être vus dans les journaux, à la télévision ou dans des conférences de haut niveau. Cela, tout en renforçant leur image positive en tant que commerçant accompli qui contribue à la société bénévolement, aide à établir des rapports de confiance entre les fournisseurs chinois et leurs partenaires en Afrique, ce qui est favorable au commerce.

En effet, étant très actifs dans les échanges avec le gouvernement local, leur présence et leur image positive dans les médias touchent également les Africains de leur pays natal. Ils sont souvent considérés comme des hommes qui ont réussi et se voient donner un statut social assez élevé par leurs compatriotes.

Certains commerçants étrangers sont également très actifs dans l'accueil des dirigeants africains. Par exemple, lors des visites officielles de hauts fonctionnaires, les présidents d'associations de ces pays (comme l'Inde, le Soudan, le Sénégal) sont souvent soit chargés de l'accueil, soit invités. Ces commerçants de Yiwu sont considérés comme la fierté de leur pays pour leur réussite commerciale. Lorsqu'ils rentrent dans leur région natale, leurs expériences positives avec la Chine et Yiwu donnent un crédit supplémentaire à leur parcours.


À une échelle plus petite, le fait d'être à l'étranger, en Chine, pour faire du business, leur permet de gagner généralement plus que leurs compatriotes restés dans leur région natale, et les aide à avoir une meilleure réputation au sein de leur famille et de leur entourage d'origine.

« Ça ne fait pas très longtemps que je suis là, j'ai déjà réussi à donner de l'argent à mes parents pour qu'ils construisent une belle petite maison dans ma ville d'origine. J'en suis très fier. » (Entretien 26).

Effectivement, la plupart des commerçants étrangers sont partis de chez eux avec l'objectif de gagner plus d'argent afin d'assurer une vie meilleure à leur famille. La réaction de leur entourage d'origine représente pour eux une forte motivation et un encouragement important. En dehors de leur richesse financière, s'ils peuvent être vus à la télévision, au journal ou être reçus par des figures importantes, même si cela n'a pas d'influence sur leur réussite commerciale, le sentiment d'accomplissement qu'ils y trouvent est irremplaçable.

En plus de donner un accès facile au service médical et à la vie administrative, la ville fait aussi des efforts pour s'adapter à l'arrivée des étrangers. Par exemple, les annonces qui concernent des étrangers sont souvent éditées en plusieurs langues (Fig. 61).

Fig. 61 – Une annonce pour des étrangers à Yiwu en Anglais et en Arabe

Communication fraud Raising your vigilance		Various fraud means Don't walk into a trap		
<p>Yiwu Police remind you that:</p> <p>Chinese organs of the public security, the procuratorate and the court have no the so-called "security account"</p> <p><b>Bearing in mind</b></p> <table border="1"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p><b>"3-Never &amp; 1-Report"</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Never be credulous: do not believe readily the uncertain telephone and cell phone message.</li> <li>2. Never to disclose: do not disclose the information of yourself or your family member in any time or cases.</li> <li>3. Never to transfer account: do not remit or transfer money to the stranger.</li> <li>4. Report the police timely: if you or your family member is defrauded, report the police immediately.</li> </ol> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p><b>"6-Must"</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Must hang off the telephone if mentioning the bank card.</li> <li>2. Must hang off the telephone if you are told you win a prize or hit the jackpot.</li> <li>3. Must hang off the telephone if you are required to remit the money by the leader of the public security organ, the procuratorate and the court or the tax authority.</li> <li>4. Must delete all SMS containing the link.</li> <li>5. Must not open the link sent by the unknown person in WeChat.</li> <li>6. Must confirm the conversation mentioning the "security account" to be "fraud".</li> </ol> </td> </tr> </table> <p><b>"8 – Basic Principle"</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Basic principle 1: all phone calls for claiming bank card information and verification code are phone fraud.</li> <li>2. Basic principle 2: all persons who call them as the official of public security organ, the procuratorate, the court and claim to remit the money are defrauders.</li> <li>3. Basic principle 3: all claims for remitting money to the "security account" are fraud.</li> <li>4. Basic principle 4: all notices of paying money before winning a prize or accepting the price are fraud.</li> <li>5. Basic principle 5: All notices for paying money with the excuse that your "family member" had an accident are fraud.</li> <li>6. Basic principle 6: All requests for opening the E-bank and accepting the "capital review" are fraud.</li> <li>7. Basic principle 7: All calls in which the calling party introduces he/she is the leader and claims you to make payment are fraud.</li> <li>8. Basic principle 8: all strange websites those request you to register bank card information are defraud.</li> </ol>			<p><b>"3-Never &amp; 1-Report"</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Never be credulous: do not believe readily the uncertain telephone and cell phone message.</li> <li>2. Never to disclose: do not disclose the information of yourself or your family member in any time or cases.</li> <li>3. Never to transfer account: do not remit or transfer money to the stranger.</li> <li>4. Report the police timely: if you or your family member is defrauded, report the police immediately.</li> </ol>	<p><b>"6-Must"</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Must hang off the telephone if mentioning the bank card.</li> <li>2. Must hang off the telephone if you are told you win a prize or hit the jackpot.</li> <li>3. Must hang off the telephone if you are required to remit the money by the leader of the public security organ, the procuratorate and the court or the tax authority.</li> <li>4. Must delete all SMS containing the link.</li> <li>5. Must not open the link sent by the unknown person in WeChat.</li> <li>6. Must confirm the conversation mentioning the "security account" to be "fraud".</li> </ol>
<p><b>"3-Never &amp; 1-Report"</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Never be credulous: do not believe readily the uncertain telephone and cell phone message.</li> <li>2. Never to disclose: do not disclose the information of yourself or your family member in any time or cases.</li> <li>3. Never to transfer account: do not remit or transfer money to the stranger.</li> <li>4. Report the police timely: if you or your family member is defrauded, report the police immediately.</li> </ol>	<p><b>"6-Must"</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Must hang off the telephone if mentioning the bank card.</li> <li>2. Must hang off the telephone if you are told you win a prize or hit the jackpot.</li> <li>3. Must hang off the telephone if you are required to remit the money by the leader of the public security organ, the procuratorate and the court or the tax authority.</li> <li>4. Must delete all SMS containing the link.</li> <li>5. Must not open the link sent by the unknown person in WeChat.</li> <li>6. Must confirm the conversation mentioning the "security account" to be "fraud".</li> </ol>			
<p>Yiwu Public Security Bureau</p> <p>Anti-fraud hotline: 0579-85512345</p>				

التحذير من الخداع
احتمال الاتصالات

خيار من أن يتقدم
رفع اليقظة

في هذا ، ذكرت الشرطة بوير رسمياً:

لا يوجد أي ما يسمى "حساب الأمن" في الأجهزة من مكتب الأمن العام و القيادة العامة و المحكمة

تذكير

ثلاثة لا و واجب واحد

1. لا سرعة التصديق: لا تصدق الهاتف و رسائل القرون المجهول بسرعة
2. لا مكاشفة لا تكشف عن معلومات عن نفسك و عائلتك للغير الأخر، بغض النظر عن الوضع.
3. لا تحويلات لا إرسال و تحويلات الأموال إلى الغرباء
4. يجب الإبلاغ عن القضية في الوقت المناسب، في حالة خداعك أو الأقارب و الأصقاء، يجب عليك إبلاغ الشرطة على الفور.

سنة تذكيرات

1. مطلقاً يتحدث عن البطاقة المصرفية عبر الهاتف، كل شئ الهاتف.
2. مطلقاً يتحدث عن فوز بالجائزة في التصيب، عبر الهاتف، كل شئ الهاتف.
3. مطلقاً يتحدث عن أن ضرائك من مكتب الأمن العام و القيادة العامة و المحكمة أو الكوادر القانية طلب التحويلات عبر الهاتف، كل شئ الهاتف.
4. جميع الرسائل النصية إذا طلب اقر على الرابط ، كل خداعها
5. لا ينقر على الرابط من الغرباء على Wechat ، كل خداعها .
6. مطلقاً يتحدث عن "حساب الأمن" ، هو احتيال .

ثمانية تذكيرات من "أي حال"

1. أي حال من طلب معلومات البطاقة المصرفية و رمز التحقق ، هو احتيال .
2. أي حال مدعي أن مكتب الأمن العام و القيادة العامة و المحكمة تتطلب التحويلات، هو احتيال .
3. أي حال من طلب إرسال النوال إلى "حساب الأمن" ، هو احتيال .
4. أي حال من الخطارك بخدات أفراد الأمانة و قول الخيانة لتحتاج إلى دفع الرسوم أولاً ، هو احتيال .
5. أي حال من الخطارك بخدات أفراد الأمانة و تحتاج إلى تحويلات الأموال أولاً ، هو احتيال .
6. أي حال من دعوتك لفتح الخدمات المصرفية عبر الإنترنت لقرون "مراجعة الأموال" ، هو احتيال .
7. أي حال من مدع بالخيانة و يطلب المال ، هو احتيال .
8. أي حال من الموقع الغريب يطلب تسجيل معلومات البطاقة المصرفية، هو احتيال .

بعض النظر عن مدى خداعتك،  
فأما لا أصدق و لا مكاشفة و لا  
تحويلات الأموال.

هاتف مكافحة الاحتيال: 85512345-0579
مكتب الأمن العام بمدينة بوير

Les autorités essaient toujours d'assurer la bonne diffusion des politiques locales. Une partie très importante de ces efforts est l'attention accordée à l'usage linguistique.

### 7.1.3. Le multilinguisme et un accès facile à des cours des langues

Avec le développement économique et la mondialisation, la rencontre entre les langues devient de plus en plus fréquente. L'arrivée d'une grande population des quatre coins du monde signifie le croisement de nombreuses langues : le chinois, l'anglais, le coréen, le français, l'arabe, l'espagnol, sans compter des dialectes du monde entier. De plus, en dehors du mandarin, le dialecte de Yiwu est assez utilisé par les résidents locaux. Le choix et l'utilisation de la langue sont une chose importante dans l'adaptation interculturelle. La langue porte une culture, un sentiment d'ethnie et symbolise une identité (Luo Meina, 2013).

**Fig. 62 – La forte présence des langues étrangères dans la ville**



Source : Cui Can.

Pour faciliter la vie des commerçants étrangers et renforcer l'image d'une ville internationale, les langues étrangères sont très présentes à Yiwu, notamment dans les lieux publics fréquentés par les étrangers (Fig. 62) : dans la rue, sur les enseignes des boutiques, les marchés nocturnes, les centres commerciaux. Le site officiel de Yiwu est affiché en cinq langues et le site de l'Institut de l'Industrie et du Commerce en six.

En termes de transports, dans le quartier urbain, tous les panneaux sont écrits en deux langues (chinois et anglais) 爱护车内卫生, 请勿吸烟 (*Please help keep the bus clean. No smoking.*). Les consignes dans les bus sont également en deux langues, pour être compréhensibles aux commerçants étrangers : « XX 站到了, 请从后门下车。开门请当心, 下车请注意安全 (*We are arriving at XXX. Please exit from the back/rear door. Be careful when approaching the door.*). De plus, depuis 2005, tous les conducteurs de bus de Yiwu sont obligés de parler le chinois et l'anglais. Une émission anglaise a été mise en ligne depuis 2003 sur la chaîne locale et le « *Journal du Commerce à Yiwu* » a créé, en 2006, une page uniquement en anglais.

Parmi toutes les langues étrangères utilisées à Yiwu, l'anglais est la plus observée. Étant la langue internationale, elle est celle qu'on entend le plus dans les lieux de commerce.

La langue arabe est la deuxième langue étrangère la plus courante à Yiwu. Il est facile de trouver une boutique de moins de dix mètres carrés avec un panneau publicitaire en chinois et en arabe. L'objectif est d'attirer le plus de clients possible, et la communauté arabe en constitue une grande partie.

Le français, langue courante pour une majorité des commerçants africains à Yiwu, est toutefois rarement vue dans les lieux publics. Ce peut être parce que l'échelle de cette communauté reste limitée à Yiwu, surtout en comparaison avec la population arabe ; par ailleurs, la plupart des commerçants africains possède un niveau d'anglais basique, et l'anglais étant la langue internationale, il serait peu pratique pour les résidents locaux d'ajouter une langue de plus sur les panneaux quand deux (chinois et anglais) ou trois (chinois, anglais et arabe) suffisent.

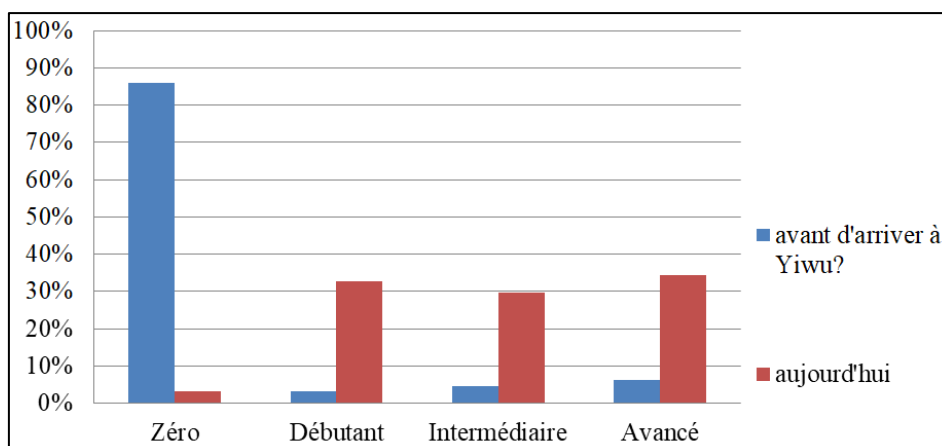
Pour les étrangers, plusieurs choix existent pour apprendre une langue : des formations publiques dans de hautes institutions, des formations privées, ainsi que des formations proposées par les communautés de leur lieu de résidence. Ils peuvent suivre ces formations à plein temps ou à temps partiel, souvent accompagnées d'une activité économique.

#### ▪ **Un accès principalement scolaire à l'apprentissage de chinois**

Selon les retours reçus aux questionnaires distribués aux commerçants étrangers de toute nationalité à Yiwu, on observe une forte croissance dans leur capacité à utiliser la langue chinoise. De fait, avant leur arrivée dans la ville, 86 % de la population enquêtée ne parlaient pas du tout cette langue et seulement 6,3 % la parlaient déjà assez couramment. Cette dernière population est majoritairement composée d'étudiants étrangers en Chine ainsi que de commerçants qui avaient travaillé à Guangzhou auparavant.

Après leur installation à Yiwu, seulement 3,1 % des commerçants interviewés ne parlent toujours pas un mot de chinois. Le reste d'entre eux a choisi de l'apprendre. Parmi cette population sinophone, 64,1 % possèdent un niveau assez élevé, dont 34,4 % affirment avoir atteint un niveau très avancé. Cela montre une forte motivation pour apprendre le chinois ainsi qu'un bon niveau général de son utilisation.

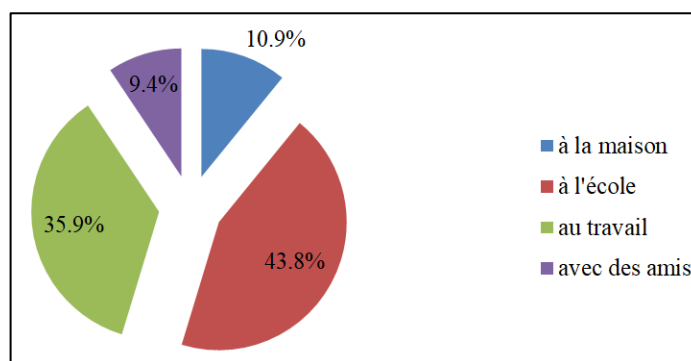
**Fig. 63 – Quel est votre niveau en chinois ?**



Source : Cui Can.

Selon nos enquêtes de terrain, un grand nombre de commerçants africains ont montré un niveau de chinois surprenant, comme cela est constaté par un Africain : « Nous les Africains, on a un avantage c'est que nous parlons bien le chinois. » En effet, à part les nouveaux arrivants, ils étaient tous capables de mener l'entretien en chinois, et certains préféraient même s'expliquer en chinois plutôt qu'en français, puisqu'ils ont « plus d'habitude de parler le chinois maintenant ».

**Fig. 64 – Où avez-vous appris le chinois ?**



Source : Cui Can.

Presque la moitié des commerçants étrangers interviewés ont suivi de cours, principalement à l'Institut de l'Industrie et du Commerce, la seule université de la ville, pour apprendre le chinois. 35,9 % ont appris le chinois au travail. Les deux autres voies possibles sont avec des amis ou par soi-même à domicile, généralement avec des enfants scolarisés à Yiwu ou leur mari qui parlent le chinois. Le choix du mode d'apprentissage peut varier selon l'objectif de l'individu. Par exemple, lorsque cet objectif est seulement de passer des commandes et de négocier les prix au marché, les commerçants se limitent à des mots ciblés sur le commerce, mais pour ceux qui

souhaitent obtenir des connaissances fondamentales en langue chinoise, ils se tournent plutôt vers des cours afin d'obtenir des informations systématisées.

Il faut noter que le choix de la langue à Yiwu reste surtout un choix pragmatique, ce qui n'est pas toujours le cas en Chine. Par exemple, à Shanghai, le fait de pouvoir parler le dialecte local est synonyme de priorité : cela signifie que la personne appartient à la ville et ne vient pas de l'extérieur (外(wài)地(dì)人(rén)). Cette attitude n'est observée nulle part à Yiwu, en raison surtout du grand pourcentage de personnes extérieures à la ville. Lorsqu'un commerçant commence à parler le dialecte, une familiarité se crée rapidement entre lui et les locaux. Malgré cela, en considérant le niveau de difficulté du dialecte local ainsi que son faible usage dans la vie commerciale, les commerçants étrangers l'apprennent rarement.

#### ▪ Des formations publiques dans l'Institut de l'Industrie et du Commerce

Cet institut a commencé à accueillir des étudiants étrangers à partir de 2007<sup>94</sup>. À ce moment-là, ils n'étaient que quatre. 592 étudiants se sont inscrits en 2012, représentant 12,51 % des étudiants de l'université<sup>95</sup>. Si l'on fait le compte, en 2017, plus de 7 000 étudiants étrangers venant de plus de 70 pays différents y ont déjà été formés.

L'Institut possède un curriculum relativement ancien. Des classes de différents niveaux sont proposées, comme des cours pour débutants, des cours sur la calligraphie chinoise pour ceux qui parlent déjà un peu la langue, ainsi que des cours plus avancés sur la lecture et l'écriture. Il existe également des cours sur la culture chinoise dans l'objectif de créer des opportunités de communication entre étudiants étrangers et locaux (Jia Xiaolei, 2013).

Les étudiants de l'Institut de l'Industrie et du Commerce de Yiwu viennent des quatre coins du monde. En termes d'origine géographique, la majorité vient des pays du Moyen-Orient et d'Afrique ; en termes de croyance religieuse, la plupart sont musulmans ; et en termes de langue, le français et l'arabe sont les deux langues étrangères les plus utilisées (Jia Xiaolei, 2013).

Il existe de nombreux types de qualification pour les étudiants qui apprennent la langue française, comme le TEF (Test d'Evaluation en Français) ou le DALF (Diplôme Approfondi en Langue Française) (Wang Huilian et Chen Jie, 2014). Pour le chinois, l'examen officiel correspondant est le HSK (*Hanyu Shuiping Kaoshi*) (汉语(hàn)语(yǔ)水(shuǐ)平(píng)口(kǒu)语(yǔ)考(kǎo)试(shì)). Beaucoup d'étudiants étrangers, une fois leur qualification obtenue, partent pour d'autres villes comme Hangzhou ou Guangzhou afin d'approfondir leurs études dans d'autres domaines. Les étudiants focalisés sur l'apprentissage linguistique finissent généralement leur formation en deux ans, pour travailler ensuite à Yiwu ou ailleurs. Les formations en

---

<sup>94</sup> Source : <http://xs.ywu.cn/> Site officiel de l'Institut de l'Industrie et du Commerce.

<sup>95</sup> Source : *Rapport annuel sur le développement international de l'enseignement supérieur du Zhejiang*, publié par le ministre de l'Éducation de la province du Zhejiang, 2015, écrit par Gong Sujuan.

économie et commerce sont également très appréciées, notamment parce que la plupart des étudiants étrangers dans cet institut sont soit des commerçants à temps partiel soit en train de se préparer pour devenir commerçant.

Plusieurs bourses sont accessibles pour ces étudiants étrangers. Depuis 2009, la province du Zhejiang propose des bourses aux étudiants les plus brillants. En 2010, l'Institut de l'Industrie et du Commerce de Yiwu a également établi un système de bourses. La municipalité gouvernementale de Yiwu a publié une annonce en 2012, informant sur le début des bourses gouvernementales de Yiwu. Ainsi, pour les étudiants étrangers qui souhaitent venir à Yiwu pour leurs études, il existe des bourses de trois niveaux : provinciale, municipale et d'université. De fait, 15 % des étudiants à Yiwu sont financés par la Chine (Gong Sujuan, 2013).

*« Là en ce moment, je suis en train d'apprendre le chinois à l'Institut de l'industrie et du commerce de Yiwu. En fait, j'étais déjà en licence lorsque j'étais au Mali. J'étais en train de travailler sur la géographie et j'étais en deuxième année. J'étais parti du Mali pour deux raisons. Premièrement, parce que ça sera plus simple de trouver du temps, après avoir appris la langue chinoise. D'un autre côté, l'éducation est vraiment un problème chez nous. Il y avait tout le temps des grèves. Chaque fois qu'il y a une grève, plus de cours. En plus, on n'avait pas de salle pour des cours non plus. Il nous a fallu faire des cours sur des terrains de sport. De plus, pour travailler sur la géographie, il fallait des ordinateurs, que nous n'avons pas non plus et nous ne pouvions que travailler sur le papier. En plus, s'il y avait un changement de pouvoir, aucun cours n'était possible. Bref, tout ça pour dire que je suis vraiment content de cet institut. J'ai quatre professeurs chinois qui sont très compétents. J'ai vraiment beaucoup appris. Par ailleurs, grâce à mes notes, j'ai reçu une bourse de l'université. J'espère pouvoir continuer mes études ici. » (Entretien 5).*

L'Institut de l'Industrie et du Commerce représente, pour les commerçants étrangers, notamment les jeunes, une opportunité de suivre des études plus approfondies, que ce soit en langue chinoise ou en d'autres matières (l'économie et le commerce par exemple). De plus, il permet aux commerçants de travailler dans la journée en tant que commerçants et de suivre des cours le soir en tant qu'étudiants à l'université. Pour les jeunes dont les parents sont installés à Yiwu depuis longtemps, c'est également un choix possible lorsqu'ils ont fini leurs études dans leur pays natal.

#### ▪ **Un large choix de formations privées**

Les commerçants déjà scolarisés, ou ceux qui cherchent plutôt une formation pratique et non une formation purement académique choisissent souvent d'apprendre la langue chinoise. Ce n'est pas le seul choix : les formations d'initiation au commerce et e-commerce sont également très populaires parmi les commerçants chinois. La formation la plus appréciée reste celle sur la langue.

C'est en 2003 que la municipalité a commencé à mettre en valeur l'apprentissage des langues étrangères, ce qui était une partie du plan pour construire « une ville qui apprend » (学(xué)习(xí)型(xíng)城(chéng)市(shì)). Avec la mondialisation des activités économiques de Yiwu (Chapitre I), les commerçants chinois sont devenus de



plus en plus motivés pour apprendre des langues étrangères, particulièrement l'anglais.

« Ça fait déjà plusieurs mois que je viens chaque soir. J'aime pas mal les cours ici. En plus, c'est dans la soirée donc ça ne dérange pas mon travail de jour. Les professeurs sont très contents et je pense que j'ai beaucoup appris. » (Entretien 53)

« Oui je viens justement d'apprendre à parler un peu l'anglais. Parce que j'ai des clients de partout dans le monde et des fois c'est vraiment compliqué de leur parler. Je me suis dit, ça serait peut-être mieux d'apprendre un peu l'anglais comme ça il serait plus facile de communiquer avec eux et je vais peut-être finir par gagner plus d'argent. » (Entretien 29).

De nombreux organismes privés (entre 40 et 50) sont consacrés à l'enseignement des langues à Yiwu. Ils proposent en général des cours du soir dans différentes langues, principalement en chinois et en anglais. Les professeurs sont généralement bilingues, d'un côté pour créer un environnement en langue étrangère, et d'un autre pour faciliter la compréhension et l'enseignement, car les étudiants, étant des commerçants étrangers par ailleurs, ne peuvent pas suivre des cours tout en chinois.

#### ▪ Des écoles des communautés résidentielles

Même si le gouvernement local a toujours prêté attention au travail éducatif dans les résidences en ville, il existe encore un grand décalage entre Yiwu et d'autres villes plus grandes, comme Hangzhou et Shanghai, en échelle, taille et variété. Malgré tout, il existe des possibilités de recevoir une éducation dans les résidences de Yiwu.

En 2005, le gouvernement de Yiwu a construit une faculté pour les personnes locales (市(shì)民(mín)大(dà)学(xué)). Cet établissement est chargé de construire des centres d'apprentissage dans des résidences principales. Toutes les dépenses et les rémunérations du personnel sont couvertes par la municipalité.

Depuis ces dernières années, « l'Université du Peuple » propose deux formations pour enseigner des langues étrangères (l'anglais, le français, le japonais, l'arabe, etc.) ainsi que *l'e-commerce*. Les professeurs sont majoritairement des enseignants du secteur public, ainsi que des étudiants de l'Institut de l'Industrie et du Commerce de Yiwu. Par ailleurs, l'Institut du Commerce de la Cité Commerciale des Petits Articles a déjà organisé de nombreuses formations en langues étrangères<sup>96</sup>.

L'Université du Peuple a créé un *Journal de l'éducation de la Communauté de Yiwu*, distribué gratuitement dans les quartiers et établissements scolaires. De plus, le site de l'université présente une plateforme où des formations en ligne sont accessibles pour tous en langues étrangères, culture quotidienne et e-commerce. Des formations particulières se focalisant sur les régulations juridiques sont notamment proposées aux personnes étrangères. D'autres formes sont également possibles : conférences, séminaires ou expositions.

---

<sup>96</sup> Source : *Journal quotidien de Jinhua*, Wang Xiao, 14/12/2009.

En outre, l'équipe Tong Yue (voir 3.1.2) propose également de nombreux cours de langue dans la résidence de Ji Mingshan, ouverts à tous les commerçants étrangers dans la ville. Les enseignants viennent souvent de l'Institut de l'Industrie et du Commerce. Un groupe sur WeChat organisé via Internet joue également le rôle d'un groupe d'entraide.

#### 7.1.4. Un soutien financier et administratif pour les activités religieuses

L'un des aspects les plus importants pour la vie des étrangers est la vie religieuse. La façon dont le gouvernement local, dans une ville où la croyance religieuse est peu observée, réagit au besoin des commerçants étrangers de pratiquer librement et facilement leurs activités religieuses est donc une question importante.

Yiwu, en effet, n'est pas une ville fortement croyante. La population locale est composée principalement du groupe ethnique Han ; il n'y avait que deux personnes du groupe ethnique minoritaire Hui (des Hans musulmans) en 1953. Ce chiffre est monté à onze en 1964 et à dix-neuf en 1982, mais il est resté très faible (Wen Dao, 2010). En raison des guerres au Moyen-Orient, et de la dislocation de l'URSS à partir de la fin des années quatre-vingt, des commerçants d'Afghanistan, du Pakistan, d'Inde, de Turquie, d'Irak, sont graduellement venus faire du commerce. Cette population commerçante s'est installée petit à petit à Yiwu, et a attiré une nouvelle population musulmane, que ce soit des musulmans chinois, pour servir d'interprètes, ou d'autres étrangers pour travailler. Par ailleurs, les mariages mixtes entre les Hans et les musulmans mènent à une augmentation de la population musulmane, ce qui représente entre cent et deux cents personnes par an (Wen Dao, 2010).

Il est indiqué sur le site officiel du gouvernement local de Yiwu qu'il y a environ 30 000 croyants, dont la moitié venant de l'extérieur de la ville, étrangers compris. Parmi cette population croyante, presque 20 000 sont musulmans. Cette population est mobile, elle circule dans l'ensemble de la ville entre les marchés, les résidences. Il est donc impossible d'obtenir un chiffre précis. Sur la base du nombre de personnes qui fréquentent régulièrement la mosquée de Yiwu depuis 2006, ainsi que des estimations sur le terrain, Ma Qiang a proposé un chiffre : 10 310 au minimum et 21 310 au maximum (Ma Qiang, 2012). En une vingtaine d'années, la population musulmane de Yiwu a donc montré un accroissement considérable.

Les musulmans chinois viennent majoritairement de l'ouest de la Chine. Les musulmans étrangers sont des Arabes, des Indiens, des Pakistanais, etc. Ces derniers travaillent généralement dans l'exportation et la restauration (Ma Enyu, 2010). Cette population musulmane est relativement jeune ; la plupart ont entre 18 et 50 ans (Wen Dao, 2010).

#### ▪ Une évolution des lieux religieux financée par la municipalité

Il existe 67 lieux publics et reconnus pour la pratique religieuse, dont 28 pour les bouddhistes, un pour les taoïstes, un pour les musulmans et 36 pour les chrétiens. Le nombre de pratiquants détermine souvent le nombre de lieux. Par exemple, le bâtiment

dédié à la population musulmane, en raison de son augmentation rapide, a été délocalisé de nombreuses fois. Aujourd'hui, il s'agit de la plus grande mosquée de Chine.

En 1990, le premier lieu de prière à Yiwu était créé par des musulmans Hui chinois, dans un bâtiment proche de la gare de Yiwu (Wen Dao, 2010). Cette construction n'existe plus aujourd'hui. En 2001, le premier lieu de rencontre officiel pour les musulmans a été accordé par les autorités en bas de l'hôtel de Hong Lou. Cet hôtel existe toujours, mais il n'a plus de fonction religieuse et reste un hôtel très modeste. Le rez-de-chaussée de l'hôtel, peu à peu, devenait insuffisant et les gens commençaient à faire des prières dans la rue, ce qui causait des embouteillages et représentait un risque de sécurité.

Une première délocalisation a donc été opérée aux frais du gouvernement local en 2004. L'endroit choisi était une ancienne usine de soie de deux étages, d'une superficie de 3 000 m<sup>2</sup>. Par ailleurs, une demande officielle a été faite de la part du gouvernement local pour un imam. Un jeune diplômé chinois a été sélectionné et il occupe le poste encore aujourd'hui (Wen Dao, 2010). En 2007, il existait à Yiwu, au total, treize endroits individuels et privés pour les activités musulmanes, ils ne sont pas reconnus, mais tolérés par les autorités locales. Ils sont dispersés entre des hôtels, des restaurants, des résidences, des villages voisins et, bien sûr, la grande mosquée. Cette dernière a été reconstruite en 2007, afin de mieux s'adapter aux besoins des musulmans chinois. Aujourd'hui, elle accueille plus de 10 000 personnes chaque vendredi, dont 60 % au moins sont des musulmans étrangers (Zou Lei, 2015).

Outre la mosquée principale, il existe de nombreux lieux de rencontre libres pour les musulmans (Tab. 17) : on en dénombre quinze en 2016 selon les sondages de la grande mosquée (Jia Yufei, 2017). Ils sont dispersés généralement dans des hôtels très fréquentés par les étrangers, et dans des résidences accueillant une forte population étrangère.

**Tab. 17 – Les principaux lieux de prière pour les musulmans à Yiwu**

Nom du lieu	Adresse	Année de création	Superficie (en m <sup>2</sup> )
Grande mosquée	90 rue Jiang Bin Xi	2004	3 000
Hôtel de Hong Lou	70 rue Chou Jiang Zhong	2001	100
Quartier Commercial	279, Quartier Commercial	2007	70
Restaurant Jiang He Yuan	Voie 8, Quartier Commercial	2003	80
Hôtel Hua	Rue Yi Dong	2004	90
Hôtel Bin Jiang	Quatrième étage	2005	40
Centre Fu Tian	Parking souterrain B	2007	10

Source : Cui Can, d'après Ma Qiang, 2010.

Il est dans la tradition musulmane de renvoyer les corps dans leur région natale en cas de décès. La population musulmane de Yiwu, étant composée en majorité de migrants, rencontre bien plus de difficultés dans cette situation. C'est pourquoi un cimetière musulman a été accordé et construit par les autorités locales.

Pour les chrétiens, une église Xin En Tang, d'une superficie de plus de 10 000 m<sup>2</sup> a été bâtie en 2001, pouvant accueillir plus de 3 000 personnes (Ma Enyu, 2016). La construction a été entièrement financée par le gouvernement local.

*« Je ne vais pas beaucoup à l'église. Je dirais dix fois depuis que je suis arrivé en Chine en 2003. La première fois où je suis allé à l'église de Yiwu, j'étais choqué par le nombre de personnes. Je ne connais pas le chiffre exact, car on ne doit pas compter dans l'église, mais il y avait beaucoup de monde ce jour-là. »* (Entretien 23).

Aujourd'hui, chaque dimanche après-midi, des chrétiens, chinois ou étrangers, se réunissent pour prier et échanger. La religion crée ainsi un lien entre les locaux et les étrangers.

## **7.2 Un contrôle constant pour maintenir la stabilité sociale : « un œil ouvert »**

Le gouvernement de Yiwu garde un œil fermé, mais il garde l'autre ouvert. Tout en leur proposant des politiques publiques qui les aident dans leur adaptation interculturelle, la municipalité reste prudente. Des précautions ont été mises en place dans des aspects concernant le visa, les activités religieuses, le logement ainsi que l'éducation pour les enfants des commerçants.

### **7.2.1 Des procédures exigeantes et des contrôles fréquents de visa**

Les commerçants étrangers sont plutôt mécontents des politiques de visas à Yiwu, et pour plusieurs raisons.

Avant tout, il est très long et compliqué de demander un titre de séjour, ou un visa de travail. La demande d'un visa de travail est très exigeante, plus difficile qu'un visa de tourisme. Il faut un grand nombre de documents, et la durée maximale est de deux ans. À la fin de ce délai, il est impératif pour le candidat de refaire une demande. À Yiwu, il faut être au moins partenaire de l'entreprise pour obtenir un titre de séjour. D'où un fort mécontentement envers les autorités locales.

*« Avant 2007, il nous fallait aller à Hangzhou ou Macau pour déposer nos dossiers pour demander un visa. Maintenant ça va un peu mieux, on peut au moins le faire ici, mais c'est encore trop prenant. »* (Entretien 29).

*« L'administration n'est pas très efficace. Par exemple, lorsque je voulais demander un visa, ils avaient besoin d'un certificat de fin d'études. À ce moment-là, j'avais déjà terminé mes études, mais je n'avais pas encore eu mon diplôme. C'était vraiment la galère, et pour rien en plus. »* (Entretien 17).

*« Je trouve que le visa est très cher à Yiwu, surtout pendant ces dernières années. Compliqué aussi ! Nos visas, moi et ma famille, sont tous faits par des agences. Pour*

nous c'est impossible. Si on arrive à le faire, ça prendra trop longtemps. Normalement avec un agent, il faut compter un mois. Des fois certains agents connaissent des personnes dans la municipalité et ça pourrait peut-être aller plus vite. » (Entretien 21).

« J'ai une entreprise à Shanghai aussi. J'ai un visa de cinq ans. Si j'avais fait la demande de dossier à Yiwu, je ne pourrais pas avoir une carte de plus d'un an (à présent c'est deux ans, note de l'auteur). Si tu veux un long titre de séjour, tu dois payer au moins 120 000 yuans de taxe par an. Au bout de quatre ans, tu pourras aller à Shanghai pour demander une carte verte, avec les factures de tes paiements. Je trouve tout ça très bizarre, car c'est comme si cette carte est à vendre et qu'on peut en fait l'acheter. Pour les jeunes Africains, le commerce n'est pas aussi bien comme avant et les papiers sont compliqués. En plus, tu commences par avoir un boulot de 5 000 yuans comme salaire moyen par mois. Ce n'est pas si bien que ça au final. » (Entretien 4).

Pour avoir une vision des choses du côté chinois, j'ai eu un entretien avec un ancien fonctionnaire du gouvernement local, chargé des activités avec les commerçants étrangers, et devenu aujourd'hui agent administratif pour eux. Sa perspective est encore plus accentuée.

« La demande de visa à Yiwu ? Trois choses : trop de documents à fournir, trop de temps à attendre et l'examen est trop compliqué. Je t'explique. Pour commencer, il y a vraiment beaucoup de documents inutiles. Ces étrangers, ils vont louer un appartement à Yiwu, créer des emplois, consommer dans la vie quotidienne, alors pourquoi on leur demande leur diplôme ? À quoi ça sert vraiment ? De plus, même s'il y a déjà le certificat de diplôme, les autorités ont peur qu'il soit faux alors on est obligé d'aller à l'ambassade pour le certifier. Et s'il y a une différence entre le certificat actuel et celui d'avant, ce qui est souvent le cas, car ça change, il faut tout refaire. Pourquoi traiter une chose qui n'a aucune importance comme si c'est quelque chose de tellement important ? Je ne comprends pas. En plus, il faut toujours la signature des directeurs. OK je comprends. Mais en fait eux, ils ne vont pas lire vraiment les documents. Mais ils insistent que nous attendions huit jours ouvrés. Et souvent, dès qu'il y a un petit détail qui ne leur convient pas, il faut faire revenir le demandeur ce qui prendra encore plus longtemps. Pour un visa il faut encore un peu plus d'un mois et pour créer une entreprise encore plus.

Ce n'est pas tout. Les employés sont en fait majoritairement temporaires. Ils ne sont pas formés donc pas assez compétents. Tout ce qu'ils peuvent corriger c'est les lettres, les noms en pinyin, les chiffres du code postal : des choses bêtes quoi. En plus, s'il y a deux endroits à modifier dans un document, ils ne le demanderaient jamais en une seule fois. C'est horrible.

Certains disent que c'est pour bien gérer la population étrangère afin de garantir un niveau de sécurité. Mais en réalité, les étrangers qui respectent ces régulations ce sont de "bons" étrangers. Les vrais risques ne pourraient pas être empêchés de cette manière. Les autorités ne réfléchissent pas à la place des commerçants étrangers, au temps et à l'énergie qu'ils devront dépenser juste pour avoir un visa. Les employés du guichet y pensent encore moins.

*Plus fondamentalement, c'est une question de distribution du pouvoir. Chaque département veut avoir le plus de pouvoir possible ; et c'est seulement en possédant une contrainte sur d'autres qu'il est possible d'obtenir ce pouvoir.*

*Enfin, vu que Yiwu est une ville de district, elle n'est pas tout à fait capable de tout décider. Pour la province et l'État, la sécurité passe peut-être quand même avant le développement économique. Donc ils préfèrent être certains de maintenir un bon niveau de sécurité, même si cela signifie un ralentissement de développement et d'économie.*

*Malgré tout ça, je trouve que nous devons aider les nouveaux arrivants étrangers au lieu de passer tout notre temps à examiner leur dossier. Ils veulent renforcer leur management ? OK. Mais manager quoi exactement ? À mon avis, il faut améliorer le service plutôt. » (Entretien 35).*

Étant agent des procédures administratives auprès des commerçants étrangers, cet interviewé possède une expérience directe. Il a confirmé la lourde procédure pour demander un visa et tenté d'en expliquer les causes. L'important est finalement de trouver un équilibre entre l'accueil d'une population étrangère afin d'encourager le développement économique, et le maintien d'un niveau de sécurité satisfaisant dans la ville pour l'intérêt de tous.

Par ailleurs, lorsqu'un commerçant étranger reçoit son visa, il peut constater que celui-ci ne reste valide en général qu'un an, maximum deux. Ainsi naît un nouveau mécontentement.

Cette courte durée de validité des visas oblige les commerçants étrangers à recommencer la procédure chaque année, ou, pour un petit nombre d'entre eux, une fois tous les deux ans. D'un côté, cela leur complique la vie, consommant du temps et de l'énergie, d'un autre côté, cela renforce une mentalité de « passant » et empêche cette communauté de se sentir intégrée dans la ville au même titre que les locaux.

*« Moi, j'ai un grand problème avec les politiques de visa. En fait, nous, nous n'avons pas de permis de séjour. Ça fait déjà douze ans que je fais du commerce à Yiwu et je paie beaucoup de taxes. Si c'était dans un autre pays, Dubaï ou Hongkong, j'aurais déjà un permis de séjour permanent. Mais à Yiwu, tout le monde est en transit. Ils sont tous prêts à partir à n'importe quel moment. C'est trop facile. On n'a rien à perdre : une voiture ou un mois de loyer. Personne n'achète de l'immobilier à Yiwu. Pour l'instant, j'ai un visa de travail de deux ans et c'est déjà le maximum.*

*Je dis tout ça pour le bien de Yiwu. Puisque si je n'ai qu'un visa d'un an ou deux, je partirai dès que le visa expire. Mais pour vraiment intégrer la population étrangère, comment faire pour les retenir ? » (Entretien 4)*

(Question du chercheur : si un visa de cinq ans ou dix ans est possible, penses-tu t'installer définitivement à Yiwu ?)

*« Pourquoi pas ? Ça fait déjà douze ans que je travaille ici ! Toute ma vie est ici. Je ne sais pas du tout pourquoi on ne peut pas les avoir ! Vraiment, je pense qu'il faut traiter ce problème. Pas seulement pour nous les étrangers, mais plutôt pour la ville de Yiwu. » (Entretien 4)*

« C'est très facile d'avoir un visa de cinq ans à Shanghai, mais pas à Yiwu. En même temps, Yiwu dépend bien plus des étrangers que d'autres villes chinoises, alors je ne comprends pas. » (Entretien 3)

« Je n'ai pas de pièce d'identité ici. Je n'ai pas de visa à long terme non plus. Je suis un étranger. Je ne penserai jamais à m'installer définitivement ici. » (Entretien 11)

« Non jamais je resterai ici. Pourquoi ? Parce que je n'ai qu'un visa d'un an. » (Entretien 15)

Malgré ce mécontentement, ces commerçants restent à Yiwu afin de profiter des avantages commerciaux et réaliser un profit économique. Néanmoins, la limitation de la durée du titre de séjour crée un manque de sécurité affective qui a des impacts négatifs sur l'adaptation.

Les démarches redondantes pour demander un titre de séjour compromettent également l'intérêt économique de la ville : les étrangers ne souhaitant pas rester à Yiwu accordent plus d'attention à leurs investissements financiers, ce qui n'est pas favorable au développement de Yiwu.

#### ▪ **Des contrôles de visa n'importe où et n'importe quand**

Non seulement il est difficile d'obtenir un visa de séjour valide seulement pour une courte période, mais les autorités locales prêtent également beaucoup d'attention à la résidence légale de la population étrangère. On peut en comprendre la légitimité. L'un des moyens les plus utilisés, pour cela, est le contrôle incessant des titres de séjour. Il est demandé à chaque étranger de garder sa pièce d'identité à jour pour faire face à ce type de contrôle. Durant les recherches de terrain, il arrivait souvent de voir des policiers qui contrôlaient les titres de séjour des commerçants étrangers, que ce soit sur les marchés, au restaurant, dans les marchés nocturnes ou même dans la rue. Selon la population étrangère, c'était tout à fait habituel. La situation est devenue encore plus stricte ces dernières années.

« Avant, pour aller à Shaoxing (une ville voisine), il suffisait d'acheter un billet et hop, même pas besoin de passeport. Maintenant, il faut présenter le passeport pour acheter le billet et on est contrôlé plusieurs fois durant le trajet. » (Entretien 32)

« C'est horrible avec le G20 tu sais. Je sors de chez moi et il y a des policiers devant ma résidence. Je rentre chez moi, pareil. Je ne comprends pas pourquoi ils ont besoin d'autant de contrôles. J'ai envie de déménager pour être plus tranquille. » (Entretien 30).

Certains commerçants africains ont montré un point de vue très compréhensif sur cette situation.

« Concernant le problème du contrôle de visa. Il y a cinq jours, j'étais en train de dîner avec le maire et il s'est excusé sincèrement en disant que les contrôles intenses ces derniers temps étaient dus à l'organisation du G20 et qu'il était bien au courant des inconvénients qu'ils nous avaient apportés. Ça prouve qu'il nous respecte. Alors quoi demander de plus ? Si toi tu ne fais pas une seule bonne chose et tu ne sais que demander, au lieu de se demander ce que toi, tu peux faire pour la ville, tu ne

*seras jamais content ! Le maire X est très gentil, je le connais. Je pense que c'est impossible pour les étrangers de profiter de plus choses que les Chinois. Je veux dire, après tout, le gouvernement est pour le peuple chinois et pas pour nous. Donc si nous arrivons à obtenir le même statut que des résidents locaux, nous devons en être très satisfaits. » (Entretien 4).*

Ce conflit entre les commerçants africains et la police n'est pas restreint à Yiwu. La relation est encore beaucoup plus tendue à Guangzhou, où réside la plus grande population africaine de Chine. Du fait de la forte population illégale, les policiers sont souvent relativement violents dans leur travail et les commerçants africains font tout pour éviter les contrôles : certains choisissent même de corrompre les policiers pour être plus tranquilles (Xu Tao, 2009). En comparaison de Guangzhou, malgré les contrôles relativement fréquents, Yiwu présente deux avantages. D'un côté, la relation est plus détendue entre les commerçants étrangers et la police. Les commerçants, même s'ils ne veulent pas être contrôlés fréquemment, trouvent généralement que les comportements des policiers restent corrects et polis. D'un autre côté, les autorités prennent l'initiative de proposer et d'appliquer des politiques plus attentives à cette population. La nouvelle carte pour les étrangers créée à Yiwu en est un bon exemple. En effet, après les Jeux Olympiques de Beijing en 2008, « *de nombreux voyageurs et traders africains rencontrés à Guangzhou en 2006 sont ainsi partis pour Yiwu en 2008, à la veille des Jeux olympiques, en faisant l'hypothèse que les autorités du Zhejiang seraient moins regardantes que celles du Guangdong quant à l'obligation du permis de résidence.* » (Bertoncello, Bredeloup *et al.*, 2009). Cela montre que les politiques de visa influencent non seulement la qualité de vie des commerçants étrangers mais également leur choix de lieu de séjour.

### 7.2.2. Des activités religieuses surveillées

Par ailleurs, la Chine étant un pays non religieux, elle exerce une certaine surveillance sur les pratiques religieuses. À Yiwu, vu le grand pourcentage de la population croyante, cette surveillance n'est pas du tout négligée (Fig. 65).

Par exemple, lors d'une prière à la grande mosquée, durant une enquête de terrain, des policiers et des fonctionnaires se sont postés devant le bâtiment jusqu'à la fin de la cérémonie. Les gens étaient habitués à leur présence et aucun conflit n'a été observé.

*« Oui, ils sont là chaque semaine. Mais je ne vais pas râler. C'est déjà pas mal que les autorités aient construit cette grande mosquée pour nous. En plus, elles bloquent les rues pour nous aussi. Donc si ces polices veulent savoir ce que nous sommes en train de faire, ce n'est pas grave. Ils ont le droit. On ne fait rien d'illégal non plus. » (Entretien 29)*

*« Des fois je ne comprends pas l'attitude du gouvernement. D'un côté, il nous facilite la vie, mais d'autres fois, j'ai l'impression qu'ils ont peur de moi et ça me fait peur un peu. Mais en général ça va, les polices ils sont juste là et on ne sent pas de menace donc j'accepte. » (Entretien 16)*



**Fig. 65 – L'espoir d'une harmonie entre les autorités et les Musulmans**



Source : Cui Can.

De plus, sur le panneau installé à l'intérieur de la mosquée (Fig. 65, en bas à droite), le statut de l'Etat a été souligné pour passer le message aux croyants à Yiwu : « aimer le pays et aimer la religion pour vivre ensemble dans l'harmonie ». Ce message était seulement écrit en chinois et aucune traduction arabe n'a été observée. Il est donc possible de déduire que le gouvernement local garde une forte attention sur les activités religieuses dans la ville : il les accorde, mais il est obligatoire que ces événements soient limités dans une certaine mesure et ne dépassent pas le contrôle de l'administration. Cela est compréhensible en raison de la nature de la Chine, un pays communiste où la religion ne possède pas une place aussi importante que dans les pays arabes et africains.

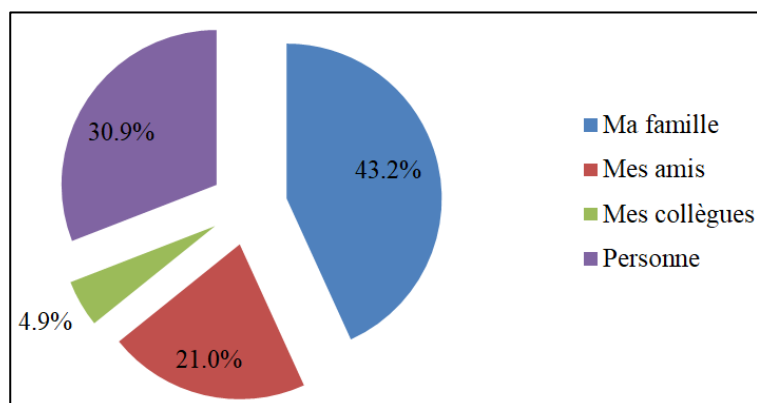
À côté du fait que les activités religieuses de grande envergure attirent l'attention du gouvernement local, la pratique individuelle reste la liberté de chacun, que ce soit chez soi ou dans des lieux publics comme le marché.

### 7.2.3. Le logement : une escale louée et observée par les autorités

Le contrôle des autorités va également aux logements où vivent les commerçants étrangers. Même si la plupart ne considèrent Yiwu que comme une escale et préfèrent largement louer un appartement, ils vivent tous sous la surveillance du gouvernement

local. Nous avons commencé notre travail d'enquête en obtenant les informations basiques concernant leur logement.

**Fig. 66 – Avec qui vivez-vous dans votre logement ?**



Source : Cui Can.

Les résultats des questionnaires montrent que 30,9 % choisissent de vivre seuls. La majorité vivent en famille et le reste en colocation avec des compatriotes, que ce soit des amis ou des collègues.

Les avantages de vivre seul sont sûrement la discrétion et la tranquillité. Les emplois du temps sont plus flexibles et on a plus de liberté.

« *J'habite tout seul en ce moment, de l'autre côté du fleuve. C'est un ami qui me l'a recommandé. J'aime bien vivre tout seul.* » (Entretien 26).

« *Toute ma famille est au Ruanda. Je me loge dans un petit appartement et je paie 900 yuans par moi. C'est plus simple de vivre tout seul je trouve.* » (Entretien 10).

« *Je n'aime vraiment pas vivre avec d'autres personnes. Lorsque j'étais en train de faire mes études au Maroc, je faisais la colocation avec un Sénégalais. Mais franchement, c'était vraiment peu pratique. C'est pour ça que j'insiste de vivre tout seul à Yiwu. Je n'ai pas envie de vivre la même histoire.* » (Entretien 14).

Naturellement, un individu peut se sentir seul très vite. Les interviewés, toutefois, ont rarement montré un sentiment de déception ou de regret en évoquant leur choix de vivre seul. Ils en étaient très contents et n'ont pas exprimé une volonté de changer de situation rapidement.

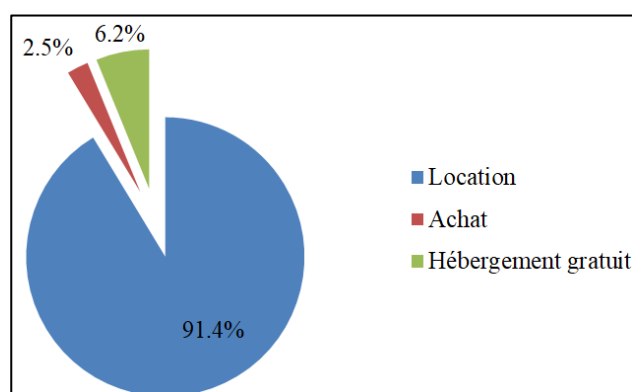
La colocation est appréciée pour plusieurs raisons. Elle permet aux nouveaux arrivants d'être en groupe en permanence, ce qui crée une assurance psychologique : s'ils rencontrent des problèmes, des compatriotes sont là pour les aider. De plus, la présence des compatriotes et amis offre une consolation pendant les moments de nostalgie.

« *Lui et moi, nous vivons dans le même appartement, juste à l'étage au-dessus. Ça fait déjà plusieurs mois maintenant. On aime bien vivre ici, car c'est à côté de notre bureau et nous pouvons manger ensemble.* » (Entretien 29).

« Je vis avec ma famille certainement. Je les ai fait venir tout de suite lorsque je me suis installé. C'était très important pour moi de pouvoir vivre en famille. » (Entretien 4).

« Pour l'instant je vis avec mon cousin. Il est venu à Yiwu plus tôt que moi et il m'a vraiment beaucoup appris. Il s'occupe bien de moi. Il n'est pas tout le temps ici, car il doit beaucoup se déplacer. Peut-être je vais changer d'appartement lorsque j'aurais ma propre entreprise. » (Entretien 13).

**Fig. 67 – Comment avez-vous eu ce logement ?**



Source : Cui Can.

Parmi les commerçants interviewés, seulement 2,5 % sont propriétaires à Yiwu ou dans des régions voisines. La grande majorité a choisi de vivre dans un appartement loué.

Un grand pourcentage de commerçants étrangers est pour la location. Leur mobilité importante explique en partie ce phénomène. Fortement motivés par le profit potentiel, ces individus ont choisi de s'y rendre non pour vivre une expérience exotique, mais pour s'enrichir au maximum. Par conséquent, ils ne pensent pas passer à Yiwu toute leur vie. Au contraire, même si certains commerçants sont déjà installés depuis une dizaine d'années, ils ne resteront pas si un jour la possibilité de profit disparaît. C'est pourquoi l'achat d'un bien immobilier n'est pas au sommet de leur liste de priorités.

« En fait, c'est vraiment facile de louer un appartement en Chine. Ce n'est pas une question d'argent, mais plutôt une question de liberté. Par exemple, là, si j'ai envie, je peux quitter la Chine tout de suite. » (Entretien 2)

« Pourquoi je n'ai pas pensé à acheter un appartement, parce que je ne sais pas où je serai l'année prochaine alors pourquoi le faire ? Si je suis là, ce n'est pas pour toute la vie. Donc une location c'est parfait pour moi. » (Entretien 6)

Ce n'est pas la seule raison pour expliquer le manque de volonté d'acheter un bien immobilier pour les étrangers. Même si une personne a envie de rester à Yiwu, le fait que la population étrangère ne puisse obtenir qu'une carte de séjour de deux ans rend difficile pour eux d'imaginer qu'ils seront encore là après deux ans. Cette instabilité constitue un obstacle considérable dans la décision d'acheter un logement.

De plus, acheter un appartement est complexe à Yiwu pour les commerçants de nationalité étrangère, et ceci pour plusieurs raisons. Premièrement, même si les commerçants étrangers à Yiwu sont libres d'acheter des appartements, les procédures sont plus compliquées pour eux : après avoir fait la demande d'achat auprès des autorités locales, ils sont obligés de retourner dans leur pays natal pour faire certifier leurs documents (passeport, état marital, etc.) chez le notaire. Après avoir obtenu les versions traduites et certifiées de ces documents, ils peuvent entamer les mêmes procédures que les Chinois.

Mais le temps qu'il faut pour accomplir toutes les procédures est incertain : si la durée dépasse la date de validité de visa, il faudra quitter la Chine pour refaire une demande de visa. En outre, la grande majorité des commerçants étrangers rentre dans leur pays d'origine plusieurs fois par an. Leur appartement reste donc vide pendant une certaine période de l'année, ce qui n'est pas un bon choix économique.

Ainsi, ceux qui ont déjà acheté un appartement à Yiwu ont non seulement la volonté de rester longtemps, mais également un titre de séjour assez long pour que leur futur proche soit assuré. Par exemple, une personne m'avait expliqué sa décision d'acheter un appartement :

*« J'ai acheté cet appartement il y a quelque temps déjà. Je ne le vendrai pas. Mes filles sont toutes à l'école ici. Leurs amis aussi. Comme ça, si jamais elles reviennent un jour, elles vont pouvoir s'en servir. De plus, mon neveu travaille avec moi en ce moment à Yiwu. L'appartement pourrait être utile pour lui aussi. Qui sait ? En tout cas, même si je rentre en Afrique après la retraite, ce logement restera ici pour ma famille. »* (Entretien 3).

Il faut noter qu'il avait inscrit son entreprise à Shanghai, où les étrangers ont le droit d'obtenir un titre de séjour de dix ans, ce qu'il avait obtenu. Il n'a donc pas à s'inquiéter d'un éventuel changement de politique. De plus, ses filles sont scolarisées à Yiwu. Sauf la couleur de leur peau, elles sont tout à fait comme des filles chinoises. Elles pourraient rester vivre et travailler en Chine sans souci. Cela dit, il s'agit d'un cas très particulier.

De plus, les autorités portent une grande attention à la résidence des commerçants étrangers. De fait, lors des terrains effectués, à côté des portes de chaque entreprise ou appartement étrangers, j'ai toujours observé une petite étiquette collée au mur, comprenant les informations sur chaque résident. Ces informations sont conservées dans un QR code sous le nom d'« Étiquette d'information du management social de Yiwu ».

L'objectif de ces étiquettes n'est pas annoncé publiquement, mais par hypothèse et entretiens, nous supposons qu'elles servent à maîtriser le nombre de personnes étrangères vivant à Yiwu et à les surveiller plus facilement. À chaque appartement est donné un chiffre et un code, comprenant les informations des personnes qui y vivent. En faisant les visites ou en travaillant avec les commerçants étrangers chez eux, il suffit pour les fonctionnaires de scanner le code afin d'obtenir toutes les informations nécessaires. Par exemple, la police visite parfois les bureaux des commerçants étrangers afin de vérifier la validité de leur visa. Un séjour étiqueté est utile dans ce genre de situation.

« Oui je suis au courant de ça. Elle n'était là pas longtemps après que je suis installé dans le quartier. Non, ça ne me dérange pas. Je pense qu'elle est sur le mur de tous les étrangers. Je ne sais pas trop à quoi ça sert, mais au moins, elle me dérange pas du tout donc je suis OK. » (Entretien 29)

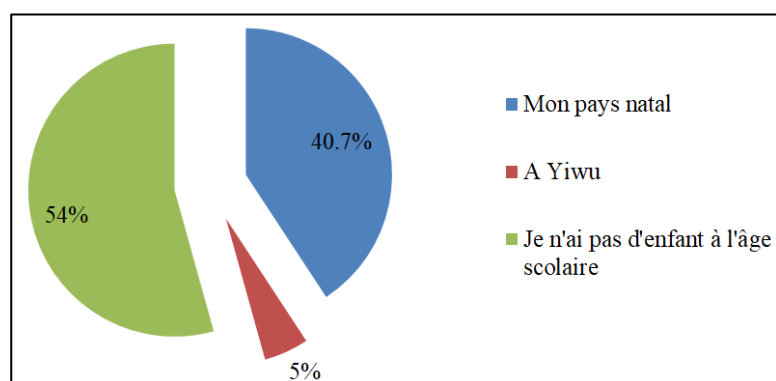
Durant les entretiens, l'attitude présentée était l'opinion générale : tant que l'existence d'étiquettes ne leur cause pas d'inconvénient, ils sont peu exigeants. De fait, elles n'ont été que rarement abordées, donc peu dérangeantes pour la population étrangère, mais le contrôle des autorités est donc quasiment permanent.

#### 7.2.4. Une offre limitée aux institutions scolaires

Enfin, le contrôle administratif que porte le gouvernement local est observé dans des politiques publiques en éducation, notamment pour les enfants des commerçants étrangers. Pour les personnes qui souhaitent suivre des formations dans des écoles privées ou l'université, aucune contrainte n'est présente. Le contrôle s'applique surtout pour des enfants qui souhaitent aller à l'école primaire, collège et lycée publics, car seulement une seule partie d'entre eux se voient accorder le droit d'accepter des enfants de nationalité différente.

Lors du sondage auprès des commerçants étrangers, sur les 46 % de la population interrogée ayant des enfants, seulement 5 % scolarisent leurs enfants à Yiwu. Cette forte différence entre le choix de renvoyer les enfants dans leur pays natal et de les garder sur place montre un grand manque d'attractivité en termes d'éducation scolaire pour les enfants des commerçants étrangers. Les interviewés n'ont pas tous communiqué le nombre d'enfants qu'ils ont, mais la plupart en ont au moins deux. De plus, compte tenu du fait que certains des enfants ne vivent pas à Yiwu avec leurs parents, nous n'avons pas un chiffre exact.

**Fig. 68 – Où reçoit-il/elle une éducation scolaire ?**



Source : Cui Can.

Pour les parents qui gardent leurs enfants auprès d'eux et qui les scolarisent à Yiwu, ils ont en général trois choix : des institutions publiques, privées et des « écoles » arabes.

En 2015, dans le secteur public, il existait au total 67 écoles primaires ainsi que 17 collèges et 11 lycées, sans compter trois écoles professionnelles et une université normale (Liu Qing, 2015). Les commerçants étrangers ne soucient pas pour les écoles maternelles car le choix est large. Néanmoins, pour des écoles primaires et des lycées, selon le Bureau d'éducation de Yiwu, seulement 13 institutions scolaires publiques sont qualifiées pour recevoir les élèves étrangers, dont quatre écoles primaires, sept collèges et lycées ainsi que deux qui offre les deux éducations. Cette sélection a été principalement effectuée en considérant la capacité de l'école (superficie, ressources humaines) et sa localisation (en centre-ville et près des résidences privilégiées par des étrangers) (Fig. 69).

Géographiquement, ces institutions (école primaire, collège et lycée) se trouvent principalement dans quatre quartiers du centre-ville, notamment dans les quartiers de Jiang Dong, Bei Yuan, Chou Cheng et Chou Jiang (Fig. 69). Les quartiers plus isolés ne possèdent aucune institution scolaire pour étudiants étrangers. On voit que les écoles ouvertes aux étrangers se trouvent généralement dans des quartiers peuplés et assez proches du commerce.

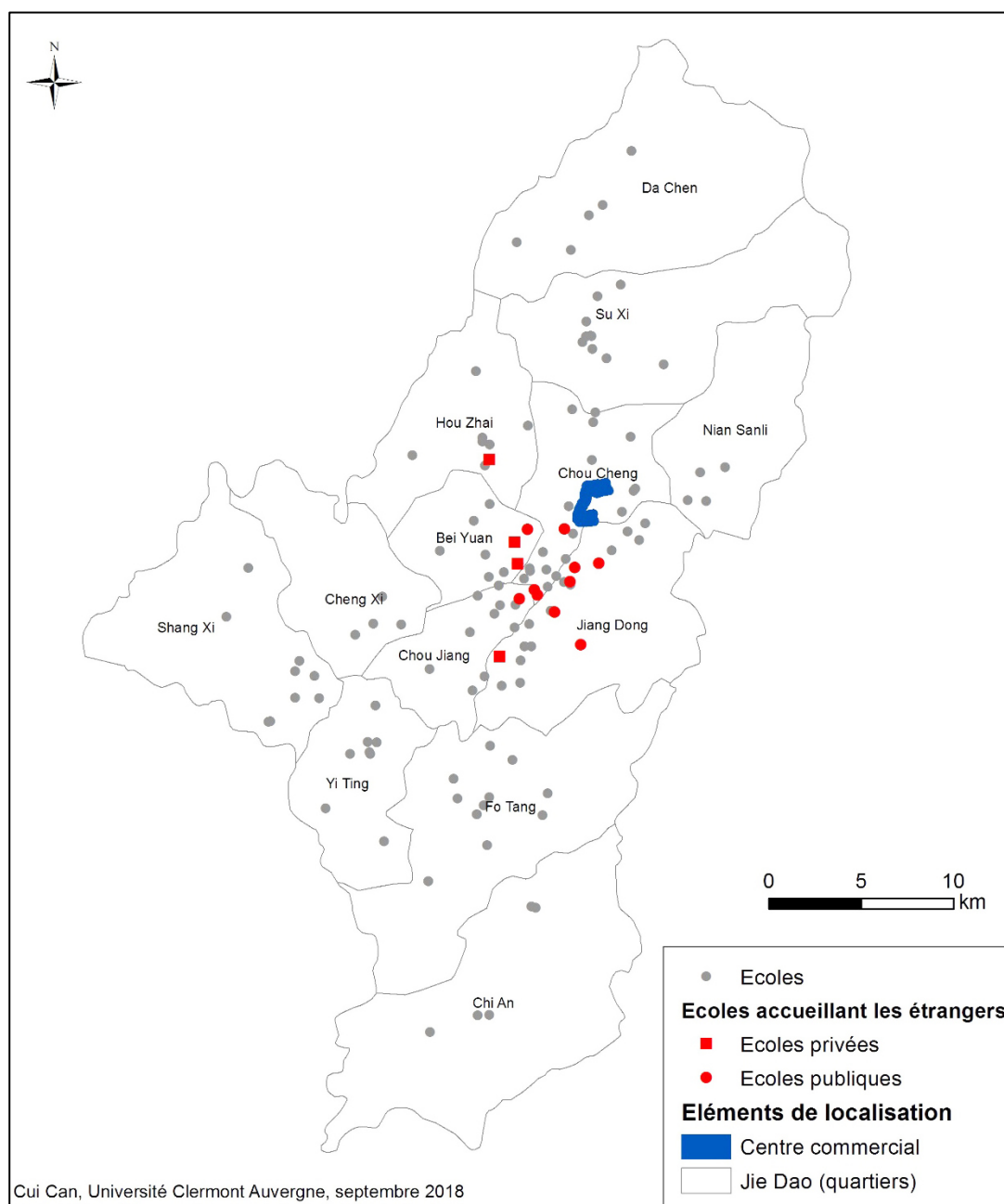
De plus, on remarque une forte corrélation entre la localisation des résidences préférées des Africains et celle des écoles ouvertes aux étrangers. Vu que la majorité des commerçants africains renvoient leurs enfants en Afrique pour qu'ils puissent suivre une éducation dans leur culture d'origine, il est possible de déduire que, lorsqu'ils choisissent une école qualifiée, la plus accessible par les étrangers est privilégiée (Fig. 69)

Ces écoles, qui ont été sélectionnées et approuvées par le gouvernement de Yiwu, et dont les critères ne sont pas publics, proposent une éducation uniforme pour tous : pas de classe internationale, pas de cours de langue chinoise et pas de formations spécialisées sur la culture chinoise. Les étudiants sont obligés de suivre les mêmes formations que les élèves chinois.

Selon la même source, en 2015, il y avait 167 jeunes enfants, venant d'une vingtaine de pays inscrits dans des institutions scolaires à Yiwu. Parmi elles, l'École Primaire Wuai accueillait 32 élèves étrangers (le plus grand nombre), ce qui représentait 19,2 % du nombre total. Ce pourcentage était de 15,6 % pour Lycée de la Zone de Développement économique, 15 % pour le Lycée Chou Zhou Collège et 10,2 % pour le Lycée Numéro 2 de Yiwu ainsi que l'École Primaire Expérimentale. Il est donc observé que la plupart des élèves étrangers à Yiwu se trouvent dans le quartier Jiangdong. Concernant la nationalité de ces élèves, les cinq plus grandes populations viennent de pays comme la Corée, l'Afghanistan, la Russie, les États-Unis, le Mali et l'Italie.

La deuxième possibilité pour les enfants des commerçants étrangers, ce sont les institutions privées et reconnues. Les écoles publiques sont financées par l'État. Elles demandent donc moins de frais scolaires. En revanche, il existe de nombreux critères à considérer afin de pouvoir s'inscrire dans une école publique, comme le Hukou, le lieu de résidence, la durée d'inscription à la sécurité sociale de la ville. Pour entrer dans des écoles privées, c'est bien plus simple : il suffit de passer l'examen d'entrée et de payer les frais scolaires. De plus, la qualité des écoles publiques varie beaucoup selon leur emplacement. Aussi, les écoles privées, proposant plus de choix, sont-elles devenues de plus en plus populaires parmi les parents.

**Fig. 69 – Localisation des écoles ouvertes aux étrangers concentrées dans le centre-ville**



Les trois écoles privées principales sont Qun Xing, Xin Yi et Shang Cheng. En 2015, une école internationale « Maples » est venue s'ajouter à la liste des établissements scolaires à Yiwu (Fig. 69). C'est une institution privée qui vient du Canada. Elle propose une formation canadienne, dont les diplômes seront reconnus comme ceux reçus au Canada. Toutes ces écoles privées proposent une éducation pour les élèves de 7 ans à 18 ans, généralement en pension.

Pour l'instant, peu de commerçants étrangers ont envoyé leurs enfants à cette école. La plupart restent des Chinois relativement riches, car les frais de scolarité sont bien

supérieurs aux autres possibilités. Le fils d'un commerçant sénégalais bien intégré a constaté qu'il était le seul enfant africain dans sa promotion et que c'était vraiment cher pour les commerçants étrangers à Yiwu : « *Mon fils est le seul enfant africain dans sa classe. Pourquoi ? Parce qu'il est trop cher chez eux ! L'un des commerçants africains est fier d'avoir envoyé son enfant à cette institution.* » (Entretien 4)

Outre ces quatre écoles privées, d'autres sont également accessibles aux parents de Yiwu dans des villes voisines mais cela reste encore très rare.

Enfin, il reste à des commerçants étrangers, notamment les musulmans, le choix des « écoles » musulmanes, non reconnues par les autorités. Suite à l'accroissement de la population musulmane à Yiwu, des institutions scolaires privées ont commencé à apparaître. Il y avait en 2017, au total, sept écoles de ce genre<sup>97</sup>. Cela résulte du grand besoin en éducation musulmane, qui n'existe pas encore dans les écoles publiques locales pour l'instant.

Ces « écoles arabes » sont créées et gérées par des commerçants arabes (principalement du Moyen-Orient, mais aussi des pays maghrébins), souvent ceux qui ont le mieux réussi et ceux qui sont installés depuis le plus longtemps. Ils choisissent un endroit, souvent un appartement ou un lieu de résidence assez grand, et le transforment en « école », c'est-à-dire de plusieurs pièces équipées de tables et de chaises. Les enseignants sont tous d'origine arabe et les cours proposés se font en référence aux formations dans leur pays natal, notamment sur le Coran. Néanmoins, ces enseignants sont rarement qualifiés, de même que les formations qu'ils dispensent.

Beaucoup de commerçants arabes pourtant choisissent d'envoyer leurs enfants dans ce genre d'établissement. L'objectif est de donner à leurs enfants un accès, même indirect, à leur culture et croyance d'origine. Néanmoins, ces institutions ne sont reconnues ni dans les pays arabes ni en Chine, étant gérées par des individus qui ne sont pas qualifiés en éducation. Les professeurs et les formations proposées ne sont pas non plus approuvés par les autorités concernées. De plus, l'inscription dans ces « écoles » n'étant pas reconnue par le gouvernement local, elle ne donne pas droit pour les enfants concernés à l'obtention de titres de séjour officiels. Cela constitue un obstacle considérable.

Lors d'une conférence en juin 2016 entre le maire-adjoint et des commerçants étrangers à Yiwu, à laquelle j'ai participé, la question la plus posée par ces derniers avait été justement la reconnaissance de ces établissements. Face à ces questionnements, le maire-adjoint avait reconnu l'existence de ce problème et promis à la population étrangère que la municipalité était en train de créer des formations valorisant davantage la culture musulmane. Cependant, il a constaté que c'était un long processus et que les commerçants étrangers étaient dans l'obligation de suivre les réglementations du gouvernement chinois et local.

Même si la plupart des commerçants musulmans choisissent d'envoyer leurs enfants dans leur pays natal pour recevoir une éducation qui correspond à leurs choix, ceux qui préfèrent rester ont deux possibilités : école « privée » et non reconnue, ou

---

<sup>97</sup> Source : entretien avec un fonctionnaire local.



bien la scolarisation à la maison par les membres de la famille, surtout pour les enfants en bas âge. Lors des enquêtes de terrain, il était assez courant de voir le père de famille dans un bureau et la mère avec les enfants dans leur chambre pour leur donner des cours.

Comme cela a été montré dans le chapitre VII, le gouvernement local garde un œil fermé et un œil ouvert sur la vie des commerçants étrangers à Yiwu. D'un côté, il souhaite les intégrer suffisamment pour qu'ils veuillent rester en ville afin de faire du commerce, d'un autre côté, leur présence représente une instabilité potentielle due aux nombreuses différences culturelles, religieuses et même politiques. Cette attitude mixte envoie donc un message à la communauté étrangère qui porte une influence sur comment ils se voient et comment ils voient les locaux.

### **7.3 Une identité affectée par les politiques publiques et le regard des autres**

Lorsque l'on parle des attitudes des étrangers envers eux-mêmes et les personnes qui les entourent, on parle de leur reconnaissance identitaire : comment ils se considèrent dans un milieu interculturel et comment ils identifient les membres de la société environnante. Cette reconnaissance est influencée par de nombreux facteurs et présente plusieurs possibilités. Face au carrefour entre la culture d'origine et la nouvelle culture, l'immigrant se trouve face à un dilemme : abandonner ses origines pour s'intégrer complètement dans la société d'accueil, ou maintenir sa culture d'origine et tenter d'éviter les interactions avec les locaux ? Existe-t-il alors une troisième possibilité ?

#### **7.3.1. La reconnaissance identitaire : une notion heuristique**

Larry A. Samovar a constaté qu'une des responsabilités les plus importantes de la culture est d'aider ses membres à former leur propre reconnaissance identitaire (Samovar, Porter *et al.*, 2014). Selon eux, la reconnaissance identitaire ne peut jamais être réalisée par soi-même. Elle dépend toujours des jugements sur ce que l'on n'est pas<sup>98</sup>. C'est souvent la différence qui crée un sens : reconnaître sa propre identité nécessite l'existence d'autrui.

##### **▪ Un relation entre soi et autrui**

L'« identité » est un terme souvent utilisé dans les sciences sociales, surtout en sociologie, psychologie et dans les recherches sur la culture. Elle vient du mot latin *idem*, signifiant « le même ». On peut alors présumer que le terme « identité » désigne une nature ou un état où les objets ou sujets sont les mêmes. Noyau des activités

---

<sup>98</sup> Cité dans Julian Wolfreys, *Critical Keywords in Literary and Cultural Theory*, Palgrave Macmillan, 2004.

psychologiques d'une personne, elle touche à des questions comme « Qui suis-je ? », « Comment suis-je devenu moi-même ? », « Comment les autres me voient », etc.

La reconnaissance de l'identité peut d'abord être considérée comme reconnaissance d'un individu au sein de la communauté dans laquelle il se trouve (Zhang Shuhua, 2012). Cette reconnaissance identitaire comprend deux parties : les traits communs et les différences entre individus. Ainsi, une séparation devient possible entre « nous » et « eux » (Jenkins, 2000).

Les recherches sur la notion de « reconnaissance d'identité » intéressent de nombreux domaines, comme la sociologie, l'anthropologie, la philosophie et la psychologie. Pour étudier la reconnaissance identitaire, il faut toujours la considérer dans des situations d'échange.

Par exemple, la notion peut être utilisée pour désigner l'appartenance consciente par laquelle un individu se distingue des autres, c'est-à-dire à quelle communauté il pense appartenir (Deaux, 1993). L'idée est confirmée par des chercheurs chinois qui constatent que la reconnaissance identitaire est liée au niveau de reconnaissance d'une personne pour son rôle dans son groupe.

En sociologie, la notion concerne plutôt l'uniformité d'un individu avec son entourage sur des aspects sociaux comme l'identité, le statut, l'intérêt et le sentiment d'appartenance. Stryker avait proposé que la reconnaissance identitaire désigne les différents rôles joués par un individu dans la société. Chacun de ces rôles se transforme en une identité interne, dont la totalité forme l'identité complète de la personne. De plus, l'identité d'une personne passe par le processus de reconnaissance (Stryker, 1980).

La reconnaissance identitaire désigne donc la construction de sa propre identité, à travers son positionnement et son appartenance, c'est-à-dire à quelle population, à quelle culture et à quel pays on appartient. Elle renvoie au processus d'unification d'un individu avec son entourage et aux nouvelles connaissances qu'il en tire sur sa propre identité (Chen Xinren, 20014).

Pour les personnes migrantes, cette notion s'incarne dans les réponses à trois questions : « Qui étais-je ? », « Qui suis-je ? » et « Qui serai-je ? » (Mehta et Belk, 1991). Ces personnes, dans leurs déplacements géographiques et sociaux, doivent trouver un équilibre entre la reconnaissance de leur culture d'origine et celle de la culture d'accueil, en passant par trois étapes : garder sa propre culture – s'ajuster et changer – atteindre un équilibre et une reconnaissance (Whitbourne, 2012). Il est important d'étudier le niveau de reconnaissance identitaire de la population migrante, car il représente la base psychologique d'une intégration sociale (Cui Yan, 2012).

Ainsi, la reconnaissance identitaire concerne l'identification recherchée par un individu dans ses interactions avec les autres. Cette identification forme le concept du « soi » et la conscience du « soi ». Cela permet à l'individu d'appartenir à un certain groupe social et l'oblige à reconnaître la valeur que les autres membres du groupe lui accordent. Pour conclure, les chercheurs occidentaux considèrent la reconnaissance identitaire comme un sentiment de dépendance et d'appartenance résultant de l'uniformité d'un individu avec ceux de son entourage et avec les autres, en termes de sentiments, émotions et statut.

## ▪ Des influences multiples formant quatre modèles

Chaque personne rectifie néanmoins constamment son rôle dans la société, ainsi que sa perception des autres. Les opinions de ces derniers influencent inévitablement nos évaluations sur nous-mêmes, et notre identité existe en référence aux autres, selon l'expression *The Looking Glass Self* (Gecas, 1983). La résonance de l'identité sociale est impactée non seulement par nos caractéristiques personnelles, mais aussi par la société qui nous entoure. Il existe alors trois facteurs qui influencent la reconnaissance identitaire d'une personne étrangère : les politiques administratives, la personnalité, ainsi que l'attitude des résidents locaux.

Pour commencer, les politiques administratives influencent le plus directement le niveau de reconnaissance identitaire. Si les autorités d'une région sont opposées à l'immigration et à l'arrivée de personnes de l'extérieur, elles peuvent adopter des politiques restrictives en matière de titre de séjour ou d'accessibilité à l'éducation pour la deuxième génération. Des mesures sévères peuvent être appliquées dans d'autres domaines, pour un résultat identique : l'immobilier, la sécurité sociale ou l'accès au service médical. Ces politiques peuvent constituer une motivation pour l'intégration, mais elles peuvent perturber un processus d'intégration également.

Ensuite, les individus étant très différents, des éléments anthropologiques entreront en jeu comme le genre, l'âge, le statut social, la profession, le niveau d'éducation et les expériences antérieures. Par exemple, comme nous l'avons analysé précédemment, les personnes ayant déjà séjourné dans d'autres pays que le leur s'adaptent souvent plus facilement que celles qui n'ont jamais vécu dans un environnement interculturel.

Enfin, l'attitude de l'environnement d'accueil joue un rôle important. Quand un individu traverse des bouleversements culturels et sociaux, son expérience a d'autant plus de chances d'être positive que la population et la société locales se montrent tolérantes et accueillantes. Dans le cas contraire, il aura bien plus de mal à s'adapter, ce qui peut conduire à un départ avant la date prévue, signe d'une mauvaise adaptation interculturelle et d'une absence d'intégration.

Avec l'influence de ces différents facteurs, plusieurs possibilités se présentent en termes de reconnaissance identitaire dans le processus d'adaptation interculturelle, selon les quatre modèles de Sussman (2000) : l'identité affirmative, l'identité soustractive, l'identité additive ainsi que l'identité globale.

Un immigrant dont l'identité est affirmative a de forts liens affectifs avec ses compatriotes (Niu Dong, 2015). Il montre une attitude très positive envers ses origines, mais cette fierté peut engendrer un manque d'acceptation de la nouvelle société, donc un niveau d'intégration relativement bas. Il reste attaché à ses anciennes habitudes et ne souhaite pas rester longtemps à l'étranger. De fait, les expériences interculturelles mènent souvent à une appréciation plus profonde de sa propre culture d'origine.

Les personnes ayant une identité soustractive ou additive s'adaptent généralement mieux à la nouvelle société et rencontrent plus de problèmes lors de leur retour, notamment en comparaison avec les personnes à l'identité affirmative. En effet,

l'identité soustractive, d'une part, est centrée sur la diminution de la reconnaissance dans la société d'origine, c'est-à-dire la perte d'une partie de l'ancienne identité, et l'identité additive, d'autre part, met l'accent sur l'apprentissage d'une nouvelle culture, donc l'obtention d'une nouvelle identité. Le point commun à ces deux phénomènes est une intégration relativement positive dans la ville d'accueil et une expérience relativement négative de la région natale.

Les personnes dotées d'une identité globale possèdent le plus souvent une vaste expérience entre des cultures variées et leur sentiment d'appartenance s'étend au monde entier. Pour une telle population, la région d'origine n'a pas une place aussi importante et leur adaptation est souvent neutre. Lors de l'adaptation interculturelle, ces identités peuvent se transformer selon les expériences vécues.

### 7.3.2. Pour les commerçants étrangers : une même motivation, mais différentes attitudes

Les politiques administratives chinoises ne favorisent pas l'immigration permanente puisqu'il est très difficile d'obtenir la nationalité chinoise. La possibilité est tellement faible que les commerçants étrangers n'y pensent même pas. C'est pourquoi dans la présente étude, la volonté de devenir chinois(e) ne constitue pas un facteur à analyser dans la reconnaissance d'identité d'une personne.

De fait, la Chine n'a jamais été un pays qui encourage l'immigration. Elle est devenue, en 2016 seulement, le 165<sup>e</sup> membre de l'Organisation Internationale pour les Migrations à Genève, suite à la forte augmentation de la population étrangère résidant en Chine (de 376 361 en 1990 à 978 048 en 2015<sup>99</sup>). Dans l'objectif de mieux gérer l'arrivée de cette population en expansion, l'Administration d'Immigration de l'État a été fondée début avril 2017.

Depuis sa création, en deux mois, 1 881 personnes de nationalité étrangère ont obtenu leur titre de séjour permanent en Chine. Ce sont majoritairement des chercheurs de haut niveau, comme des lauréats du prix Nobel et des entrepreneurs dans des domaines-clés, ainsi que leurs familles. Il va sans dire que la population commerçante à Yiwu est loin de pouvoir atteindre les critères pour l'instant.

Concernant les commerçants africains vivant à Yiwu, les départements administratifs qu'ils fréquentent le plus sont le Bureau des Entrées et des Sorties et la préfecture : le premier est chargé des demandes et de la distribution des visas, et le deuxième de leur vérification ainsi que du contrôle quotidien de ces documents. Ces deux éléments constituent deux des problèmes principaux pour la communauté africaine à Yiwu.

Face à ces difficultés, nous pouvons catégoriser trois attitudes principales, à partir des quatre modèles mentionnés précédemment ainsi que des entretiens effectués sur le terrain.

---

<sup>99</sup> Source : Bureau de Statistiques de Chine.

Le modèle affirmatif est souvent observé chez les commerçants africains à Yiwu : c'est en étant à l'étranger qu'ils prennent davantage conscience de leurs origines et de leur identité culturelle. Les modèles soustractif et additif impliquent tous deux une acceptation de la culture du pays d'accueil et une réflexion sur la culture d'origine. Outre ces deux cas, certains commerçants, ayant eu de nombreuses expériences internationales, mettent peu d'accent sur la reconnaissance identitaire, car leur identité est une combinaison de plusieurs cultures, elle n'est pas définie seulement par la culture natale. Ces trois attitudes représentent la majorité des opinions des commerçants africains à Yiwu, d'après les entretiens. Nous allons commencer par une attitude relativement négative.

#### ▪ **Le ressentiment contre Yiwu : un manque d'ouverture et de respect**

Dans un grand nombre d'entretiens effectués avec des commerçants africains, des critiques ont été présentées. Il était même possible, dans certains cas, que le commerçant affiche son attitude de façon relativement violente.

Ce commerçant, même s'il est marié avec une Chinoise et a ouvert son entreprise à Yiwu, ne supporte pas ce genre d'attitude chez les résidents locaux. Même si cela ne représente pas une part importante de la population, chaque fois que de tels comportements se produisent, cela touche les commerçants africains et ils le prennent à cœur, ce qui est tout à fait normal.

*« Je trouve que les gens de Yiwu ne connaissent pas le concept de respect. Une fois, je suis rentré à Yiwu de Shanghai en voiture. Un policier m'a demandé si je me suis déjà inscrit ou pas. Je lui ai dit non (parce que je n'aime pas m'inscrire à Yiwu. Je ne veux que m'inscrire à Shanghai). Il m'a demandé comment je suis venu donc à Yiwu. Je lui ai dit que je venais de Shanghai. Il voulait voir mon billet et je lui ai répondu que je ne l'avais pas puisque j'étais en voiture. Il voulait encore voir la facture de l'autoroute et je lui ai expliqué que j'avais payé par l'ETC. Finalement, il ne pouvait rien faire, mais me laisser partir. Je t'avoue qu'à ce moment-là, je ne me sentais pas respecté du tout. Je n'aime pas ne pas être respecté. » (Entretien 5).*

Cela n'existe pas uniquement à Yiwu. Une publicité passée à la télévision en Chine en 2016, pour un détergent, a suscité une forte réaction négative. On y voyait une personne d'origine africaine entrer dans une machine à laver. Ensuite, elle était « lavée » avec le détergent de cette marque particulière. Lorsque le lavage était fini, une personne « toute blanche » ressortait de la machine : l'objectif était de montrer l'efficacité du détergent. Malgré son absurdité, cette publicité témoigne de la discrimination envers les Africains venant d'une partie de la population, qui pense que la peau noire est synonyme de malpropreté.

En dépit de ces impressions négatives, les commerçants choisissent de rester à Yiwu. Pourquoi ? La question a été posée à une commerçante venue de Madagascar. Elle n'apprécie pas du tout la ville, mais elle pense y rester encore quelques années. Voici sa réponse :

*« Sincèrement j'ai envie de partir. Mais pour aller où ? Qu'est-ce que je vais devoir faire avec tous ces produits ? J'ai l'impression que des Chinois font tout ce*

*qu'ils veulent alors que moi, vu que je suis étrangère, je suis obligée d'être prudente. Je trouve cela injuste. » (Entretien 27).*

*« Non je ne pense pas que je sois de Yiwu. Je suis juste ici pour faire du business et de l'argent. Mais j'habite dans la région de ma femme, à Changchun. Je n'aime pas Yiwu du tout. » (Entretien 28).*

Pour ces personnes, l'expérience à Yiwu a seulement contribué, en plus de gagner de l'argent, à renforcer leur identité d'origine et elle les motive à raccourcir leur séjour à Yiwu pour rentrer au plus vite dans leur région natale.

#### ▪ **La construction d'une nouvelle identité**

La nouvelle identité formée suite à un déplacement international peut être relativement superficielle, c'est-à-dire restreinte à des aspects pratiques comme les habitudes de nourriture, les langues parlées ou les idées ; elle peut aussi être profonde et changer considérablement l'identité culturelle d'un individu. De fait, avec le changement géographique, la vision de soi-même se transforme pour constituer une identité dans la nouvelle société.

*« Je trouve que Yiwu est une très bonne ville pour travailler. Je pense que les Africains doivent bien en profiter. En plus, la population locale est très chaleureuse aussi. J'aime beaucoup Yiwu. Je pense que je peux même dire maintenant que je suis une personne de Yiwu (Yiwu ren) ! » (Entretien 7).*

*« Yiwu est une ville fantastique. Je travaille ici. Je gagne de l'argent ici. Mais je ne pense pas que je sois une personne de Yiwu. Oui elle est fantastique, mais seulement en termes de business. Dès que le commerce de Yiwu sera fini, moi aussi je m'en vais. » (Entretien 20).*

*« Non, je ne me considère pas comme un local, car je n'ai pas de pièce d'identité, ni même un visa de travail de longue durée. Je suis un étranger et je ne voudrais pas rester ici pour très longtemps. » (Entretien 13).*

*« Je me sens très heureux d'être à Yiwu. J'aime bien la Chine. Je suis même très fier de pouvoir vivre et travailler en Chine, parce que je peux travailler et gagner de l'argent ici. Je pense que si le commerce continue à bien marcher, je vais rester ici. Mais sinon, je partirai très vite je pense. » (Entretien 22).*

*« J'aime pas mal ma vie ici. Mais c'est que pour quelques années. Je ne resterai pas longtemps ici c'est certain. » (Entretien 14).*

*« Je connais très bien Yiwu maintenant, et je me sens bien ici. Chaque fois que je pars en voyage de business, je me sens tout de suite chez moi quand je suis rentré. Je pense que la ville est très sécurisée et elle nous donne la possibilité de gagner de l'argent. Alors, quoi de mauvais ?*

*Mais je pense que je rentrerai quand même un jour, peut-être dans cinq ans ou six ans. J'établirai une entreprise là-bas. En plus, je suis encore jeune. Mais ça serait très compliqué de vivre tous à Yiwu quand j'aurai plusieurs enfants. Je souhaite quand même de tout mon cœur que Yiwu puisse bien se développer.*

*Non je ne me considère pas comme une personne de Yiwu. Je pense que tant que tu n'es pas dans ton pays, tu restes un étranger toute ta vie. Même si tu te maries avec*

*une personne, tu restes toujours un étranger. Tu sais pourquoi ? Parce que les enfants vont toujours t'appeler "laowai" [un terme courant pour désigner un étranger en Chinois] et les enfants ne mentent jamais, ils disent toujours la vérité. Après, ça ne me dérange pas d'être un étranger. » (Entretien 32)*

*« Chaque fois que je pars dans d'autres villes chinoises, comme Guangzhou, Shandong, Fujian, etc., j'ai toujours hâte de rentrer à Yiwu. J'aime beaucoup Yiwu, vraiment. Mais non je ne vais pas rester, car la Chine ne nous accorde pas de visa. » (Entretien 29).*

Tous ces discours ont deux éléments en commun. D'un côté, ils sont tous relativement positifs quant au travail ou au commerce à Yiwu. Certains gagnent un peu plus, d'autres un peu moins, mais tous ont trouvé une opportunité à Yiwu, qui leur a permis de se réaliser dans leur carrière. D'un autre côté, aucune de ces personnes n'a montré une volonté de rester à Yiwu très longtemps. Toutes ont explicitement dit que le séjour à Yiwu était fortement lié aux opportunités commerciales : tant que le commerce existe, ils restent, si le commerce disparaît, eux aussi.

Par contre, les enquêtés ont des avis différents sur leur identité : la plupart se considèrent toujours comme des étrangers, tandis qu'une minorité d'entre eux rapporte se sentir maintenant comme des locaux. Cela correspond aux résultats du questionnaire.

La distribution de la *Carte des Commerçants et Amis étrangers* (外(wài)籍(jí)商(shāng)友(yǒu)卡(kǎ)), carte diffusée en 2016 à toute la population étrangère de Yiwu, a aidé à renfoncer le niveau de satisfaction envers la ville. Cette carte peut être utilisée dans des secteurs publics comme les transports en commun ou les hôpitaux et sert également comme une pièce d'identité. Ils n'ont donc plus besoin d'amener leur passeport partout avec eux, ce qui était le cas avant.

La différence principale entre les deux attitudes présentées réside dans le niveau d'acceptation de la société d'accueil. Dans le premier cas, les commerçants étrangers n'apprécient pas leur séjour et souhaitent rentrer le plus tôt possible. Dans le deuxième cas, même si des critiques sont exprimées, les commerçants étrangers sont généralement adaptés à leur séjour à Yiwu, et certains adhèrent même un peu plus à la nouvelle logique de culture qu'à l'ancienne.

#### ▪ **Un globe-trotter**

Durant mes recherches sur le terrain, deux commerçants africains ont montré un niveau d'intégration impressionnant. Tous deux ont effectué de nombreux séjours à l'étranger et, aujourd'hui, ils voyagent beaucoup entre la Chine, l'Afrique et la France. À leurs propres yeux, ils n'appartiennent pas plus à l'Afrique qu'à la Chine et les mots « un Africain » ou « un commerçant africain à Yiwu » ne suffisent plus pour les définir. Leur identité a déjà dépassé la frontière étatique.

Un commerçant malien, ayant déjà acheté un appartement dans une petite ville voisine de Yiwu, apprécie beaucoup sa vie en Chine.

*« J'aime beaucoup la Chine, et Yiwu, vraiment. Ma maison est à Yiwu même. Lorsque je suis venu pour la première fois, il n'y avait rien ici. Je me souviens qu'il*

*n'y avait qu'un ou deux grands bâtiments. Et maintenant ? En plus, j'ai moi-même beaucoup contribué à la ville. J'aime cette ville parce qu'elle m'a beaucoup donné. Elle m'a tout donné. Avant que je sois venu, je n'avais rien dans ma poche.*

*Maintenant, si j'amène mes enfants en Afrique, au bout de quelque temps, elles vont me dire, papa, revenons à Yiwu ! Tu te rends compte ? Par contre, elles ne sont pas chinoises. Elles ont toutes un passeport américain. Je veux qu'elles puissent aller n'importe où et se déplacent librement dans le monde entier. C'est aussi ce que je veux pour moi.*

*Non je ne pense pas que je sois une personne de Yiwu. Le truc, c'est que quand tu es un étranger, tu es toujours un étranger. Tu n'y peux rien. Quand je rentre chez moi, je préfère rester caché aussi. Je n'aime pas trop rencontrer d'autres personnes africaines là-bas. Je pense que mes mentalités ont beaucoup changé depuis que j'ai quitté mon pays.*

*Je voyage beaucoup maintenant. Je vais souvent en France. J'amène mes filles aux États-Unis. Je pense que je suis un citoyen du village mondial. » (Entretien 3).*

Ce commerçant a séjourné dans des régions diverses, des pays africains, la France, la Thaïlande, l'Indonésie. Selon lui, ces expériences l'ont beaucoup aidé dans son intégration à Yiwu et ont « ouvert son horizon ». Il ne se considère pas simplement comme un Africain, car son statut à Yiwu compte énormément pour lui, même si cela reste majoritairement commercial.

L'autre commerçant africain qui m'a beaucoup aidé et inspiré lors de mes entretiens est l'un des premiers arrivants à Yiwu. Il est aujourd'hui l'un des plus grands commerçants de la ville<sup>100</sup>. Sa richesse n'est pas sa seule réussite. Outre sa carrière commerciale, il a créé une association sénégalaise ainsi qu'une association africaine. Il fait également partie de l'équipe des médiateurs populaires de la ville. Tous ces efforts lui ont d'avoir une bonne réputation auprès de la population étrangère de Yiwu : tout le monde le considère comme un grand frère. Dans beaucoup de mes entretiens avec de jeunes commerçants africains, ceux-ci parlaient tous de lui avec une grande admiration et un grand respect. Par ailleurs, son statut important parmi les étrangers a attiré l'attention des autorités locales. Aujourd'hui, il est invité à chacune des conférences concernant les étrangers et il entretient également des contacts avec les hauts fonctionnaires de la ville. Malgré tout cela, il se sent toujours comme un étranger. Cela renforce, d'une certaine manière, la reconnaissance identitaire de sa culture d'origine. De fait, aujourd'hui, il travaille beaucoup avec le Sénégal et est même consultant économique pour le président sénégalais<sup>101</sup>.

*« Je pense qu'en général, pour être respecté, il faut que tu respectes d'autres personnes. Nous sommes a priori des étrangers et nous sommes là et nous prenons une place dans leur vie. Il nous faut donc respecter leurs habitudes. Par exemple, au Sénégal, nous aimons bien sortir dans la rue pour danser et chanter après le diner ; mais ici tu ne peux pas parce que les locaux dorment vers dix heures. Alors il faut faire attention à ça.*

---

<sup>100</sup> Source : confirmée par de nombreux entretiens sur le terrain.

<sup>101</sup> Source : entretien sur le terrain avec l'interlocuteur.



*L'autre fois, j'avais un ami africain dans mon bureau quand un ami chinois est entré. Le chinois a tout de suite voulu donner une cigarette à mon ami africain. Mais il était vexé, car il ne fumait pas. Je lui ai expliqué que c'était simplement un geste bienveillant pour montrer le respect. Tout s'est ensuite bien passé.*

*Personnellement, je fais des grands efforts pour m'intégrer dans une société. Si j'ai des amis chinois qui font des cérémonies de mariage ou funérailles, j'essaie toujours d'y aller. Pourquoi ? Parce que je les respecte et je demande toujours avant d'y aller ce que je devrai faire une fois là-bas. Je suis allé aux funérailles de la maman d'un ami. J'y suis allé, je leur ai donné une enveloppe rouge et j'ai bu le verre d'eau qui m'a été offert. Ils m'ont traité comme un membre de la famille après. Pourquoi ? Parce que moi j'ai fait des efforts et moi aussi je les ai traités comme ma famille.*

*Voilà comme je vois la chose, comme un étranger, tu dois avoir la conscience qu'il faut t'intégrer activement pour gagner le respect des autres. Tu ne peux pas ne rien donner et ne faire que demander. Tu n'as pas besoin de poser des questions non plus : pourquoi faire ci pourquoi faire ça. Non. Tu n'as qu'à suivre les autres. T'es stupide si tu n'arrêtes pas de poser des questions. Si les gens de ce pays sont cons alors tu fais aussi le con comme eux. C'est le seul moyen pour que tu puisses t'intégrer.*

*Moi, je suis bien à Yiwu. Je m'intègre. Mais je serais aussi bien en France. Qui suis-je pour que les autres doivent m'intégrer ? Non, il faut que je fasse des efforts et mes contributions d'abord pour que j'aie la possibilité d'être intégré. Il faut toujours se demander, qui suis-je ? » (Entretien 4).*

Ainsi, il est possible de voir que, durant son séjour à Yiwu, son identité chinoise a été renforcée, mais ses origines également. Il est capable de s'insérer dans une nouvelle culture, puis d'en sortir pour retourner à sa culture d'origine. De fait, il représente le Sénégal lorsqu'il est à Yiwu, et la ville de Yiwu lorsqu'il est de retour au Sénégal. Néanmoins, ses enfants sont de nationalité américaine. En effet, pour lui, ce qui est important, ce sont les échanges culturels et il veut profiter de son statut dans les deux pays pour les encourager.

### **La réalité religieuse : le principal critère de différenciation**

Pour les multiples raisons indiquées au chapitre 7, il est très difficile pour les commerçants étrangers de se sentir appartenir à Yiwu. Ils se considèrent majoritairement comme des passants, qui ne sont là que pour gagner suffisamment d'argent avant de pouvoir rentrer au pays natal avec fierté et retrouver leur famille. Cette mentalité s'observe non seulement dans leur adaptation à la société d'accueil, mais également dans leur insistance sur leur croyance religieuse et leurs origines. En effet, la conformité à la croyance religieuse mène à un mécanisme d'agrégation, soit une « réunion d'objets ou de critères de similitude » (Dunlop, 2016). Elle est notamment présente dans le choix de leur conjoint, de l'éducation pour leurs enfants voire dans leurs habitudes alimentaires.

Il faut noter que, puisque la population est majoritairement musulmane, encore plus dans la population africaine à Yiwu, nous n'aborderons que la religion musulmane dans ce chapitre. Ce choix n'implique en aucun cas le manque d'importance pour d'autres religions, mais il a plutôt pour objectif de réaliser une analyse plus pertinente. Par ailleurs, comme cela a été indiqué précédemment, 91 % des personnes interviewées sont des hommes (Chapitre V). Les femmes commerçantes enquêtées sont souvent les épouses des commerçants. Notre analyse sur des membres de familles des commerçants africains dans cette partie concerne donc majoritairement des femmes de commerçants ainsi que leurs enfants dans la vie familiale.

#### **8.1 Une vie familiale fortement exclusive**

L'une des influences les plus conséquentes de la religion est sa tradition dans la vie familiale des commerçants étrangers, que ce soit dans le choix de leur épouse, leur relation avec l'épouse et leur famille d'origine.

##### **8.1.1. Une union maritale principalement parmi les compatriotes**

Parmi toutes les personnes qui ont répondu au questionnaire, environ la moitié sont mariées. En faisant une analyse corrélative, on observe une forte relation entre l'âge d'un interviewé et son état marital : plus une personne est âgée, plus grande est la probabilité qu'elle soit mariée. Cela correspond à mes observations sur le terrain : les jeunes commerçants en début de carrière sont souvent seuls ou avec leurs amis, et les plus âgés majoritairement mariés, vivant avec leur famille.

**Fig. 70 – Corrélations entre l'âge et le mariage**

		Quel âge avez-vous ?	Etes-vous marié(e) ?
Quel âge avez-vous ?	Corrélation de Pearson	1	-.477**
	Sig. (bilatérale)		.000
	N	81	81
Etes-vous marié(e) ?	Corrélation de Pearson	-.477**	1
	Sig. (bilatérale)	.000	
	N	81	81

\*\*La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral). Source : Cui Can.

Pour commencer, rappelons que quarante personnes parmi nos enquêtés sont mariées. Des questions plus précises ont été posées afin de déterminer l'influence de la religion sur leur choix d'épouse. En termes de la nationalité, 31 couples ont constaté qu'ils partagent la même nationalité. Les neuf autres couples sont des couples mixtes Chinois-étrangers.

Quant au choix de la croyance religieuse, une forte ressemblance a été remarquée pour la croyance religieuse des conjoints. Pour cette population, 93,5 % des couples étrangers ou mixtes sont homogènes dans le choix de leur croyance religieuse, en dépit d'une origine différente. C'est-à-dire que seulement trois couples n'ont pas la même religion de base. Parmi ceux possédant la même croyance religieuse, cinq couples sont des musulmans chinois (hui) et étrangers et un couple est athée (tous deux Népalais).

Ainsi, on peut dire que la grande majorité des personnes se marient avec leurs compatriotes ayant la même croyance religieuse et pour ceux qui se marient en dehors de leur communauté de compatriotes, ils préfèrent construire une famille avec des personnes ayant la même croyance religieuse (six sur neuf). Les commerçants étrangers sont donc relativement centrés sur leur propre communauté et le phénomène de mariage mixte n'est pas encore répandu à Yiwu.

**Tab. 18. – Information sur les commerçants étrangers mariés avec des Chinois**

	Pays d'origine	Âge	Croyance religieuse	Genre
1	Madagascar	43	Christianisme	Femme
2	Niger	36	Christianisme	Homme
3	Australie <sup>102</sup>	40	Christianisme	Homme

Source : Cui Can.

<sup>102</sup> Puisque la thèse concentre sur la population africaine, ce couple n'est donc pas étudié ici.

Les trois couples qui ne possèdent pas la même croyance religieuse ni la même nationalité, sont un couple sino-malgache, un couple sino-nigérien et un couple sino-australien. Une grande similarité s'observe pour ces trois couples : ce sont toutes des unions entre commerçants étrangers chrétiens et Chinois non croyants. Pour les comprendre davantage, nous avons effectué des entretiens avec eux.

*« Non jamais je me marierai avec une non-croyante ou une chrétienne. C'est impossible pour moi. Toute ma vie, j'ai été persuadé que je me marierais avec une musulmane. Sinon, ma famille serait très mécontente ! »* (Entretien 13).

*« Me marier avec une athée ?! Ma mère me parlerait plus c'est sûr ! Non, en plus pourquoi je vais me marier avec une non-musulmane ? Ça sera trop compliqué ! Qu'est-ce qu'on devra faire pour la nourriture de tous les jours ? L'éducation de nos futurs enfants ? Non, ce n'est pas un choix pour moi. »* (Entretien 19).

*« La religion n'est pas très importante pour moi et je n'ai pas d'obligation non plus. Ma femme est chinoise, elle ne croit en aucune religion, comme toi j'imagine ? Mais ça ne pose aucun problème dans notre vie. Je pense que c'est parce que je ne suis pas très pratiquant. Je ne vais pas à l'église tous les jours et je ne fais pas la prière à chaque repas non plus. Donc franchement, ça va. Des fois, on ne se rend même pas compte de cette différence. »* (Entretien 30).

Jusqu'ici, nous pouvons déduire que le partage de la croyance religieuse est assez important dans un mariage, que ce soit entre personnes de même origine ou d'origine différente. Dans les cas minoritaires où la croyance religieuse n'est pas partagée, ce sont principalement des unions entre chrétiens et athées. Nous constatons donc que la population musulmane est bien plus exigeante sur la croyance religieuse pour le choix du partenaire.

Dans les pays d'origine des immigrés, au Maghreb, en Turquie ou en Afrique sahélienne, le mariage arrangé au sein de la famille élargie reste une pratique répandue (Kateb, 2000). Souvent définie comme la norme endogamique, cette pratique désigne le projet de se marier avec une personne qui partage une supposée culture commune (Santelli et Collet, 2011).

Par ailleurs, Santelli et Collet ont trouvé que la mentalité en question est surtout accentuée chez les personnes migrantes afin de garantir une identité culturelle et la transmission intergénérationnelle (Santelli et Collet, 2011). Il existe néanmoins une nuance dans la pratique de l'endogamie entre les personnes restant dans leur pays d'origine et celles vivant dans un pays étranger. Lors d'un déplacement international, un individu subit des chocs culturels inévitables (Chapitre 6). Cela peut engendrer des changements dans les pratiques quotidiennes et les normes sociales. Dans ce contexte, les « unions se réalisent en dehors du lignage et s'appuient davantage sur les considérations valorisant une même origine ethnoculturelle et religieuse » (Ouadah-Bedidi, 2005, p. 334). Ainsi, le partage de la même croyance religieuse peut paraître encore plus important pour les commerçants africains à Yiwu.

Dans le choix de l'épouse, nous avons non seulement observé une attention particulière sur la religion, mais également un lien très intime entre le commerçant et son pays d'origine. Pour les commerçants africains pas mariés avant de venir à Yiwu, une fois qu'ils ont un certain âge, ou assez d'argent pour se marier, ils rentrent chez

eux, se marient avec une femme qu'ils avaient connue ou que leurs familles avaient sélectionnée auparavant, et ramènent leur épouse à Yiwu. Selon notre analyse, cette situation est largement due à la faible population croyante et surtout musulmane à Yiwu et en Chine.

En effet, la population locale à Yiwu est composée principalement du groupe ethnique Han. Même si la population musulmane a montré un accroissement considérable, beaucoup d'entre eux sont quand même obligés de trouver une femme en dehors de la ville.

De plus, il faut également souligner le fait que, pour beaucoup des parents chinois, ils ne veulent pas forcément que leurs enfants se marient avec des personnes étrangères, même s'ils possèdent tous les deux la même croyance religieuse.

*« Lorsque je suis arrivé à Yiwu en 2001, j'avais une copine chinoise, avec qui je voulais me marier. Mais ses parents étaient fortement contre notre union. Le stress était trop grand pour elle donc elle m'a quitté. C'est souvent les parents les problèmes, car ils ne veulent pas que leur famille se marie avec un noir et ils pensent que les Africains sont inférieurs. C'est dommage. »* (Entretien 3).

*« J'ai commencé à apprendre la langue chinoise à Wuhan et à ce moment-là, j'avais déjà une copine chinoise depuis deux ans. On était très bien ensemble. Au final, on était obligés de rompre, car ses parents n'étaient pas du tout contents. On n'avait pas le choix. »* (Entretien 24).

Ces attitudes des parents correspondent aux résultats des questionnaires distribués aux résidents locaux de Yiwu (Chapitre 3). Ils ont montré une attitude très positive pour ce qui était de travailler avec des commerçants étrangers, mais une attitude bien plus négative lorsqu'il s'agissait de marier leurs enfants à cette même population.

De cette manière, non seulement il n'existe pas un grand choix d'épouses potentielles pour les commerçants musulmans mais l'attitude de la famille constitue également un obstacle important aux mariages mixtes et diminue par conséquent la possibilité des mariages mixtes. Il devient alors très compliqué pour les commerçants étrangers de se marier avec des Chinois.

### 8.1.2. Vivre à Yiwu ou dans le pays d'origine ?

Rappelons que les commerçants musulmans préfèrent se marier avec leurs compatriotes de la même origine, le faible pourcentage de femmes étrangères à Yiwu (Chapitre V) fait qu'ils sont obligés de rentrer dans leur pays d'origine. Or, ce n'est pas toujours évident. Une fois mariés, les commerçants et leur femme doivent choisir entre vivre ensemble à Yiwu ou séparément, l'épouse restant au pays. Pour ce faire, ils sont obligés de faire face à de nombreuses difficultés.

*« Ma femme me manque beaucoup. Je l'ai quittée pas longtemps après le mariage pour venir faire du commerce à Yiwu. Ça fait déjà plusieurs mois qu'on s'est pas vus. On s'appelle tous les jours. Je compte la faire venir le plus tôt possible, mais pour l'instant, j'attends toujours mon visa du commerce et je n'ai pas encore commencé à chercher un nouvel appartement pour nous deux. Il faut au moins deux*

ans pour un commerçant étranger pour faire venir sa famille. On devra encore attendre quelque temps avant de pouvoir vivre ensemble à Yiwu. » (Entretien 2).

« J'aimerais bien qu'elle vienne. Mais déjà elle ne peut venir qu'avec un visa de tourisme donc ça veut dire qu'elle ne peut rester que trois mois chaque fois. Et ce n'est pas gratuit les billets d'avion... » (Entretien 13).

Effectivement, ce n'est pas toujours une option qui convient à tout le monde : il faut satisfaire les critères administratifs comme un séjour minimum, des ressources financières suffisantes ainsi que la disponibilité de leur épouse, car la situation se complique lorsqu'ils ont des enfants.

Quant aux commerçants africains déjà mariés et qui ont eu des enfants avant leur arrivée, ils viennent souvent seuls à Yiwu. L'objectif ultime est toujours de faire venir leurs femmes, et leurs enfants s'ils en ont, afin de réunir la famille. Ce lien familial reste essentiel dans leur séjour à Yiwu. Néanmoins, c'est souvent difficile, prenant et coûteux de voyager à l'international et pas forcément dans l'intérêt de l'enfant, ce qui renforce le lien d'une autre manière. Dans ce genre de situation, la nostalgie et le lien familial deviennent une charge lourde pour des commerçants étrangers.

« Non je vis tout seul en ce moment. Mais je suis marié. J'ai deux enfants en fait. Ils sont tous les deux au Sénégal avec ma femme. J'ai bien envie qu'ils viennent vivre avec moi, mais c'est vraiment compliqué. Je suis déjà assez chargé dans mon travail. Je travaille du jour à la nuit. Si ma femme vient à Yiwu avec les enfants, qui serait là pour les accompagner ? On n'a pas de famille ni d'amis ici. En plus, ils ne parlent pas du tout le chinois. Comment ils vont faire si un enfant tombe malade ou si ma femme a besoin d'aller quelque part ? C'est juste trop dur. S'ils viennent, je pense que ma femme sera obligée d'apprendre un minimum de chinois pour pouvoir s'occuper de nos enfants si je ne suis pas là.

En plus, il y a aussi l'accès à l'éducation à prendre en considération. Comment mes enfants vont pouvoir aller à l'école s'ils ne comprennent rien à ce que disent leurs enseignants et camarades ? Donc pour l'instant, on vit séparément. J'espère pouvoir gagner plus d'argent, et plus rapidement. Comme ça, je pourrais rentrer en Afrique plus tôt que prévu et nous n'aurons plus besoin d'être dans deux pays différents. J'ai vraiment hâte. » (Entretien 13)

« On n'a pas vraiment le choix. Il faut que nos enfants aillent à l'école en Afrique. Nous les avons donc laissés avec mes parents. Et nous, on essaie de rentrer voir la famille dès que possible. » (Entretien 3)

Ils doivent non seulement se soucier de leur épouse, mais encore de leurs enfants, car les deux sont souvent étroitement liés. En m'appuyant sur mes observations sur le terrain, je constate que la localisation des femmes des commerçants étrangers dépend principalement de la localisation de leur enfant le plus jeune.

Par exemple, il existe de nombreux cas de commerçants africains ayant plusieurs enfants, qui ne vivent pas tous ensemble à Yiwu. Dans ce genre de situation, soit les plus jeunes restent avec leur mère en Afrique et le plus âgé, en âge scolaire, reste à Yiwu pour être scolarisé ; soit les plus jeunes restent avec leurs parents et l'enfant en âge scolaire retourne en Afrique pour suivre une éducation « correcte », sous la garde

des grands-parents. Le deuxième cas est plus fréquent, car une éducation musulmane correspond plus aux souhaits des parents (voir 8.2).

Par ailleurs, lors de mes entretiens, j'ai souvent rencontré des situations où les femmes et les enfants sont rentrés en Afrique pour passer des vacances alors que le commerçant reste à Yiwu pour le travail. Je suis allée une fois à Yiwu pendant la fête du Nouvel An chinois et la ville était vide. C'est en effet la seule période où les Chinois prennent leurs vacances et les commerçants étrangers profitent donc tous de cette opportunité pour rentrer dans leur pays d'origine. Il était quasiment impossible de trouver des commerçants étrangers pendant cette semaine. Les commerçants profitent de toutes les occasions pour se réunir en famille.

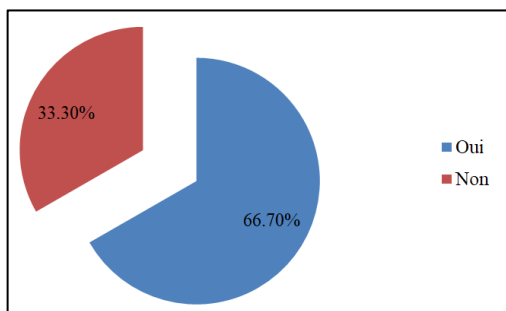
Ainsi, nous avons pu comprendre que les femmes des commerçants étrangers ont tendance à rester avec leur enfant qui a le plus besoin de leur mère, généralement le plus petit et, dès que l'occasion se présente, elles en profitent pour réunir la famille. Ce choix n'est pas un choix personnel que les femmes prennent aléatoirement ; il est largement dépendant du besoin des enfants. N'ayant pas les moyens d'interviewer les femmes qui ont choisi de rester en Afrique, nous nous concentrons ici sur la vie des femmes qui ont décidé de s'installer à Yiwu.

### 8.1.3. Une forte dépendance financière et sociale

En dépit des difficultés mentionnées pour que les femmes puissent vivre à Yiwu, notre questionnaire montre que 66,7 % des commerçants étrangers mariés vivent à Yiwu avec leur épouse.

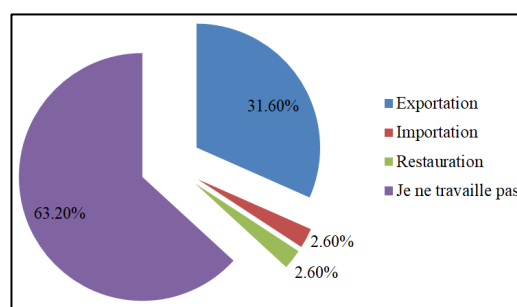
Il faut noter que tous les interviewés sont obligés d'être installés depuis plus de six mois à Yiwu. Il est bien plus facile pour eux de faire venir leur époux/se. De plus, ceux qui ont accepté de répondre à l'enquête ont tendance à être mieux intégrés, car les personnes qui acceptent de répondre aux questions d'une inconnue ont tendance à être plus ouvertes.

**Fig. 71 – Votre conjoint(e) est-il/elle à Yiwu ?**



Source : Cui Can.

**Fig. 72 – Dans quel domaine votre époux/se travail-t-il/elle ?**



Source : Cui Can.

Pour ceux qui sont installés depuis un moment et mieux intégrés, la probabilité qu'ils vivent avec leur épouse est plus grande que pour les nouveaux arrivés et ceux qui sont encore en situation précaire. Les statistiques présentées dans cette partie sont

donc relativement sélectives. Elles peuvent néanmoins nous aider à comprendre la vie des épouses des commerçants étrangers.

Nous avons interrogé les commerçants qui vivent à Yiwu avec leur femme sur la profession de leur partenaire. Les réponses montrent que 63 % sont des femmes au foyer et 31,6 % travaillent dans le même domaine qu'eux : l'exportation. Les épouses des commerçants étrangers possèdent rarement une vie indépendante.

Néanmoins, même si certaines femmes travaillent aux côtés de leur mari, elles ne possèdent pas forcément le même statut. Elles jouent plutôt un rôle secondaire dans l'entreprise, avec un statut hiérarchique inférieur.

*« Ma femme vient travailler au bureau des fois. Je la force pas. Mais je lui dis toujours que lorsqu'on est au bureau, je ne suis pas son mari et elle n'est pas ma femme. C'est moi le patron. Si elle a un problème ou est jalouse d'une collègue ou cliente, elle ne peut rien dire ici. Si on rentre à la maison OK, mais jamais au travail. Ma femme, elle a bien compris ce que je voulais dire et pour l'instant on n'a pas de problème. »* (Entretien 3).

*« Je suis venu à Yiwu avec toute ma famille : mes deux enfants et ma femme. D'habitude, c'est moi qui suis chargé de passer les commandes et de recevoir les clients. Elle reste plutôt à la boutique pour la surveiller. On n'a pas employé des jeunes filles comme serveuses, comme ma femme fait déjà bien le travail. Elle ne parle pas trop le chinois donc c'est toujours moi qui m'occupe des affaires administratives et interpersonnelles. On fait une bonne équipe. »* (Entretien 27)

Ces deux cas sont parmi les meilleurs, la femme ayant un accès à la vie professionnelle. La forte majorité des femmes de commerçants étrangers sont des femmes au foyer. Elles sont généralement venues à Yiwu après s'être mariées dans leur pays natal et/ou après avoir donné naissance à des enfants.

*« Tu veux rester manger avec moi le midi ? Ma femme va faire des plats et demander à quelqu'un de les amener au bureau. C'est une routine pour nous. Elle fait très bien la cuisine. Non elle ne travaille pas. Sinon, qui sera là pour s'occuper de la famille et de nos enfants ? Ça fait déjà de longues années que ma femme est là à Yiwu. Elle est toujours restée à la maison. En plus, elle ne parle pas du tout le chinois donc elle ne trouvera pas de boulot non plus. On est bien comme ça. »* (Entretien 4).

*« Ma femme ne travaille pas. C'est hors de question qu'elle travaille. Je gagne déjà suffisamment d'argent pour notre famille alors pourquoi elle doit travailler ? Pour moi, ça sera honteux tu sais, d'avoir une femme qui travaille. Ça veut dire qu'on est nul et qu'on n'a pas ce qu'il faut pour soutenir une famille. Je dirai absolument non si un jour ma femme vient me dire qu'elle a envie de travailler. Ce n'est pas possible. En plus, les enfants ont besoin de leur maman. Si elle travaille, personne ne sera à la maison pour s'en occuper. »* (Entretien 11).

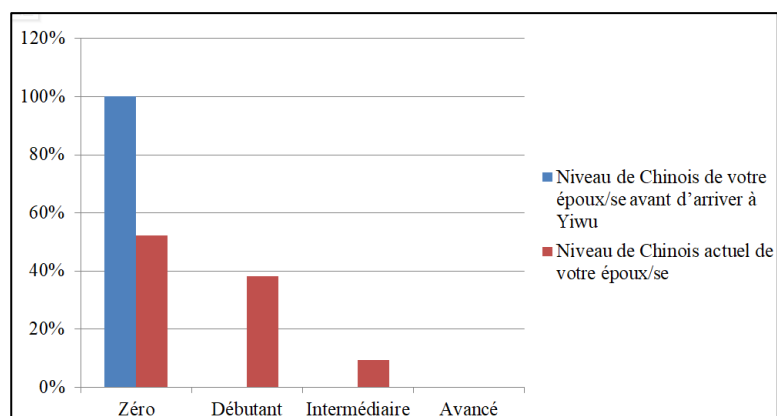
Ainsi, nous pouvons dire que les femmes des commerçants étrangers sont principalement dépendantes financièrement de leur mari. N'ayant pas de travail, elles n'ont pratiquement aucune source de revenus. Elles sont contraintes de rester à la maison pour prendre soin des enfants et de leur mari.

Cela est dû à deux facteurs principaux. D'un côté, la plupart des enquêtés étant des musulmans traditionnels, leur croyance religieuse est contraire à l'idée d'avoir deux



parents qui travaillent. Pour eux, cela constitue même une honte. De nombreux commerçants africains ont exprimé explicitement leur incompréhension quant à la possibilité que leur femme puisse travailler à Yiwu. Il est possible de déduire que la volonté des femmes d'entrer dans le milieu professionnel n'est pas forte non plus, mais cela reste à vérifier. D'un autre côté, le manque de capacité linguistique élimine en grande partie l'accès à la vie professionnelle pour ces femmes de commerçants africains. Selon notre sondage, aucune d'elles ne parlait le chinois avant de venir à Yiwu<sup>103</sup>. En effet, aucune n'était préparée pour le départ. Pour elles, l'important était la famille.

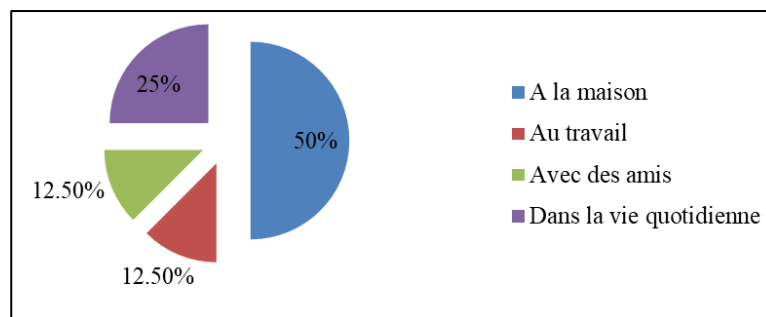
**Fig. 73 – Quel est le niveau de chinois de votre époux/se ?**



Source : Cui Can.

Lorsqu'on les interroge sur leur niveau de chinois actuel, seulement 9,5 % considèrent qu'elles parlent assez bien le chinois et 52,3 % ne parlent toujours pas la langue. Pour travailler à Yiwu, il est nécessaire de posséder un minimum de connaissances linguistiques et ce manque les empêche de travailler d'une façon directe et efficace.

**Fig. 74 – Quel est le moyen principal d'apprendre le chinois pour votre époux/se ?**



Source : Cui Can.

<sup>103</sup> Les cas de mariages sinoétrangers ont été éliminés.

La moitié des femmes qui ont appris un peu le chinois durant leur séjour constate l'avoir appris à la maison, principalement avec leur mari qui le parle assez bien à force de faire du business, et leur(s) enfant(s) qui savent le parler suite à leur scolarisation dans une école locale. Aucune n'est allée à l'école pour un apprentissage formel et systématisé. Les deux autres sources sont le travail et les amis. Cela montre que ces femmes n'ont pas beaucoup de moyens d'apprendre le chinois non plus.

L'incapacité à parler le chinois les empêche non seulement de trouver du travail, mais leur donne un rayon d'action très limité. Ne connaissant ni la langue ni la culture de la société d'accueil, elles sont obligées de ne fréquenter que les personnes de leur pays d'origine, les boutiques ouvertes par ces personnes ainsi que leur famille. De cette manière, elles sont coupées de la société, devenant de plus en plus dépendantes de leur mari.

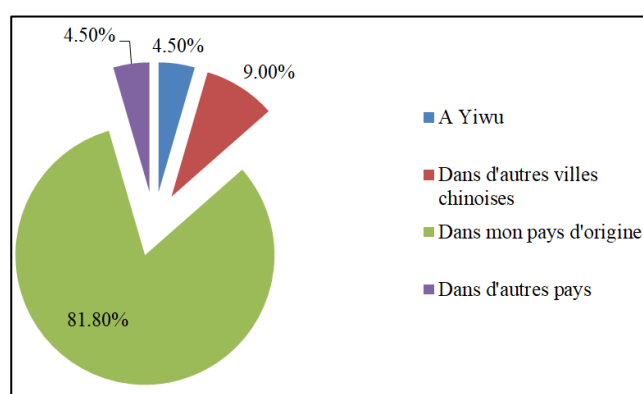
## 8.2 La deuxième génération en devenir à un carrefour : entre pragmatisme et conservatisme

La religion influence non seulement la vie du couple quand les commerçants souhaitent construire une famille mais également, et peut-être plus encore les choix concernant leurs enfants, comme le lieu de naissance et le type d'éducation à recevoir.

### 8.2.1 Une préférence évidente pour la naissance des enfants dans le pays d'origine

De fait, 81,8 % des enfants sont nés dans le pays d'origine de leurs parents et seulement 4,5 % à Yiwu. Il existe deux explications pour le choix de donner naissance à un enfant dans le pays d'origine.

**Fig. 75 – Lieu de naissance de vos enfants ?**



Source : Cui Can.

D'un côté, c'est plus facile et pratique. Effectivement, la plupart des commerçants étrangers ne parlant pas bien le chinois, encore moins leur femme, ils ne sont pas préparés à affronter des situations imprévues. Le manque de connaissance sur la culture et la façon de faire en Chine rend les choses encore plus difficiles. Mais si

l'accouchement a lieu dans leur région natale, les parents sont plus à l'aise, psychologiquement et également dans des affaires concrètes.

*« Je ne connais pas bien comment fonctionnent les hôpitaux à Yiwu et ça nous fait peur. Qu'est-ce qu'on doit faire si on ne comprend pas le médecin ? On ne sait pas lire le chinois non plus alors ça devient encore plus compliqué s'il faut signer des papiers. En tout cas, c'est vraiment peu possible que ma femme reste à Yiwu pour l'accouchement. »* (Entretien 7).

D'un autre côté, l'accouchement est un moment important, mais également un défi. Pouvoir être aux côtés de la famille et des amis est un soutien émotionnel important. Ainsi, il est souvent possible de voir des femmes de commerçants étrangers qui viennent retrouver leur mari et partent quelque temps plus tard se préparer à donner naissance à leur enfant en Afrique. Par ailleurs, après la naissance de l'enfant, il y a beaucoup à faire, et les jeunes parents peuvent être aidés par leurs proches, alors que, à Yiwu, ils sont quasiment seuls. Le choix de retourner en Afrique est donc compréhensible.

*« Ma femme voulait être avec ses parents lorsqu'elle va avoir le bébé. C'est assez important pour elle d'avoir sa famille à ses côtés pendant ce moment important et difficile. Donc on est rentré en Afrique. Ses parents étaient très contents également. Tout est plus simple là-bas. »* (Entretien 15).

Une fois l'enfant né, leur lien avec leur origine est également observé dans la localisation des enfants : vivent-ils avec leurs parents à Yiwu ou tout seul avec les grands-parents en Afrique ?

### 8.2.2 Un choix pragmatique de rester à Yiwu

Les enfants âgés de 0 à 7 ans restent majoritairement avec leur mère à la maison, sans se soucier de l'éducation scolaire. À partir du moment où les enfants étrangers doivent commencer à aller à l'école, leurs parents sont confrontés à un choix important : quelle éducation choisir pour l'enfant ? Une éducation chinoise à Yiwu ? Une éducation musulmane à Yiwu ? Ou une éducation internationale, voire un retour en Afrique pour une éducation d'origine ?

#### • Pour une meilleure intégration

Pour les commerçants étrangers qui résident à Yiwu avec leurs enfants, il est impératif que ces derniers puissent recevoir une éducation correspondant à leurs souhaits. En effet, pour une famille étrangère qui souhaite rester à Yiwu, une éducation scolaire dans cette ville serait sûrement bénéfique pour la deuxième génération. Même si certaines écoles proposent des cours particuliers en arabe, la grande majorité des formations sont en Chinois. Selon une recherche, plus de mille jeunes étrangers souhaitent recevoir une éducation scolaire à Yiwu (Liu Qing, 2015).

*« Mon fils va à l'École Internationale de Maples. Il est le seul élève africain dans cette école. Cela prouve d'une certaine manière que l'éducation pour des enfants africains n'est pas réussie, car un grand nombre des enfants africains sont retournés*

*en Afrique pour suivre des études. Pourquoi ? Sûrement parce qu'ils ne trouvent pas de bonne école ici ! L'École de Maples est très chère. Je paie 50 000 yuans par an. Je l'avais envoyé à cette école parce qu'on m'avait dit que c'est une école très réputée. Mais moi je ne sais pas. Ma fille est encore en crèche. Ce qui est certain c'est que je vais les emmener au Sénégal un jour. C'est important qu'il sache d'où ils viennent. » (Entretien 4).*

*« Mes filles vont toutes à l'école chinoise, à Dongyang, la ville voisine. Elles ne parlent que le chinois. Des fois quand je perds ma patience, j'essaie de leur parler en français ou mon dialecte, elles ne comprennent rien. Du coup maintenant, on ne parle que le chinois entre nous. Je suis très protectrice avec mes enfants. Je n'aime pas qu'elles fréquentent trop les Africains. Je peux dire que maintenant, elles se comportent et réfléchissent tout comme des Chinois. » (Entretien 3).*

Par exemple, pour un commerçant interviewé, lui-même ne parlant pas le chinois lors de son arrivée à Yiwu, le chinois est très important.

*« Mon fils aîné parle déjà très bien le mandarin. Je l'amène souvent avec moi le week-end pour faire la traduction. Il pourra être diplomate quand il sera grand grâce à ça ! » (Entretien 4)*

*« Mes enfants sont tous nés à Madagascar et ils sont venus à Yiwu très jeune (5 et 2 ans). Ils vont maintenant tous les deux à l'école publique. Je les trouve tout comme des Chinois maintenant et c'est plutôt pas mal. Les frais scolaires ne sont pas très chers non plus, environ 20 000 par ans. » (Entretien 27).*

Il est tout à fait possible que ces enfants suivent les mêmes formations que les enfants chinois. Néanmoins, les grandes différences culturelles mènent à des incompréhensions, notamment au début, ce qui empêche la scolarisation normale de ces enfants étrangers.

Par exemple, la différence de niveau de difficulté des cours et des examens, en mathématiques par exemple, est tellement grande qu'elle frustre énormément les enfants étrangers ayant déjà reçu une éducation dans leur pays natal. Il faut donc prendre en compte ces différences et adopter des politiques s'adaptant aux besoins de cette population.

De plus, des classes de transition et des cours de langues peuvent être proposés en supplément (Liu Qing, 2015). Dès leur plus jeune âge, ces enfants pourront parler couramment le chinois et se constituer un réseau social. Ainsi, ils s'adapteront beaucoup mieux. Bien évidemment, lors des premières étapes de ce processus, les enfants rencontreraient de grandes difficultés au niveau de la langue et de la culture, mais ces défis sont généralement plus faciles à surmonter à un petit âge.

Dans ces organismes purement éducatifs, les enfants peuvent souvent communiquer facilement entre eux, même s'ils ne parlent pas forcément la même langue. J'ai moi-même vu un enfant chinois et un enfant ne parlant que la langue arabe s'amuser pendant des heures sans aucun souci de communication. Les parents eux-mêmes étaient très contents de cette amitié. Lorsqu'ils ne se concentrent pas sur les intérêts économiques, tout devient plus facile, car ils partagent dans cette situation la même identité (parents) et le même objectif (l'éducation de l'enfant).

## • Une grande difficulté pour s'adapter

Les écoliers étrangers sont très différents dans leurs connaissances de la langue et de la culture chinoise selon leur durée de séjour, leur niveau en langue et leur culture d'origine. Des lacunes empêchent les élèves de bien suivre en cours et créent des obstacles dans leur processus d'adaptation scolaire.

Ces dernières années, la population totale à Yiwu a beaucoup augmenté, ce qui a créé un fort stress au niveau des ressources scolaires : le nombre d'enseignants et la quantité de ressources matérielles. Les services proposés par les treize écoles et collèges doivent encore s'améliorer, surtout en matière de restauration et d'hébergement pour les élèves étrangers.

En effet, les commerçants musulmans sont plus concentrés sur l'identité musulmane des enseignants et la cuisine musulmane que sur d'autres critères. Ils sont toujours très exigeants quant à la pureté de la cuisine. Par exemple, la plupart de ces écoles ne propose que de la cuisine chinoise. Pour les élèves musulmans, les parents sont obligés d'apporter des repas à l'école. Il est possible de dire que la pratique musulmane commence par la nourriture.

De plus, le Coran n'est enseigné nulle part dans les écoles reconnues à Yiwu. Ils peuvent donc choisir des institutions illégales afin d'assurer la pureté religieuse de l'éducation de leurs enfants, même si cela signifie des problèmes administratifs auprès des autorités locales : les enfants étrangers ont besoin d'une attestation d'inscription scolaire dans des institutions reconnues par le gouvernement local pour recevoir un titre de séjour.

*« S'il y avait des écoles arabes pour enseigner le Coran ici, je vais sûrement garder mes enfants ici ! C'est compliqué de les renvoyer dans mon pays natal, mais ils ont besoin d'apprendre le Coran, ce qui n'est pas possible ici. Je trouve que c'est vraiment dommage. »* (Entretien 10).

Par ailleurs, certains parents chinois ne veulent pas non plus garder leurs enfants près d'eux à Yiwu.

*« Ici, pour aller à une bonne école privée, il faut compter au moins 60 000 yuans par an. Chez moi [sa région natale, dans le nord-est de la Chine], l'éducation n'est pas chère, et tout à fait correcte. Je vois souvent que les enfants de mes amis ici sont tous en train de jouer dehors même après minuit, vers deux ou trois heures du matin. Comment est-il possible de suivre une bonne éducation dans cet état-là ? Ce n'est pas possible. Ma fille reste avec sa grand-mère. On s'appelle tous les jours et on essaie de se voir le plus possible. »* (Entretien 23)

Son discours montre un autre aspect de Yiwu : la ville est tellement concentrée sur le commerce et le développement économique que l'éducation ne possède pas autant d'importance. Si les valeurs de la connaissance et de l'éducation scolaire ne sont pas reconnues, il est difficile pour ce domaine d'être bien développé. De plus, la plupart des parents, commerçants, n'ont pas assez de temps à consacrer à leurs enfants.

*« Franchement, je n'ai pas envie que ma famille vienne. Ils ne parlent pas le chinois alors s'ils sont là, je serai obligé de les accompagner partout. Si ma femme est malade, je dois l'emmener à l'hôpital. En plus, je ne veux pas encore que mes enfants aillent à*

*l'école à Yiwu. Je pense que les enfants chinois vont être très méchants avec les miens. Tu sais, ils n'aiment pas les enfants africains.* » (Entretien 13).

Cela explique un autre désavantage de l'éducation locale pour les enfants étrangers : la discrimination. Même si ce n'est pas forcément vérifié dans les faits – seul un enquêté l'avait abordé –, la possibilité fait hésiter les parents.

Puisque les enfants étrangers ne peuvent pas suivre une éducation qui leur convient à Yiwu, ils sont souvent envoyés par leurs parents dans d'autres villes chinoises, comme Shanghai ou Hangzhou, où la jeune population étrangère est bien plus importante, pour une éducation plus adaptée à leurs besoins.

### 8.2.3. Un choix conservateur de retourner en Afrique

Même si une dizaine d'écoles sont déjà ouvertes aux élèves de nationalité étrangère, beaucoup de commerçants étrangers ont exprimé explicitement leur angoisse concernant le choix d'éducation pour leurs enfants. De fait, le défaut d'éducation musulmane ne peut satisfaire les besoins réels des commerçants musulmans qui vivent à Yiwu avec leur famille. Pour ceux qui valorisent une éducation musulmane, ils préfèrent tous une éducation purement religieuse dans leur langue maternelle, dans des écoles qui enseignent particulièrement en langue arabe. Ils peuvent également accepter des enseignants musulmans et arabes dans les écoles locales, ce qui est toujours peu fréquent à Yiwu.

Avoir des enseignants arabes ou parlant l'arabe n'est pas explicitement interdit dans la loi chinoise, ni dans les régulations locales de Yiwu. En revanche, cela est considéré comme extrêmement difficile, par un consensus social. La municipalité reste très vigilante lorsqu'il s'agit d'éducation en arabe. Yiwu n'est pas un cas isolé, il en est de même dans toute la Chine continentale. C'est pour cela que, jusqu'à aujourd'hui, il y a peu de progrès en pratique dans les négociations entre le gouvernement local et la population musulmane concernant la possibilité d'une éducation musulmane. Pour ces derniers, le seul choix à l'heure actuelle est de renvoyer leurs enfants dans leur pays natal. Plus largement, cette mentalité s'applique aussi à des commerçants qui sont déjà profondément assimilés par la culture chinoise.

Prenons le cas d'un commerçant de Jordanie, ayant une « carte verte » chinoise, ce qui est extrêmement rare à Yiwu, même en Chine, et marié avec une Chinoise, musulmane. Parlant un chinois impeccable, il est bien habitué à sa vie à Yiwu. Quant au choix d'éducation pour ses enfants, ses attitudes diffèrent selon le sexe de l'enfant. Ses deux garçons sont scolarisés à Yiwu, mais il avoue vouloir envoyer sa fille dans son pays d'origine dès qu'elle sera assez grande. Pour Mohamed, il n'est pas acceptable, notamment pour une fille, de ne pas suivre une éducation pure et musulmane. Il est impératif que sa fille apprenne dès son plus jeune âge un arabe correct et soit imprégnée par une atmosphère purement musulmane. Son attitude représente l'opinion de la plupart des parents musulmans. Néanmoins, ayant envie de former ses garçons comme des futurs commerçants, il avait constaté que c'était plus bénéfique de les garder à Yiwu.

« Moi, j'ai sept enfants. Six sont au Mali. Nous avons gardé un enfant de cinq ans avec nous. Il parle le malien et le chinois. Ce que nous avons fait avec tous nos enfants, c'est de les garder avec nous avant qu'ils aient six ans et les renvoyer au Mali après. Ils vont finir leurs études au Mali. Ensuite, ils pourraient faire leur propre choix. Mon fils aîné a déjà 21 ans. Il est en train de faire sa licence en Indonésie. » (Entretien 16).

« J'ai deux filles, une a quatre ans et une autre à un an et demi. C'est sûr qu'elles vont rentrer en Afrique lorsqu'elles seront grandes. Elles ont besoin d'apprendre le français et ma culture. Naturellement, ça se trouve qu'elles vont revenir à Yiwu pour travailler après. » (Entretien 8).

« Au début, ma femme et mes enfants vivaient avec moi à Yiwu. Maintenant ils sont tous en Guinée. J'ai quatre enfants. Ils ont sept ans, cinq ans, trois ans, et la plus petite à seulement trois semaines. Mon troisième enfant est né à Yiwu. Il parlait un petit peu le chinois, mais je pense qu'il a déjà tout oublié aujourd'hui. Pour l'instant, mon projet est de les amener à Yiwu lorsqu'ils auront quinze ans. Pour moi, il est très important de commencer par comprendre sa propre culture et tradition et de ne jamais oublier son identité. » (Entretien 12).

« Ma famille n'est pas à Yiwu. J'ai un enfant de trois ans et un autre de quelques mois. Ils me manquent beaucoup. Je les appelle tous les jours. J'ai vraiment hâte qu'ils viennent me rejoindre à Yiwu, mais le problème c'est le visa. Car il faut qu'une personne soit installée à Yiwu depuis plus de deux ans pour que son partenaire puisse venir. Je pense que mes enfants seront scolarisés dans mon pays natal, car il est très important qu'ils soient musulmans et apprennent la langue française. » (Entretien 10).

Une grande uniformité peut être observée dans leur discours. Tous ont souligné l'importance d'une éducation de leur pays d'origine et insisté pour renvoyer leurs enfants en Afrique. En même temps, ils ne sont pas fermés à l'idée de les faire revenir ensuite à Yiwu. Il faut noter que la grande majorité des parents étrangers (africains ou non) a clairement indiqué que, lorsque leurs enfants ont fini leur éducation scolaire, ils préfèrent quand même les garder près d'eux afin de transmettre leur affaire. Naturellement, le manque de connaissances chinoises (linguistiques et culturelles) résultant de ce choix doit être comblé si un jour ils reviennent.

Il n'est pas possible de juger un choix d'éducation. Les parents prennent une décision selon leur propre volonté : rien n'est obligé. S'ils valorisent plus le côté religieux dans l'éducation, ils ont tendance à renvoyer leurs enfants d'âge scolaire en Afrique et s'ils s'intéressent plus au côté pratique et commercial, ils préfèrent garder leurs enfants à leurs côtés à Yiwu.

#### 8.2.4 Une deuxième génération en devenir

« La crise identitaire touche toutes les tranches d'âges, mais avec des manifestations différentes. » (Chignier-Riboulon, 2002). En comparaison de la population commerçante, la situation pour les enfants des commerçants étrangers est bien plus difficile à étudier. Avant tout, le nombre d'enfants africains à Yiwu est très faible, notamment en comparaison du nombre des commerçants (seulement six rencontrés,

venant de trois familles). De plus, beaucoup d'enfants dont les parents sont d'origine africaine ont été renvoyés en Afrique pour suivre une éducation dans leur culture natale, ceux qui sont restés à Yiwu sont souvent très jeunes, ils n'ont pas encore atteint l'âge scolaire ou même l'âge de parler. Ils fréquentent rarement d'autres personnes, en dehors de leurs parents, et surtout leur mère. Enfin, à un âge aussi jeune, les enfants ne comprennent pas le concept de « reconnaissance identitaire », car ils ne disposent pas encore de la capacité de réflexion nécessaire.

En outre, leurs expériences avec la ville de Yiwu sont souvent tellement limitées qu'il n'y a pas de réelle valeur à analyser leur vie pour montrer la situation à Yiwu. De même, on peut dire qu'il n'existe pas réellement une deuxième génération actuellement à Yiwu. Parmi la faible population d'enfants étrangers, la forte majorité a moins de dix ans et encore moins parlent le chinois ou sont scolarisés en Chine. Ils commencent à former une future deuxième génération, mais il n'est pas encore certain qu'ils vont vraiment rester à Yiwu, car ils sont encore largement dépendants de leurs parents, eux-mêmes dépendants du développement économique de la ville.

Rien n'étant certain, notre méthode principale pour ces enfants issus des couples mixtes, qui est déjà difficile à approcher, a été purement observatoire. Durant mes entretiens sur le terrain, j'ai rencontré au total six enfants d'origine africaine : un Sénégalais, trois Maliens et deux Malgaches. Étant tous scolarisés à Yiwu, ces enfants ne parlent que le chinois, ce qui est la langue la plus parlée à l'école et entre amis. Ainsi, même à la maison, les parents sont obligés de leur parler en Chinois.

J'ai pu échanger très brièvement avec les enfants dont les parents sont sénégalais et maliens. Ils sont entrés dans le bureau de leur père, où l'entretien avait lieu, et j'ai profité de ces quelques minutes pour leur parler. Ils ont été tous les trois très ouverts, bavards, et parlaient le chinois comme si c'était leur langue maternelle. En plus, une fille malienne est même devenue une petite « star » en Chine, car elle a joué le rôle d'une fille africaine dans un film qui a eu un grand succès en Chine, avec des revenus bruts de 90 millions de dollars. Après la diffusion du film, la petite fille africaine a participé à de nombreux événements et émissions de télévision. Si elle a eu cette opportunité, c'était justement grâce à sa capacité linguistique parfaite en chinois ainsi qu'à son apparence. Son père, commerçant malien, en est très fier, et la fille est aujourd'hui une star à Yiwu.

Ce n'est pas toujours le cas. Les enfants dont les parents sont venus de Madagascar, de père chinois et de mère africaine, étaient tous deux très timides et ont largement préféré rester cachés. L'intéressant est que leurs parents n'appréciaient pas du tout la vie et le travail à Yiwu et n'ont pas cessé de dire qu'ils devraient bien partir un jour. Qu'il existe un lien direct et déterminant entre ces deux facteurs reste à définir, mais les parents jouent un rôle très important dans la reconnaissance identitaire de leurs enfants.

Des études ont été menées sur l'influence du comportement des parents sur la reconnaissance identitaire des enfants (Urie Bronfenbrenner, 1979). En comparant différents facteurs comme l'âge, la profession ou la classe sociale des parents, on a montré que le niveau de reconnaissance identitaire des parents détermine largement celle des enfants : l'influence de ce facteur en dépasse largement d'autres comme le



type de scolarisation ou les amis (Sabatier, 2008), même si l'impact spatial et les territorialités jouent un rôle.

Lorsque je faisais la remarque à l'enfant sénégalais, avec un ton surpris, qu'il parle aussi bien le chinois, il m'a répondu, sans aucune hésitation, en chinois, « mais non, mais pas du tout ! » et il est parti en courant, l'air gêné. Si ma remarque l'a mis mal à l'aise, c'est probablement parce qu'il en a déjà reçues beaucoup. Un jeune enfant africain qui parle couramment le chinois provoquera la surprise chez les personnes de Yiwu, surtout celles qui ne connaissent pas sa famille. Néanmoins, cela est souvent le cas pour des enfants scolarisés à Yiwu : ils parlent toujours un chinois presque parfait et presque pas la langue maternelle de leurs parents. S'il en est ainsi, l'enfant est confronté à une question de reconnaissance identitaire : né, élevé et scolarisé à Yiwu, il ne comprendra pas pourquoi cela paraît si bizarre à certains. Il pourra se demander : « Est-ce que c'est parce que j'ai la peau noire ? ». Il sera perdu, ne sachant pas si c'est son éducation qui détermine son identité, ou sa couleur de peau, ou les deux, ou même aucun.

Cette question a été posée à l'une des filles maliennes, car il y avait plus de temps pour l'interviewer. En réponse à la question « Te sens-tu plus Chinoise ou Africaine ? », la fille a bien réfléchi et dit avec assurance : « Africaine ». Elle a ensuite expliqué que c'était dû à la couleur de sa peau : cette différence fait qu'elle restera africaine toute sa vie. Le petit garçon sénégalais a donné la même réponse. Quant aux deux petits Malgaches, la question ne les intéressait même pas. Si on compare leur attitude avec celle de leur parent qui travaille à Yiwu, on observe une forte ressemblance : plus le parent est intégré, plus il est facile pour l'enfant d'accepter sa nouvelle identité, tout en reconnaissant son origine.

De plus, le regard des autres, notamment des résidents locaux, a une influence sur leur reconnaissance identitaire. Si la petite fille est si soucieuse de la couleur de sa peau, même si elle parle et pense comme une chinoise, il est fort probable qu'elle soit consciente du regard des autres envers elle. C'est en interagissant avec notre entourage et en percevant comment les autres nous voient que notre identité se clarifie et se renforce, même si parfois cet aspect n'est pas indiqué explicitement, souvent pour des raisons de pudeur. Si l'on ne sent pas accepté comme un égal par les locaux, on s'éloignera de cette population pour se rapprocher de nos origines en quête de réconfort.

Ainsi, nous pouvons conclure que la reconnaissance identitaire des enfants dépend largement des attitudes des parents, avec une influence importante de la société locale. De plus, même si les langues et les habitudes peuvent être apprises, l'apparence physique est difficile à changer et cela prédétermine d'une certaine manière la reconnaissance identitaire d'une personne.

### **8.3 Une présence culinaire africaine faible mais significative : *You are what you eat***

La culture alimentaire est l'ensemble des comportements et des règles qu'un peuple a formé, à travers l'interaction entre les environnements naturels et géographiques et l'environnement historique et humain (Liu Huan, 2015). Elle représente

donc non seulement ce que l'on mange, mais également ce que ça représente, individuellement et en communauté. Cette importance est présente non seulement en Afrique, mais également en Chine. Pour la plupart des commerçants africains à Yiwu, qui sont des musulmans, l'Islam impose des obligations strictes dans la nourriture de ses croyants, alors que les Chinois ne veulent pas s'accorder aux besoins des autres non plus en termes de nourriture : en Chine, chaque région possède une tradition et une culture alimentaire qui s'incarne dans l'être de ses résidents. Cela crée alors un obstacle dans l'adaptation quotidienne des commerçants étrangers.

### 8.3.1 Un statut important en Chine et en Afrique

La nourriture comporte deux aspects : l'aspect matériel et l'aspect spirituel. L'aspect matériel représente, par exemple, l'origine, la transmission des habitudes, les ingrédients utilisés ainsi que les procédés culinaires. L'aspect spirituel concerne le rôle de la nourriture et son importance psychologique dans la vie d'un peuple (Liu Huan, 2015).

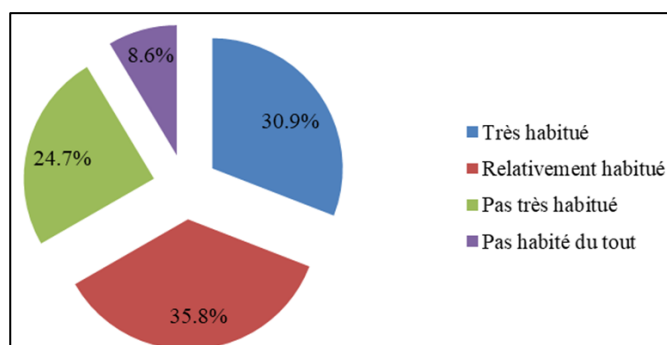
Pour les immigrants, la cuisine est un élément important pour leur rappeler leur région natale, leur culture, leur société d'origine et leur famille. Elle joue également un rôle considérable dans la construction d'une nouvelle communauté dans le pays d'accueil.

En effet, la nourriture est une chose primordiale, comme le montrent les dictons qui se répètent en Chine depuis l'ancienneté : « La nourriture est l'univers pour l'être humain » (民(mín)以(yǐ)食(shí)为(wéi)天(tiān)), « Le peuple peut vivre cent ans sans production, mais pas un seul jour sans nourriture, ainsi la nourriture est essentielle » (民(mín)可(kě)百(bǎi)年(nián)无(wú)货(huò), 不(bù)可(kě)一(yì)朝(zhāo)有(yǒu)饥(jī), 故(gù)食(shí)为(wéi)至(zhì)急(jí)). « Deux choses dans la vie : la nourriture et le sexe » (食(shí)色(sè)性(xìng)也(yě)). De plus, dans l'usage courant de la langue chinoise, la phrase la plus utilisée pour se saluer est « Tu as mangé ? ». En Occident, la nourriture possède un statut tout aussi important mais, lors des rencontres, les Anglais parlent plutôt du temps qu'il fait, et les Américains se demandent « *How are you ?* » (Deng Tianjie, 2010). En France, on dit plutôt : « Dis-moi ce que tu manges et je te dirai qui tu es ». Aujourd'hui, cette phrase est souvent utilisée par les diététiciens dans leurs efforts pour souligner l'importance d'un régime équilibré et sain.

Chaque pays a sa propre cuisine, avec des caractéristiques différentes. Les différences culinaires représentent une part importante des échanges interculturels. En apprenant les caractéristiques de la cuisine et de la nourriture, nous pouvons mieux comprendre nos cultures respectives. Cela signifie également que les habitudes alimentaires peuvent se transformer à travers les expériences interculturelles.

Le rôle de la nourriture est peut-être encore plus important dans la culture africaine. Selon Jacqueline Bobo, les célébrations ainsi que les choix de nourriture possèdent toujours un sens particulier, historique et politique (Bobo, 1995). Sally Shigley a essayé de dévoiler l'importance du rôle joué par les coutumes et la culture alimentaires dans l'intégration et la construction sociales. Pour les Africains. Elle l'a fait en étudiant les choses concrètes de la vie quotidienne (Shigley, 2001).

**Fig. 76 – Êtes-vous habitué(e) à la cuisine de Yiwu ?**



Source : Cui Can.

Pour les commerçants africains, les cuisines chinoise et africaine étant très différentes, il peut être difficile de s'adapter à la cuisine locale. Cela peut avoir une influence sur leur niveau d'adaptation interculturelle, vu la place importante qu'occupe la cuisine dans la vie quotidienne, d'où la question « Êtes-vous habitué(e) à la cuisine de Yiwu ? ». On voit que 66,7 % des personnes ont montré un avis positif.

La cuisine locale de Yiwu est appréciée par la majorité des enquêtés : 66,7 % aiment la cuisine de Yiwu, et parmi eux 30,9 % se déclarent même très contents.

« J'adore le 酸(suān)菜(cài)鱼(yú) ici. Il est tout comme un plat de chez moi. Chaque fois quand je me sens nostalgique, je vais au restaurant et je mange ça. Je prends la soupe et je la mets sur mon bol de riz et j'ai l'impression d'être chez moi. Je ne mange que ça ! À tel point que ma femme n'en peut plus. » (Entretien 17).

« J'aime beaucoup la cuisine d'ici. Je ne fais plus la cuisine maintenant. Je fréquente d'habitude deux ou trois restaurants chinois le plus et les patrons me connaissent tous. Ils savent toujours ce que je veux manger. Donc c'est très pratique. » (Entretien 9).

Néanmoins, 8,6 % ne peuvent pas du tout l'accepter. Une des raisons données, c'est la différence culinaire due à la religion, notamment l'aspect « halal ».

« Pour la cuisine chinoise, je ne mange que les nouilles de Lanzhou (兰州(lán)州(zhōu)拉(lā)面(miàn)) parce que c'est la seule chose que je peux être certain qu'il soit halal. » (Entretien 29).

Pour mieux comprendre la population qui a répondu négativement à cette question, on peut réaliser une analyse corrélative. Les résultats montrent qu'il existe une forte liaison entre le fait que l'individu avait déjà effectué des séjours à l'étranger avant son arrivée à Yiwu et son adaptation à la cuisine locale : les personnes ayant déjà séjourné à l'étranger ont tendance à s'adapter plus facilement à la cuisine locale. Les différences entre la cuisine chinoise et celle des autres pays restent importantes, mais les attitudes peuvent différer. Les déplacements internationaux permettent aux gens de mieux accepter les différences.

De fait, il est très rare de voir des commerçants africains dans les restaurants chinois. Durant mes recherches sur le terrain, chaque fois que j'observais un commerçant africain dans ce genre de restaurants, il n'était jamais seul, toujours

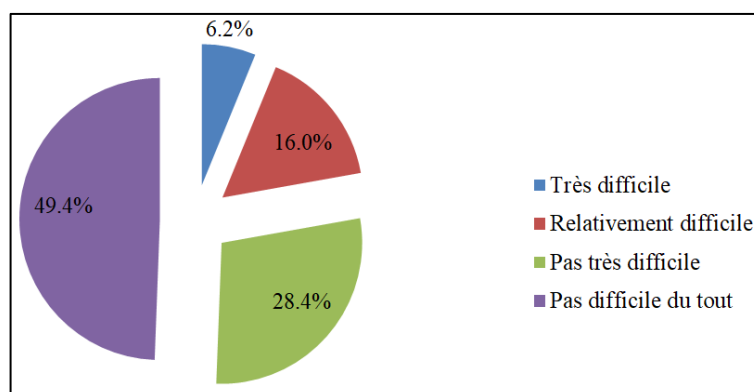
accompagné soit par un Chinois soit par un étranger d'une autre région. Un des entretiens effectués avec un commerçant africain s'est d'ailleurs passé dans un restaurant italien. C'est l'enquêté lui-même qui l'avait proposé, parce que d'après lui, « c'est plus tranquille là-bas ». À Yiwu, si un Africain mange dans un restaurant non africain, non musulman, c'est souvent le résultat d'un besoin social ou commercial.

Dans le sous-chapitre qui suit, nous allons étudier les restaurants africains à Yiwu et de là, comprendre comment la restauration et les habitudes alimentaires africaines influencent le processus d'adaptation interculturelle de ces commerçants à Yiwu.

### 8.3.2 Un manque de restauration africaine à Yiwu

D'après nos observations sur le terrain, la population africaine fréquente principalement des restaurants musulmans et africains, qui sont pour leur grande majorité tenus par des commerçants arabes, et ne font donc pas partie de notre recherche. De fait, il existe peu de restaurants africains à Yiwu et, souvent, les commerçants maghrébins choisissent d'aller dans des restaurants arabes, tandis que les autres commerçants africains mangent souvent chez eux.

**Fig. 77 – Est-il difficile de trouver un restaurant de votre pays d'origine à Yiwu ?**



Source : Cui Can.

L'accès à la cuisine musulmane est très facile et varié. La majorité des restaurants étrangers à Yiwu sont ouverts par des personnes du Moyen-Orient comme le Liban, la Jordanie, le Yémen, l'Égypte et la Syrie. Ces restaurants sont très similaires aux restaurants de leur pays. Par exemple, il est rare de trouver un restaurant arabe sans chicha. Il existe d'autres restaurants musulmans à Yiwu, souvent tenus par des Chinois du nord-ouest du pays : les Huis. Ces restaurants accueillent principalement des Chinois. À côté des restaurants arabes, on observe des magasins qui vendent de la nourriture halal. Ils jouent également le rôle de fournisseurs pour les restaurants musulmans de Yiwu. Néanmoins, cela se limite à la communauté arabe et la situation se présente différemment pour les Africains.

Abdo Domas a travaillé sur la restauration africaine en Chine, notamment dans les villes de Guangzhou et Yiwu, où il y a une population africaine importante (Bodomo, 2012). Il a constaté que les restaurants africains à Guangzhou ont tendance à souligner leur origine africaine dans leurs noms (exemples : *African Bar*, *Fatherland Restaurant and Bar*, *KC African Food Restaurant and Bar*, *Ghana Dish*, *Restaurant Abidjanaise*, *Man Must Wack Restaurant*, and *Papaye Restaurant*). Les mots africains et les termes locaux montrent la liaison étroite avec leur culture natale et la forte identification de ces patrons de restaurant avec leur identité africaine. Les noms originaux des plats africains, dans ces restaurants, soulignent le même point de vue. Comme disait un interviewé dans un de ces restaurants :

« En voyant le nom de ces plats, des fois j'ai l'impression d'être à nouveau dans ma région natale et ça me rend nostalgique. Mais en même temps, j'aime bien venir ici quand je me sens nostalgique. » (Entretien 11).

À Yiwu, les restaurants africains sont beaucoup moins nombreux et moins réputés. Il existe actuellement deux restaurants africains ouverts par des commerçants africains : un sénégalais et un nigérian.

**Fig. 78 – Le « Restaurant Africain » à Yiwu**



Source : Cui Can.

Le restaurant le plus grand et le plus récent s'appelle « Restaurant Africain » (非洲( fēi)洲(zhōu)餐(cān)馆(guǎn)). Il est tenu par le président de l'Association africaine à Yiwu, un commerçant sénégalais. Ouvert en 2016, il a une surface d'environ 40 à 50 m<sup>2</sup>. Il propose de la cuisine africaine, principalement sénégalaise, mais également des spécialités d'autres pays africains.

Ce restaurant a été ouvert durant mes recherches sur le terrain. Dès les premières rencontres, le commerçant sénégalais m'avait parlé de cette idée :

« C'est ma femme qui fait la cuisine chez nous. Chaque midi, elle prépare à la maison et me ramène les plats dans mon bureau. Nous sommes en train de nous préparer à ouvrir un restaurant à Yiwu. Ça fait déjà très longtemps qu'on en parle. À Yiwu, il n'y en a pratiquement pas de restaurants africains et nous sommes obligés d'aller manger chez des restaurants arabes. Je pense qu'il est temps qu'un restaurant purement africain soit ouvert. » (Entretien 4).

Lors de mes visites suivantes, peu de temps après, le nouveau restaurant accueillait déjà des clients. Les menus y sont écrits en plusieurs langues (chinois, anglais et français)

et les plats préparés comme dans leurs régions natales. Les employés sont tous africains. Selon le patron, « les ingrédients utilisés sont tous importés d'Afrique », ce qui contribue à assurer son authenticité. J'ai visité le restaurant de nombreuses fois et la majorité des clients sont des commerçants africains.

Même s'il est tout nouveau, ce restaurant est très bien conçu pour les commerçants africains.

*« Il est au top ce restaurant. C'est incroyable de pouvoir manger la cuisine de chez moi ici, en Chine. Avant, j'allais toujours dans des restaurants arabes, mais maintenant, j'y vais pratiquement plus. Si je sors pour manger, c'est pour venir ici. »* (Entretien 6).

*« C'est plutôt pratique de manger à Yiwu. Avant, j'allais souvent dans des restaurants arabes. Mais je trouve que celui-ci est encore mieux. Ce n'est vraiment pas facile de pouvoir manger la cuisine de sa région dans un pays étranger. »* (Entretien 19)

Le deuxième restaurant africain découvert à Yiwu est un restaurant nigérien. Il n'y a aucun employé, le couple sino-nigérien gère tout seul le restaurant. Leur boutique de commerce de produits cosmétiques se trouve juste à côté.

*« Si je suis à Yiwu, ce n'est pas seulement pour faire de l'argent. J'ai envie d'apprendre des choses qui pourraient être utiles pour mon pays dans le futur. J'ai ouvert ce petit restaurant, mais je ne gagne pas ma vie là-dessus. Comme tu peux voir, il y a peu de gens qui viennent. Je suis aussi commerçant. Je prends contact avec des usines ici à Yiwu, des usines qui fabriquent des produits cosmétiques et je les revends au Niger. Je pense que je vais plutôt travailler là-dessus. »* (Entretien 23)

Effectivement, comparé à l'autre restaurant africain, celui-ci reste petit et caché. Je l'ai découvert par hasard : une commerçante somalienne me l'avait proposé comme lieu de rendez-vous, car elle aimait bien y manger. Mais lorsque je parlais avec mes enquêtés des restaurants africains à Yiwu, très peu d'entre eux étaient au courant de son existence. J'y suis restée pendant au moins quatre heures, et nous étions les seuls clients de la journée. Ainsi, lorsque nous étudierons le rôle des restaurants africains à Yiwu, nous parlerons plutôt du sénégalais.

Le petit nombre de restaurants africains n'est pas un problème, car le grand nombre de restaurants arabes complète le manque. Même s'ils viennent de régions différentes, la cuisine halal répond à leur besoin quand ils se trouvent à l'étranger et n'ont pas trop de choix.

*« Si j'aime aussi bien Yiwu, c'est vraiment grâce à ce grand nombre de restaurants arabes ici. Il y a vraiment beaucoup de choix. En plus, comparé à Shanghai et d'autres villes plus grandes que Yiwu, il est vraiment moins cher ici. »* (Entretien 10).

*« Franchement, les restaurants musulmans qu'on trouve à Yiwu sont plutôt bons. Chez Maaide par exemple, on mange pratiquement comme chez nous, en Afrique. »* (Entretien 8).

Ainsi, nous avons constaté que, pour les commerçants africains, il est rare qu'ils changent leurs habitudes alimentaires. Au contraire, c'est une population très fidèle à sa cuisine d'origine. Ils choisissent soit la cuisine à la maison, souvent faite par les

femmes, soit des restaurants qui proposent une cuisine correspondant à leurs besoins. En outre, la variété des restaurants musulmans à Yiwu a constitué pour certains une des raisons de s'y installer plutôt que dans d'autres villes.

### 8.3.3 Un rôle multifonctionnel

Si la vie alimentaire est un aspect souligné dans cette thèse, c'est parce qu'elle est étroitement liée à la vie des étrangers. Dans les villes où il existe une communauté africaine permanente, des restaurants africains apparaissent graduellement. Ces endroits représentent non seulement un lieu de restauration pour la population africaine, mais également un symbole de leur culture d'origine. D'un autre point de vue, ils sont le lieu le plus pratique pour les rencontres et les fêtes. Maureen Duru avait également montré l'influence de la cuisine sur la reconnaissance identitaire chez les migrants nigériens en Belgique (Duru, 2005).

Premièrement, l'existence de ces restaurants constitue une sorte de consolation pour les commerçants étrangers, surtout dans les moments difficiles et de nostalgie. Il est fréquent de se sentir perdu lors des déplacements interculturels. Pouvoir fréquenter ces endroits est une façon de renforcer leur reconnaissance identitaire, ainsi qu'une assurance psychologique.

De plus, la cuisine africaine est un symbole de leur identité culturelle. Le nom du restaurant et les plats marqués sur le menu, écrits dans leur langue maternelle, représentent une certaine identité culturelle. En les lisant, la reconnaissance envers leur culture d'origine est renforcée.

Par ailleurs, cet endroit est également un canal de diffusion de leur culture d'origine. Les commerçants étrangers peuvent y amener leurs amis ou partenaires commerciaux afin de les initier à leur cuisine et à leur culture.

Enfin, le restaurant africain est devenu un lieu de rencontre important pour les commerçants africains. Il représente pour eux un relais, où ils peuvent se relaxer, apprendre de nouvelles informations, connaître les astuces de la vie locale auprès de leurs compatriotes. Ce lieu offre une sorte de pont entre la société locale, la communauté de leurs compatriotes et leur pays d'origine. Le restaurant africain est ainsi utile pour la formation et le renforcement des connexions commerciales, sociales et amicales.

*« Dès que je n'ai plus de travail dans mon bureau ou avec l'administration, j'aime bien m'asseoir dans mon restaurant. Je peux y passer beaucoup de temps. Et chaque fois que j'y suis, je rencontre souvent des personnes intéressantes. J'aime bien leur parler. Ça me met très à l'aise. »* (Entretien 4).

C'est en effet ce que j'ai pu observer. L'enquête n'était pas le seul dans ce cas. Il y avait toujours plusieurs personnes, souvent celles qui résident à Yiwu depuis longtemps, qui restent dans le restaurant, sans rien faire. Lorsque j'ai posé la question à la serveuse, elle m'a simplement dit : *« Il aime bien ici »*. Cela montre que ce restaurant africain est devenu un relais pour la population africaine et que son existence représente une consolation psychologique.

### 8.3.4 Un besoin toujours pas satisfait

Malgré l'importance de la présence des restaurants d'origine pour des commerçants africains, elle est encore très faible à Yiwu et loin d'être suffisante. Selon les recherches effectuées sur le terrain à Guangzhou, le nombre de restaurants africains a déjà dépassé 100. Cela montre l'importance de la population africaine dans cette ville, beaucoup plus nombreuse qu'à Yiwu. Selon Ma Enyu, cette communauté est déjà étroitement liée à la population locale et les restaurants africains y ont beaucoup contribué (Ma Enyu, 2010). Comparé à Guangzhou, on ne trouve que deux restaurants africains à Yiwu.

Cette grande différence entre les deux villes est due à plusieurs facteurs. Avant tout, l'installation de la population africaine à Guangzhou a commencé bien plus tôt qu'à Yiwu. La communauté africaine a donc eu beaucoup plus de temps pour se développer. Deuxièmement, le grand nombre d'Africains rend possible l'apparition de restaurants africains en plus grand nombre. Pour finir, alors qu'à Guangzhou, la plupart des Africains sont chrétiens, leur population à Yiwu est constituée en majorité de musulmans, qui peuvent fréquenter des restaurants ouverts par des Arabes, nombreux dans cette ville. Cela diminue la nécessité et la motivation pour ouvrir d'autres restaurants africains. Néanmoins, le nombre limité de restaurants africains n'est pas le seul inconvénient.

En effet, pour la population étrangère à Yiwu, une des choses les moins appréciées est le contrôle des titres de séjour, ce qui se produit souvent dans les marchés ou dans la rue. Depuis l'ouverture du restaurant sénégalais, les autorités locales, ayant compris son rôle pour la communauté africaine, s'y déplacent régulièrement pour vérifier les cartes de séjour des clients. Pour le gouvernement local, c'est un moyen facile, direct et efficace de vérifier la validité des titres de séjour. Pour la population africaine, c'est plutôt un inconvénient.

Lors de mes recherches sur le terrain, j'ai effectué plusieurs entretiens dans ce restaurant sénégalais. Une fois, lors d'un échange avec le patron du restaurant, celui-ci m'a raconté cette histoire :

*« L'autre jour, dès que tu as été partie, plusieurs policiers sont entrés pour vérifier nos papiers. Il y avait encore pas mal de clients dans le restaurant à ce moment-là. Ils sont devenus tous très inquiets, car ils pensaient que c'était toi qui avais fait venir les policiers. En plus, tout le monde me demandait qui tu étais, si tu travaillais pour le gouvernement... Certains m'ont proposé même de ne plus te laisser entrer au restaurant. »* (Entretien 4).

Le patron lui-même avait choisi de me faire confiance et a essayé de convaincre ses camarades. L'attitude des commerçants africains dans le restaurant montre en tous cas une grande méfiance envers les Chinois, même si je leur avais dit explicitement que mes recherches étaient purement académiques et non politiques. Cet épisode montre clairement la tension entre la population étrangère et l'administration locale, surtout les personnes qui ne connaissent pas encore bien la ville et la population locale.



Cette mentalité est rarement observée chez les étrangers installés à Yiwu depuis plusieurs années. Au contraire, ceux-ci essaient souvent de consoler et rassurer leurs camarades, pour les aider à faire plus confiance au gouvernement local. Cela peut être parce qu'ils apprécient le fonctionnement des autorités locales, mais aussi, en partie, parce qu'ils ont compris l'importance de garder un bon contact avec les autorités de Yiwu, afin de garantir le bon déroulement de leur activité administrative. Quelle que soit leur motivation réelle, il est important de donner le droit à la population africaine d'avoir un lieu libre et sûr où ils peuvent se consoler avec la cuisine de leur région sans se soucier des passages aléatoires de la police.

Ainsi, le nombre de restaurants africains à Yiwu est très limité, surtout en comparaison à Guangzhou, qui accueille la plus grande population africaine en Chine. Néanmoins, le restaurant est rapidement devenu un lieu important pour la communauté africaine à Yiwu. Étant un endroit où les gens peuvent se sentir chez eux et en confiance, son existence offre consolation et assurance aux nostalgiques et les aide à retrouver et renforcer leur identité culturelle. D'un point de vue plus pratique, loin d'être un centre de contrôle de cartes de séjour, il s'agit d'un endroit où les commerçants africains peuvent se rencontrer pour échanger des informations, faire des fêtes, retrouver ou se faire des amis et se ressourcer.

Pour conclure, la foi religieuse des commerçants et des membres de leur famille influence profondément leur choix dans la vie quotidienne. Ils ont une forte tendance à se marier entre d'eux, et lorsqu'il s'agit d'un étranger, le partage de la même croyance est obligatoire. Cette exigence s'applique également à leurs descendants, notamment dans le choix de l'éducation. Ils insistent généralement sur une éducation purement musulmane même si cela signifie parfois vivre sur deux continents éloignés. Pour les commerçants eux-mêmes, cette forte reconnaissance religieuse se retrouve dans leurs choix alimentaires, à travers lesquels on observe un sens d'appartenance à une communauté.

### **Une intégration sélective fortement motivée par le commerce**

Malgré des contrôles administratifs pesants (Chapitre 7) et l'importance des différences religieuses et culturelles (Chapitre 8), un grand nombre de commerçants africains choisissent de rester à Yiwu pour profiter pleinement des avantages commerciaux de la ville (Chapitre 5). S'ils ne sont pas entièrement intégrés au niveau administratif et encore moins dans la vie quotidienne à cause de l'influence de la religion, la question de leur niveau d'adaptation dans la vie sociale reste néanmoins à nuancer. Sont-ils aussi enfermés que dans leur vie quotidienne ? Vivent-ils séparément des résidents locaux ? Fréquentent-ils les Chinois en dehors du travail ? Sont-ils exclus de la société locale ?

En observant leur séjour, on remarque un fort réseau au sein de la population des commerçants africains. Ils sont fortement liés à leurs compatriotes, dans la vie quotidienne, sociale et professionnelle, formant ainsi un entre-soi qui occupe une place importante. En même temps, afin d'assurer leur intérêt, ils travaillent activement avec les Chinois, que ce soit des employés, des fournisseurs, les autorités locales voire des résidents locaux. Par ces engagements, ils peuvent créer une image positive d'eux-mêmes, ce qui leur permet d'obtenir un intérêt encore plus intéressant. Cela constitue l'objectif principal de ces interactions.

Néanmoins, mes observations et les retours des enquêtés ont montré que leurs échanges avec des Chinois à Yiwu sont principalement basés sur un intérêt pragmatique, c'est-à-dire qu'ils ne sont pas réellement intégrés dans la société locale. Ils adoptent plutôt une attitude sélective : s'intégrer avec certaines personnes dans certains contextes, souvent liés au commerce, et s'en éloigner lorsque l'intérêt commun disparaît.

#### **9.1 Un entre-soi fort**

Le terme « entre-soi » désigne « le regroupement de personnes aux caractéristiques communes, que ce soit dans un quartier, une assemblée politique, ou encore un lieu culturel » (Tissot, 2004, p. 4). Cet attachement et ce regroupement, qui vont souvent avec une exclusion consciente des autres, sont non seulement présents dans leur vie familiale et quotidienne (Chapitre 8), mais également dans leur réseau social, que ce soit pour le choix du logement ou la vie communautaire ou professionnelle. Par ailleurs, durant mes

recherches sur le terrain, une grande intimité partagée avec la communauté africaine a été très utile pour trouver des interviewés, dont un fort pourcentage m'a été présenté par leurs amis (Chapitre 4).

### 9.1.1. Une disparité géographique

Les commerçants étrangers de Yiwu habitent à différents endroits de la ville mais se concentrent à une échelle plus petite : résidences, quartier ou ensemble de bâtiments construits de la même manière et gérés avec un système identique. Elles correspondent au terme « quartier » en France, mais à une échelle relativement plus petite. Ils vivent donc dans des résidences locales, avec des résidents locaux. Certaines résidences sont considérées par les locaux comme des résidences des « Nations unies » (联(lián)合(hé)国(guó)社(shè)区(qū)), c'est-à-dire un quartier où des résidents de nombreuses origines culturelles se réunissent.

Lors de mes enquêtes, j'ai remarqué que les résidences appréciées par les commerçants étrangers sont principalement des bâtiments de quatre ou cinq étages construits par le gouvernement local lors des projets d'urbanisation de la ville. Les propriétaires des anciens bâtiments s'étaient vu accorder en dédommagement dix appartements par personne, pour un prix bien inférieur aux prix du marché<sup>104</sup>. N'ayant pas besoin d'autant d'appartements pour leur seule famille, la majorité a choisi de louer. Les clients sont essentiellement des commerçants étrangers. Ces appartements sont souvent peu chers et peu éloignés du marché, ce qui est idéal pour cette communauté (Fig. 79).

Par exemple, dans la résidence Ji Mingshan, parmi les plus de 800 personnes étrangères venant de plus de 50 pays<sup>105</sup>, la majorité sont des Arabes du Moyen-Orient et des pays maghrébins. Souvent, dans ce genre de résidence où la population étrangère est relativement concentrée, une petite communauté se forme : des magasins offrant des produits de leurs pays d'origine et des restaurants proposant de la nourriture de leur pays natal.

*« J'aime beaucoup cette résidence. Mes amis sont juste à côté de chez moi. C'est très facile de les voir. J'ai trouvé mon appartement grâce à un ami en fait. Ça fait déjà un an qu'il est là et il me l'a recommandé. Je pense que si j'ai des amis qui cherchent un appartement à Yiwu, je leur ferai la même suggestion. »* (Entretien 28).

*« Mon cousin m'avait trouvé ce logement. Je le trouve assez pratique parce qu'il y a beaucoup de restaurants à côté. Je n'ai même pas besoin de faire la cuisine. Des fois ce n'est pas évident de manger à côté des marchés, car ce sont tous des restaurants chinois, mais ici, on est en groupe. »* (Entretien 13).

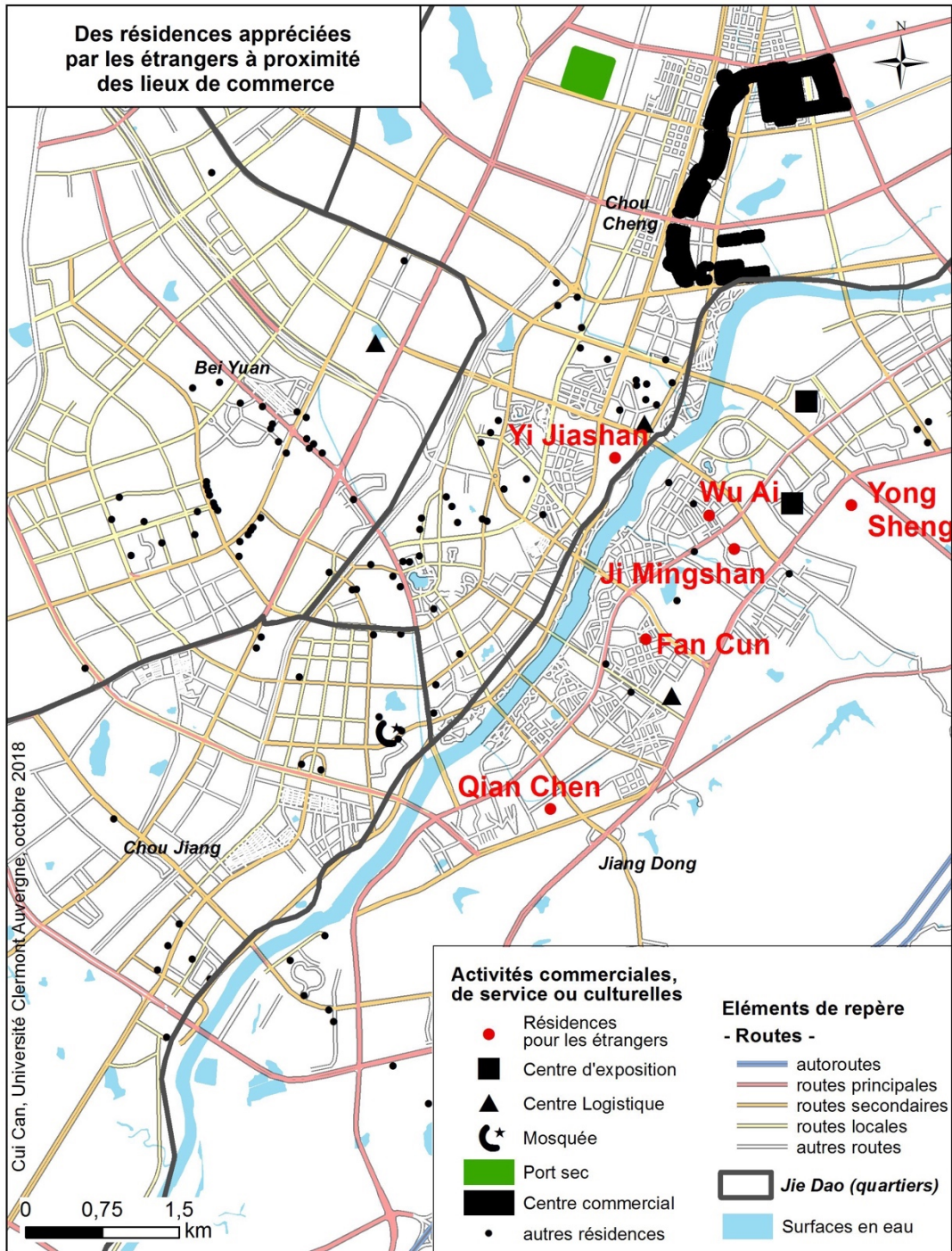
Néanmoins certains commerçants ont des opinions très différentes : il arrive qu'ils ne veuillent pas vivre dans le même quartier que leurs compatriotes.

---

<sup>104</sup> Source : entretien sur le terrain avec des locaux.

<sup>105</sup> Source : entretien avec des employés de la résidence.

Fig. 79 – Localisation des résidences appréciées par les étrangers à proximité des lieux de commerce



« Je n'aime pas les résidences où il y a beaucoup d'étrangers. Parce que comme ça, dès que quelqu'un fait quelque chose de mal, tout le monde va dire : "ah les étrangers...". Je déteste ça. Il y a pas mal d'étrangers dans la résidence où je vis actuellement. Mais moi, j'étais la première personne étrangère à y vivre. Je ne sais pas si je vais devoir déménager un jour. » (Entretien 4).

« Tu sais que plus récemment, il y a le G20 à Hangzhou. Et à cause de ça, depuis un petit moment, chaque fois qu'on entre ou sort de la résidence, on est obligé de montrer notre pièce d'identité. Je ne comprends pas, mais nous sommes déjà tous inscrits en tant qu'étranger dans la résidence. Je ne comprends pas ! Je pense que si j'habitais dans une résidence où il y a moins d'étrangers, la situation serait différente et je me sentirais moins harcelée. » (Entretien 30).

Ce sont de fait des personnes minoritaires dans la communauté étrangère. Elles sont souvent installées depuis un certain moment, parlent déjà un chinois suffisamment fluide pour être indépendantes de leurs compatriotes et souhaitent être plus intégrées dans la société locale.

Outre cette préférence pour les résidences dans la ville, les étrangers ne sont jamais seuls. En effet, « les locataires ne viennent pas uniquement chercher un logement, mais de l'habitat porteur de sens, pour être socialement valorisé » (Chignier-Riboulon, 2006). À Yiwu, la répartition de la population des commerçants étrangers présente deux caractéristiques (Chen Yupeng, 2012) : dispersée à l'échelle municipale et concentrée à une échelle résidentielle (Fig. 79). C'est-à-dire qu'il est possible de voir une communauté étrangère très présente dans une ou plusieurs résidences, mais elle reste toujours minoritaire dans la résidence, c'est le phénomène d'agrégation qui désigne « le processus de jonction de personnes, de lieux ou d'activités », et est souvent « faite par choix (être avec les semblables) ou par nécessité (on n'a pas les moyens d'habiter ailleurs ou d'aller ailleurs) » (Brunet, Ferras *et al.*, 2005 : p. 22).

Dans le troisième chapitre (voir 3.3), nous avons constaté un besoin d'insertion des commerçants africains, d'où la création des associations étrangères. La même logique s'applique ici. Non seulement ils ont besoin d'un sentiment communautaire, mais ils souhaitent aussi une communauté réelle en termes de logements.

Il faut noter que ce phénomène est le résultat de choix spontanés et non une obligation venant d'en haut. D'un côté, en se regroupant à petite échelle, les commerçants étrangers peuvent se sentir plus à l'aise, car ils sont au milieu d'un environnement familier ; d'un autre côté, loger dans des résidences avec des locaux leur permet de ne pas s'isoler complètement de la société locale.

Ce choix résulte donc du mélange entre leur besoin affectif d'un soutien venant de personnes de confiance, et le besoin pratique de s'intégrer. De plus, la forte population locale rend pratiquement impossible pour les étrangers d'être complètement exclusifs dans leur vie quotidienne et de s'isoler de toute influence locale, ce qui explique la concentration à petite échelle.

Pour la population africaine à Yiwu, le lieu d'habitation est peut-être le facteur le plus important. Étant majoritairement des agents commerciaux, être proches des lieux de commerce, marché, port, etc. est pour eux une condition nécessaire. Le district de Jiangdong accueille aujourd'hui une grande population africaine, notamment dans des résidences comme Wu Ai (五爱), Fan Cun (樊村), Qian Chen (前程), Yi Jiashan (义驾山), Ji Mingshan (鸡鸣山) et Yong Sheng (永胜) (Fig. 79).

Ce choix peut être expliqué par deux éléments. D'une part, ce quartier se trouve juste en face du marché central, séparé par le fleuve : les commerçants mettent une dizaine de minutes en moto pour arriver sur leur lieu de travail. D'autre part, étant

séparées du centre-ville par le fleuve, ces résidences ont généralement des loyers moins élevés que celles qui se trouvent à côté du centre commercial. De plus, la nouvelle population, souvent influencée par la famille ou les amis dans sa décision de venir à Yiwu, préfère vivre dans la même résidence qu'eux. De cette manière, la population africaine présente dans ce quartier continue de croître.

Lors de la recherche d'un logement, le loyer est également l'un des critères importants. De nombreux commerçants africains arrivés à Yiwu sont partis de zéro. Ils ne pouvaient pas se payer de grands appartements dans des résidences de luxe. L'objectif principal de leur séjour à Yiwu était de faire un maximum de profit, et non de vivre dans un confort maximum. Cela fait qu'ils n'ont pas été exigeants sur les conditions de vie, mais plutôt sur le rapport qualité/prix.

D'après les réponses au questionnaire, environ la moitié des commerçants vit dans des appartements à loyer modeste : 1 666 yuans par mois, soit environ 213 euros. 13,4 % parviennent à payer le double, voire plus, afin de profiter d'un plus grand confort : 4 166 yuans par mois soit environ 534 euros.

Ceux qui vivent dans des appartements plus grands sont souvent des commerçants relativement plus âgés, qui vivent avec leur famille. Le logement occupe donc une part importante dans leur vie.

*« J'ai un appartement assez grand. Je vis avec toute ma famille, ma femme et mes enfants et franchement, ce n'est pas si cher que ça. Je trouve que le loyer est assez correct à Yiwu. »* (Entretien 23).

Les jeunes qui vivent solidairement et passent leur temps au bureau et sur les marchés sont bien moins exigeants sur cet aspect. Pour eux, l'appartement sert seulement de relais.

*« J'ai trouvé mon appartement grâce à mon ami. Il m'a recommandé ce propriétaire. Mon appartement n'est pas grand, mais j'ai tout ce qu'il faut. Après, je reste très peu chez moi, juste pour dormir et me reposer un peu donc ça me suffit largement déjà. Comme ça je peux économiser un peu sur mon loyer. »* (Entretien 9).

En comparant les facteurs comme l'âge, le niveau d'éducation et si l'interviewé a déjà effectué des séjours à l'étranger avant d'arriver à Yiwu, nous obtenons des résultats montrant que l'âge d'un individu est fortement lié au loyer qu'il paie. Effectivement, les entretiens montrent la même relation : plus un commerçant est âgé, plus il est probable que son loyer soit élevé.

Une deuxième question concernant la superficie de l'appartement a été posée. Les résultats montrent que plus de la moitié des commerçants interrogés vit dans des appartements de plus de 100 m<sup>2</sup>, et 32 % louent des appartements de plus de 150 m<sup>2</sup>. Même si 13,6 % des interviewés vivent toujours dans de petits appartements voire des studios, ils vivent principalement dans des conditions assez avantageuses.

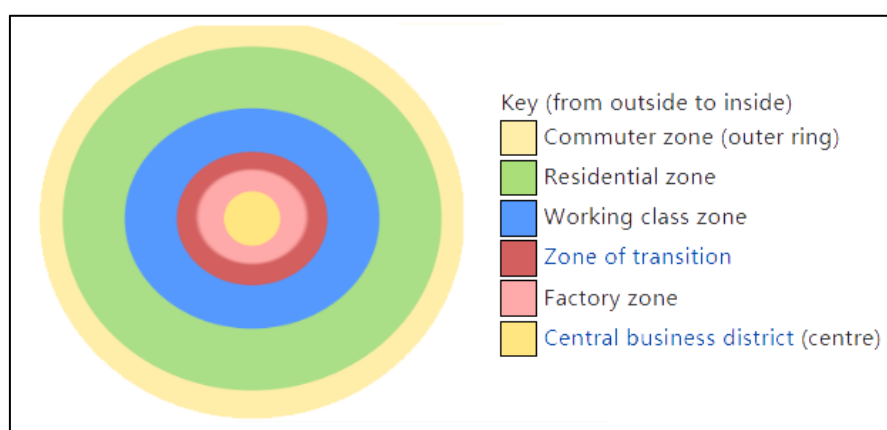
L'analyse corrélative confirme la relation étroite entre l'âge et la superficie du lieu de résidence. Les séjours avant d'arriver à Yiwu ont également une influence sur le choix, mais elle est moins importante que l'âge.

Ainsi, pour résumer les préférences de logement de nos sujets d'étude, la localisation représente l'élément déterminant pour choisir une location, en dépit de l'influence d'autres facteurs ; ils vivent souvent dans les mêmes résidences, proches

des lieux de commerce et offrant une forte présence de leurs compatriotes, même si certains, plus adaptés, préfèrent s'éloigner de leur communauté d'origine afin d'être mieux intégrés. De plus, ce sont souvent les plus jeunes, moins intégrés, qui souhaitent vivre ensemble près du marché ou du port, et les plus intégrés qui optent pour une distance avec leurs compatriotes.

Cela correspond à la théorie de Burgess de l'école de Chicago, qui avait proposé le modèle du plan radioconcentrique (*Concentric zone model*, Fig. 80). Selon lui, une ville peut être catégorisée en cinq cercles concentriques (Burgess, 2008) : la zone centrale des affaires, la zone transitoire (logements, industries...), la zone de la classe ouvrière résidentielle (appartements), la zone résidentielle, et les banlieues suburbaines.

**Fig. 80 – Concentric zone model**



Source : [https://en.wikipedia.org/wiki/Concentric\\_zone\\_model](https://en.wikipedia.org/wiki/Concentric_zone_model)

Cette théorie considère que ces cercles sont basés sur la somme d'argent qu'un individu peut payer pour le territoire qu'il occupe. Puisque le centre-ville est le plus accessible, donc accueille une population (clientèle) plus intense, elle est généralement plus rentable, donc plus chère en termes fonciers. Ainsi, la plupart des constructions dans ce quartier sont commerciales. Dans la zone transitoire, on trouve des usines et des résidents qui travaillent généralement à côté. Les classes moyennes se tournent vers le troisième et le quatrième cercles alors que les « nantis » peuvent être observés vers l'extérieur de la ville (Li Lei, 2009), ce qui est le cas d'un commerçant africain, l'un des premiers arrivés :

« Ça fait un moment que je ne vis plus à Yiwu même. J'habitais ici quand je suis arrivé au début. Mais je n'aime pas. Il y a trop de monde. Je préfère être tranquille. Maintenant je ne suis pas loin de la ville, 30 minutes en voiture je dirais et je vis dans une grande maison. C'est beaucoup plus agréable. Bien sûr, c'est plus cher et il faut aussi une voiture pour se déplacer mais je préfère ça que vivre dans un petit appartement avec ma famille. » (Entretien 3).

À Yiwu, la présence étrangère est en pleine croissance. Dans l'ouvrage *The city*, Burgess et Park (2012) ont constaté que les villes changent perpétuellement, suivant

une évolution au sens darwinien. De fait, avec le développement du commerce et l'augmentation du niveau d'urbanisation de la ville, le territoire où vit cette population augmente à une vitesse remarquable. Cela influence cette communauté étrangère. Par exemple, il y a déjà des commerçants qui vivent dans les villes voisines et effectuent des trajets quotidiens de trente minutes à une heure. Il faut noter que ce sont également les premiers arrivants qui prennent l'initiative de vivre en dehors de la ville. Les moins intégrés sont relativement concentrés en centre-ville.

### 9.1.2. La force des liens communautaires

Préférer vivre ensemble est le signe d'un besoin d'être parmi ses compatriotes. Un des avantages pour les commerçants étrangers de Yiwu est la présence de leurs compatriotes ainsi que d'associations (Chapitre 3), ce qui représente une source d'aide réelle et efficace. Nous avons expliqué précédemment la création et le fonctionnement de ces associations ainsi que le rôle qu'elles jouent dans la vie des étrangers, notamment du point de vue de leurs créateurs, d'une façon objective. Nous tenterons maintenant de les analyser d'une façon plus concrète et directe à travers les entretiens avec nos enquêtés. Possèdent-elles la même importance pour leurs membres que pour leurs présidents ?

Les associations étrangères à Yiwu fonctionnent majoritairement en ligne. À part les réunions mensuelles ou les rencontres lors de grands événements, la majorité des informations et des échanges se passent via WeChat. Les messages circulent rapidement et ciblent directement chaque personne. De plus, c'est beaucoup moins cher, car il n'y a pas besoin de louer des locaux.

*« Je pense que ces associations sont vraiment très importantes. Elles peuvent aider beaucoup de gens. Puisque les Africains vivent souvent dans des quartiers différents, ils se rencontrent donc souvent dans des restaurants ou leur bureau. Avec ces associations, on se voit une fois par semaine ou par mois, ou lorsque quelqu'un rencontre une difficulté. Si un membre en a besoin, on fait aussi une donation dans l'association.*

*En plus, leur existence peut faciliter l'administration locale, alors pourquoi pas ? À travers ces associations, les dirigeants de la ville peuvent mieux comprendre la communauté étrangère. Moi, je te dis que ces associations sont bien pour la ville de Yiwu. Ce qui est encore plus important, c'est qu'elles existeront d'une façon ou l'autre, que ce soit légal ou illégal. C'est inévitable. » (Entretien 4).*

*« À Yiwu, il y a souvent une association pour un pays. Chaque association a un président. Moi je suis le vice-président de l'association du Mali. Mais sincèrement je n'aime pas trop aller participer à leurs activités. C'est plutôt un symbole de reconnaissance et de respect de leur part de me donner ce titre, vu que j'étais le premier Malien à venir à Yiwu.*

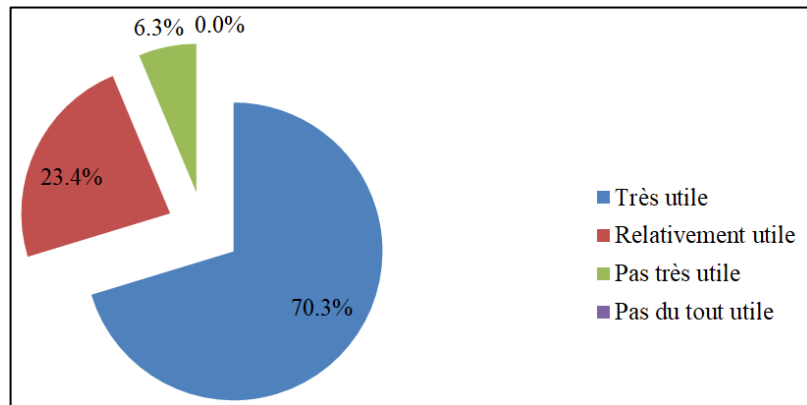
*Ils font souvent des dons organisés, surtout quand quelqu'un est dans une situation difficile. Tu sais que souvent, les Africains qui viennent d'arriver à Yiwu, ils ne comprennent rien. Comme ça, ces associations sont là pour leur fournir des informations et les aider en cas de besoin.*



*C'est très pratique en fait. Chaque association a un groupe sur WeChat. Comme ça tout le monde voit les messages.* » (Entretien 3).

La majorité des personnes étrangères qui ont répondu au questionnaire sont au courant de l'existence des associations de leurs compatriotes. Ce pourcentage est encore plus grand chez les commerçants africains, qui ont formé non seulement des associations pour les personnes venant de pays dont la population n'est pas assez grande pour former une association elles-mêmes.

**Fig. 81 – Si oui, cette association, est-elle utile pour vous ?**



Source : Cui Can.

Pour les personnes qui ont accès à l'aide des associations, aucune n'a nié leur utilité et 93,7 % des enquêtés l'ont confirmée. Plus de la moitié en sont même très contentes.

Le discours des commerçants africains lors des entretiens confirme cette attitude.

*« Nous avons une réunion chaque mois chez le président. On discute de nos problèmes personnels. Il y a une fois, un Malien était mort à Guangzhou et il n'avait pas l'argent pour être transporté dans son pays natal. Nous on a organisé une donation qui était ensuite virée à Guangzhou. »* (Entretien 28).

*« On a une association d'une dizaine de personnes. Ce n'est pas beaucoup. On se voit souvent pour manger ensemble ou boire un verre. Et si quelqu'un rencontre un problème, tout le monde va essayer de l'aider. »* (Entretien 6).

*« Je suis le vice-président de l'association malienne. Nous avons un groupe sur Internet. Je pense qu'il y a environ 130 Maliens à Yiwu et la grande majorité sont membres de cette association. Normalement mes compatriotes peuvent m'aider. Si jamais j'ai besoin d'une aide particulière, je demanderai probablement à mon ambassade. »* (Entretien 19)

*« Je viens de Guinée et il y en a à peu près soixante-dix à Yiwu. Nous avons une association et elle n'est pas officielle. Je la trouve très utile. On s'aide beaucoup entre nous. »* (Entretien 13)

*« Nous avons une association de Guinée. On se voit une fois par mois. Notre président est la première personne qui est arrivée à Yiwu. C'est souvent le cas pour les associations étrangères à Yiwu. Nous partageons notre vie, nos problèmes et des fois des*

problèmes qui n'ont rien à voir avec le commerce. En plus, nous avons une équipe de foot. Je l'adore. Je joue souvent au foot avec mes compatriotes. » (Entretien 21).

« Il y a seulement neuf personnes qui viennent du Ruanda à Yiwu. Nous avons notre propre association et c'est moi le président. On se rencontre chaque mois. Durant cette réunion, chaque personne contribue de 1 750 yuans. On met toute la somme ensemble et on la confie à une seule personne. La fois suivante on fait pareil pour une autre personne. Comme ça, chaque mois, quelqu'un a un fonds pour lui-même. Jusqu'à maintenant, six personnes ont reçu ce fonds. En plus, on contribue chacun de 50 yuans chaque fois et on utilise cet argent pour manger ensemble.

Effectivement ça ne fait pas longtemps que l'association a été établie. Parce que je ne suis pas venu à Yiwu pour les activités des associations. Je suis venu pour travailler. Donc il m'a fallu attendre que je sois bien installé avant de créer l'association. » (Entretien 9).

« Oui il y a aussi une association africaine. Les membres viennent de 15 pays différents. Nous avons nous-mêmes un groupe sur WeChat. On a souvent des activités aussi. Par exemple, on organise souvent des matchs de foot, des soirées pour manger ou boire du thé, etc. On pense aussi à organiser un forum de culture et d'économie entre la Chine et l'Afrique. Pour l'instant, on est en train de chercher des financements. » (Entretien 4).

« Je viens du Tchad et on n'a pas d'association. C'est sûrement parce que nous sommes peu nombreux. Mais nous avons une association africaine et elle est très utile. » (Entretien 10).

« Oui, nous avons une association à Yiwu. Elle est très utile, notamment pour diffuser des informations. Il suffit d'envoyer un message dans le groupe et tout le monde peut le voir directement depuis son portable. C'est pratique et efficace. » (Entretien 15).

Non seulement les associations sont fortement appréciées par les commerçants africains, mais leurs présidents sont souvent évoqués dans les entretiens, notamment celui de l'association des commerçants africains. L'influence d'un individu qui a réussi est donc un phénomène non négligeable.

« X pour moi, c'est un modèle. Je suis justement en train de suivre sa voie et j'espère pouvoir faire ce qu'il fait un jour. À mes yeux, il est le plus réussi parmi tous les étrangers à Yiwu. Personne n'a un business aussi grand que le sien ; personne ne conduit une voiture aussi bien que lui ; et personne ne gagne plus que lui. Il envoie généralement plus d'une centaine de conteneurs par mois et on gagne environ 200 000 yuans par conteneur. Il est vraiment notre grand frère et notre référence. » (Entretien 6).

« Quand j'ai besoin d'aide ? Je demande à X bien sûr ! » (Entretien 13).

« Si je ne me sens pas bien ou que j'ai un problème, je ne vais jamais demander à un Chinois de m'aider. Non. Je vais probablement demander à mes compatriotes, X par exemple. » (Entretien 9).

On observe, à travers ces témoignages, une forte solidarité parmi les commerçants africains. Ils peuvent se réunir pour créer une association qui sert à tous les membres et au sein de laquelle l'entraide est un phénomène répandu. Cette

solidarité constitue une base importante de leur réseau social à Yiwu. Elle est aussi propice au bon déroulement de leurs activités commerciales.

Par ailleurs, pour cette population africaine, les compatriotes travaillant dans les ambassades représentent une source de soutien importante à Yiwu, notamment dans des situations plus délicates. Leurs compatriotes, étant eux-mêmes des immigrants qui travaillent dans le commerce, rencontrent souvent des situations qu'ils ne peuvent résoudre par eux-mêmes. Un soutien officiel de la part de leur ambassade constitue une assurance bien plus stable et efficace.

*« Au début de cette année, j'ai eu un accident de voiture à Yiwu. Une voiture m'a fait tomber. J'ai été tout de suite envoyé à l'hôpital. Ce qui était bizarre c'est que pour être traité il fallait payer un dépôt. Mais la personne responsable n'était pas là. Il n'y avait personne pour s'occuper de moi. Le médecin m'a finalement donc examiné et il m'a informé qu'il me fallait une opération de suite car ma jambe était cassée. Au final, je n'avais pas le choix, que de tout payer moi-même. Ce que je ne comprends pas c'est pourquoi ils ne mettent pas les patients en priorité. J'ai appelé mon ami xx directement et il était au Sénégal. Ensuite, j'ai appelé la personne qui était coupable, mais il ne répondait pas ou raccrochait directement. Je ne pouvais donc que contacter mon ambassade ; celle-ci a téléphoné aux autorités locales qui ont ensuite contacté la personne qui m'a fait tomber. Il est venu et il m'a dit que c'était son assurance qui payait pour tout et il m'a demandé de faire une avance. Donc là je suis toujours en négociation avec sa compagnie d'assurance. Ma femme a payé un avocat pour s'en occuper. Je ne sais pas comment va se terminer cette affaire, mais au moins, ce que j'ai appris c'est que, en fin de compte, il n'y a que mon ambassade qui puisse m'aider véritablement. » (Entretien 15).*

Dans un contexte moins formel, les enquêtés africains accordent tous une valeur très importante à la famille. Pour eux, la famille est la source du soutien le plus important et de la motivation la plus forte.

*« Si je travaille si dur à Yiwu, c'est pour ma famille, mes filles. Tout ce que je fais c'est pour elles. » (Entretien 3)*

*« Chez nous, on dit une famille riche. Mais en Chine, vous dites plutôt des parents riches. Pour nous, ce n'est pas sûr que tout le monde puisse gagner de l'argent. Si une personne gagne de l'argent, cet argent est utilisé par toute la famille. Mon travail, mon argent, c'est tout pour ma famille, mes enfants et mes parents » (Entretien 4).*

Les membres de la famille sont souvent des personnes en qui les commerçants étrangers ont confiance et vers lesquelles ils se tournent pour obtenir de l'aide.

*« Je trouve qu'il est très difficile de se faire des amis par le travail. C'est pour ça que je demande toujours à mon frère lorsque je rencontre des difficultés. Je n'ai plus confiance en lui et je suis sûr qu'il pensera toujours à mon intérêt. » (Entretien 16).*

*« Heureusement que ma femme est là. Elle m'a toujours soutenu sans hésitation. Je suis très reconnaissant et je l'aime beaucoup. » (Entretien 23).*

Ce choix n'est pas populaire parmi les enquêtés (12,5 %), car pour la grande majorité, leurs familles ne travaillent pas à Yiwu. Ainsi, ils ne peuvent obtenir qu'une consolation psychologique, et non de l'aide matérielle. En effet, la plupart des

commerçants africains étant des hommes, leurs femmes sont généralement femmes au foyer donc loin d'être intégrées dans la société locale. De cette manière, elles ne possèdent pas les capacités nécessaires pour offrir de l'aide financière à leur mari. Pour les commerçants, comme la famille dépend d'eux, cette dépendance est une source de motivation, notamment dans les situations difficiles. Cela n'est pas moins important.

### 9.1.3. Une coopération commerciale basée sur la confiance

Il faut noter que ce lien communautaire se limite généralement à la vie quotidienne et sociale. La population africaine installée à Yiwu ne dépasse pas cinq mille personnes au total, provenant d'une dizaine de pays<sup>106</sup> et est généralement séparée dans son travail, car chacun a ses fournisseurs et sa clientèle.

Durant les enquêtes sur le terrain, aucun commerçant africain n'a dit du mal d'un autre et nulle compétition n'a été remarquée parmi cette communauté. Au contraire, une forte solidarité et confiance ont été observées lors des entretiens.

Cela peut être dû au manque de confiance envers le chercheur, de la part de cette population africaine à Yiwu : même si une compétition existe, ils ont pu choisir de ne pas en parler avec un « inconnu », une personne qu'ils connaissaient peu ou pas. Cette solidarité et cette confiance ouvrent des possibilités de coopération.

Normalement, un distributeur ou un grossiste africain n'achète qu'auprès d'un seul commerçant africain à Yiwu, pour économiser des frais et aussi pour des raisons de confiance : jouant donc un rôle dans les clusters de Yiwu. Néanmoins, une tendance coopérative est présente entre eux, surtout ceux qui sont plus proches. La coopération s'observe sous deux formes.

Premièrement, le prix de l'article est déterminé entre les usines et les commerçants ou agents de commerce sur place. Le prix des conteneurs et des entrepôts varie peu. Les commerçants africains peuvent donc partager ces ressources avec des compatriotes, afin que ceux-ci puissent réduire leurs frais.

*« Si par exemple, pour les shipping company, le prix est de 300 yuans par conteneur (Entretien 4), il les aura pour 100 yuans parce qu'il peut garantir une certaine quantité. Ensuite, pour nous, ça sera 200 yuans ou 150 yuans si on se connaît bien. Après pour nos clients, on leur demandera peut-être 200 voire un peu plus, d'où vient une partie de notre intérêt. En ce moment, je transporte mes produits avec (Entretien 4) comme ça lui il pourrait gagner un peu et moi aussi je pourrais payer un peu moins. C'est du win-win quoi. » (Entretien 13).*

De plus, actuellement, la grande majorité des personnes étrangères à Yiwu sont des commerçants. Cependant, à ce jour, les marchés africains ne sont pas encore saturés, ce qui fait que la compétition n'est pas encore forte.

Une deuxième possibilité est de créer et participer ensemble à une nouvelle cause. L'ouverture du premier restaurant africain à Yiwu en est un excellent exemple, car il a

---

<sup>106</sup> Source : entretien sur le terrain, le chiffre a été confirmé par de nombreux enquêtés. Aucune statistique officielle n'est disponible.

été fondé par plusieurs partenaires. Il faut noter que les commerçants concernés par ces deux modes de coopération sont les mêmes. Celle-ci reste donc encore très limitée dans cette communauté.

Toutefois, la coopération commerciale entre des commerçants africains n'a été remarquée qu'une seule fois par le chercheur. Qu'elle continue à exister ou s'élargisse dans le futur reste à voir.

## 9.2 Une intégration peu profonde

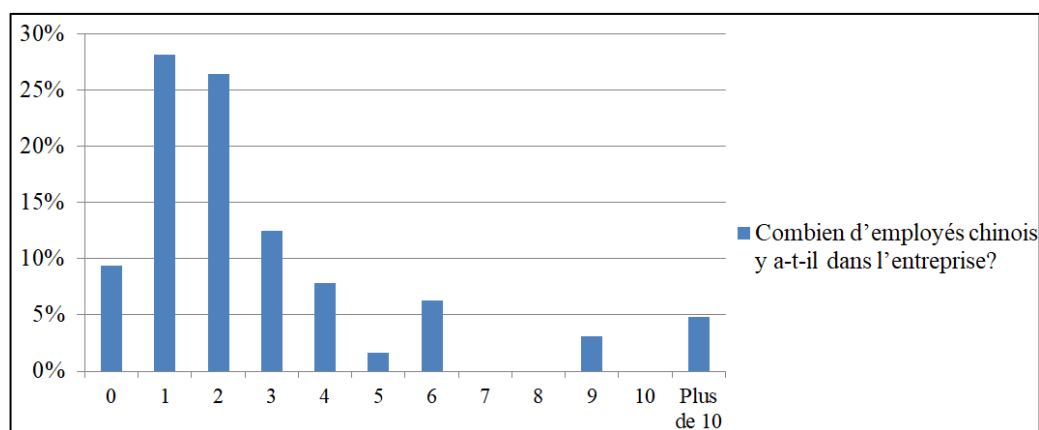
Les commerçants étrangers ont formé leur propre réseau communautaire. Mais avec la population locale, gardent-ils le même lien ou sont-ils complètement séparés en dehors du commerce ? Durant leur séjour à Yiwu, il est inévitable pour les commerçants étrangers d'entrer en interaction avec des Chinois de différents domaines. Ces interactions étant de différentes nature, forme et importance, nous les analyserons séparément.

### 9.2.1 Avec des partenaires commerciaux chinois : une interdépendance

Selon notre sondage, on voit que la grande majorité des entreprises à Yiwu ont entre un et trois employés chinois. Cela montre la nécessité de leur présence pour les commerçants étrangers. Une relation patron-employé est naturelle entre eux et leurs employés chinois, mais elle est un peu particulière pour le cas de Yiwu.

Effectivement, dans une situation interculturelle, le patron ne dispose pas de tous les avantages. Certes, c'est lui qui possède le plus de ressources et paie l'employé chaque mois, mais ce dernier possède des connaissances linguistiques et culturelles que le patron pourrait difficilement acquérir. Le besoin est alors mutuel : l'employé pour son salaire et le patron pour son intérêt économique.

**Fig. 82 – Combien d'employés chinois y a-t-il dans l'entreprise ?**



Source : Cui Can.

Normalement, c'est le commerçant africain, c'est-à-dire le patron, qui s'occupe des commandes et des échanges avec les clients africains, pendant que l'employé chinois communique avec les fournisseurs ou l'entreprise de transport. Cet employé est ensuite chargé de transmettre les messages à son patron dans une langue commune. Sans l'aide de ces employés, il devient beaucoup plus difficile pour les activités commerciales d'une entreprise étrangère de s'organiser comme il faut.

*« Pour moi, je pense qu'il faut absolument qu'il y ait des Chinois dans une entreprise. Même si je peux parler très bien le chinois, ça ne suffit pas tu sais. C'est beaucoup plus facile pour un Chinois de parler avec un Chinois qu'avec nous. »* (Entretien 24).

Ce besoin partagé crée un statut relativement équivalent entre l'employé chinois et son patron. Ainsi, le rôle peut se transformer en une relation coopérative. Des commerçants chinois peuvent également dépendre de leur partenaire africain pour trouver des clients en Afrique. Il est difficile de définir qui est le patron et qui est l'employé, car chacun ajoute de la valeur à la relation.

*« Au début, j'étais seulement un employé. Je travaillais pour lui. Maintenant, il m'a accordé un petit espace dans son bureau, et je travaille partiellement pour lui et partiellement pour moi-même. Petit à petit, j'ai formé ma propre clientèle. Il partage son entrepôt avec moi aussi. Il me donne un prix très correct. On n'a pas signé de contrat. Pour moi, ce n'était pas nécessaire. Dans tous les cas, il est en chinois et je ne vais pas pouvoir le lire non plus. »* (Entretien 9).

Néanmoins, la grande liberté accordée aux employés chinois engendre des risques. Leur accès à une grande quantité d'informations, si utilisé incorrectement, pourrait nuire à l'intérêt des commerçants africains qui les emploient.

En dehors des employés chinois, les fournisseurs locaux possèdent un statut très important dans la vie des étrangers. Actuellement, à Yiwu, il y a environ 58 000 fournisseurs chinois<sup>107</sup>. Ils travaillent au plus près des commerçants étrangers ainsi que des usines dans toute la Chine. D'un côté, il existe une relation d'interdépendance entre ces deux parties, car ils ont besoin les uns des autres pour faire marcher le commerce. D'un autre côté, les fournisseurs peuvent tenter d'augmenter leur profit en profitant de leur partenaire commercial. Les choix stratégiques déterminent donc largement la nature des relations entre fournisseurs chinois et commerçants étrangers.

*« Je les connais bien, mais pas vraiment comme des amis non plus. Je travaille déjà depuis longtemps avec cette usine et je pense qu'il y a une forme de confiance entre nous. »* (Entretien 29).

*« On ne se fréquente pas beaucoup en dehors du travail, mais nous avons déjà eu une coopération très réussie donc oui je peux dire que j'ai confiance en lui et je pense que lui aussi. »* (Entretien 25)

C'est peut-être le meilleur scénario possible entre les deux parties : il est très difficile d'approfondir cette relation (Chapitre VIII). Tout le monde n'est pas aussi

---

<sup>107</sup> Source : entretien sur le terrain.

favorisé : certains commerçants ont des problèmes avec leurs partenaires chinois, que ce soit pour des raisons de communication ou d'honnêteté.

« Des fois, les fournisseurs chinois sont vraiment peu intelligents. Je trouve qu'ils ne s'intéressent qu'à une seule commande et pas une relation coopérative à long terme. Et je trouve ça bête. » (Entretien 11).

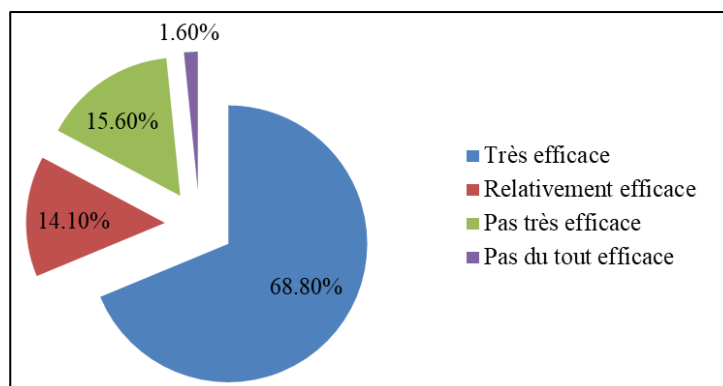
C'est l'intérêt commercial qui a réuni ces fournisseurs chinois et ces commerçants étrangers dans la même ville, et c'est ce même intérêt qui crée des problèmes dans leur coopération. Il faut donc trouver un moyen de partager correctement cet intérêt afin d'aboutir à une situation « gagnant-gagnant ».

### 9.2.2 Avec les autorités locales : une relation délicate

Les commerçants étrangers vivant à Yiwu sont naturellement sous la gouvernance des autorités locales. Ces dernières valorisent considérablement la population étrangère, en s'efforçant de leur créer un environnement agréable pour vivre (Chapitre VII) et de leur offrir un soutien en cas de besoin (Chapitre VIII). Cela reste néanmoins encore insuffisant. La communauté étrangère se débat toujours avec les politiques de visa, et rencontre toujours des obstacles dans le commerce avec la municipalité.

Toutefois, selon le questionnaire distribué aux commerçants africains, l'efficacité de l'administration locale est très bien considérée : 82,9 % ont donné un avis positif à ce sujet.

**Fig. 83 – L'administration municipale de Yiwu est-elle efficace ?**



Source : Cui Can.

« Je garde un très bon contact avec le Bureau de Relations Internationales. Les autorités sont au courant de l'existence des relations maliennes. Ils sont très gentils avec nous et ils n'interviennent pas dans nos activités. Pareil pour la police. Je comprends leur travail et je pense qu'ils ont raison. En plus, je les trouve plutôt polis. » (Entretien 6).

« Je trouve que le gouvernement local est plutôt pas mal envers les étrangers. Après tout, nous avons beaucoup contribué à la ville. » (Entretien 16).

Certaines personnes ont néanmoins des avis plus nuancés.

*« Je trouve que les autorités ne comprennent pas trop ce que sont les politiques. En fait, je pense même que la loi chinoise est très floue et ambiguë. Tu peux aller poser une question au gouvernement dans la matinée, t'auras une réponse. Et si tu repasses dans l'après-midi, t'auras une réponse complètement différente. Un Russe et un Africain peuvent obtenir des réponses différentes pour la même question. Je trouve cela très injuste. »* (Entretien 9).

*« Je pense que les policiers à Yiwu sont plutôt polis. Mais ils ne sourient jamais. Je me dis peut-être c'est parce que les Chinois sont moins expressifs dans leur culture donc les émotions se remarquent moins que nous. En plus, ce que je trouve bizarre à Yiwu c'est que le gouvernement ne prévient jamais le peuple des changements de politique. C'est souvent d'un coup que les changements prennent lieu. J'espère que nous pouvons avoir au moins trois mois de préavis pour que nous puissions nous préparer avant que les politiques soient changées. »* (Entretien 32).

*« Il y a une régulation à Yiwu : pendant les 24 heures après qu'un étranger soit entré à Yiwu, il faut s'inscrire auprès de la préfecture si cette personne est hébergée chez un ami. S'il loge à l'hôtel, ce n'est pas obligé. Mais en réalité, très peu de gens le savent. Nous avons un ami qui a dû payer 500 yuans à cause de ça. Je trouve cela pas très juste, car il ne connaissait même pas cette politique. »* (Entretien 29).

*« Dans les pays européens, si tu as un problème et que tu demandes à la police, ils vont t'aider sans hésitation et ils vont résoudre le problème. Mais là en Chine, si tu vas à la préfecture, ils s'en foutent. Ils n'ont même pas l'envie de t'expliquer des choses. »* (Entretien 17).

*« J'avais un ami nigérien. Il a été volé à côté de chez nous. On lui a pris son portefeuille. J'ai appelé la police pour raconter l'histoire et demander de l'aide. À ma grande surprise, la police m'a rattaché au nez ! J'ai fini par donner un peu d'argent à cet ami pour qu'il puisse rentrer chez lui. »* (Entretien 23).

Ces mécontentements concernent surtout le manque de communication entre les autorités et les étrangers, qui ne sont pas toujours au courant de politiques souvent en changement. Cela reste minoritaire parmi les enquêtés, mais nécessite encore plus d'échanges. Rappelons que (Chapitre II) le statut administratif de Yiwu crée des restrictions qui limitent le gouvernement local, lequel ne peut que recevoir et appliquer les politiques nationales. Le discours d'un des commerçants les plus respectés à Yiwu montre bien sa compréhension de la situation.

*« Je trouve que les autorités de Yiwu sont vraiment très gentilles avec nous. Déjà, j'ai le WeChat personnel du maire et de son adjoint. En plus, moi avec d'autres représentants étrangers on est dans le même groupe avec le maire et son adjoint. Ils reçoivent directement nos messages. C'est vraiment rare. Je pense donc que l'administration locale est très ouverte. En plus, ils écoutent vraiment. »*

*Par exemple, je me rappelle avoir parlé avec le maire une fois du problème de visa. Je voyais qu'il était surpris d'entendre ça et il a bien noté. Pas longtemps après, les politiques ont été améliorées. Je ne dis pas que c'est moi qui avais réglé le problème, mais ça prouve au moins qu'ils ne font pas semblant.*



*Par ailleurs, je pense aussi que le respect que les Chinois ont pour les autorités est une très bonne chose. Après avoir vécu à Yiwu, je dis souvent à mes amis et ma famille du Sénégal, « Vous pensez vraiment que ce genre de démocratie est bien ? ». Moi je pense qu'un gouvernement doit être fort, comme ici. Déjà, à Yiwu il y a dix ans, quinze ans, il n'y avait rien du tout. Maintenant il y a presque tout. Pourquoi ? Yiwu a déjà fait un très bon travail dans son développement et il ne faut pas être plus qu'exigeant. » (Entretien 4).*

Un tel point de vue ne représente pas la majorité, mais il propose une façon de penser qui pourrait aider à mieux accepter la situation actuelle à Yiwu, et permettre ensuite une meilleure adaptation.

Un autre problème souvent évoqué par les commerçants africains, dans la zone 5 de la Cité Internationale de Commerce (voir 9.1.2), concerne les conditions administratives de leur travail. Selon les enquêtes, après les premières années suivant l'ouverture de cette zone, toutes les politiques avantageuses ont disparu et les importateurs africains se trouvent impuissants devant les nouvelles politiques à venir.

*« Nous sommes ici parce qu'il y avait des politiques avantageuses. Sur le contrat, on ne paie pas de taxes pendant les trois premières années. Dès que le délai est arrivé à échéance, les directeurs du marché sont tous venus nous voir pour nous demander un loyer, en plus de notre taxe de plus de 3 000 yuans par mois. En fait, le montant de ce loyer ne nous a pas été donné ; on ne sait même pas d'où vient ce montant. Dans leur tête ? Pour l'instant, nous envisageons d'écrire une lettre aux dirigeants du marché, ou bien à la municipalité locale. Nous avons parlé avec nos ambassades et nous pensions que 30 000 yuans est un bon loyer annuel. Ce qu'ils nous demandent maintenant c'est 80 000 yuans par an. Sérieusement ? Lorsqu'on est venu, il n'y avait rien ici. Tout était vide. Et maintenant après que nous avons tous construit, on doit payer autant ? On n'est pas d'accord avec ça ! » (Entretien 31).*

Les politiques publiques étant en changement constant, il n'est pas évident pour les commerçants étrangers de les suivre. Cette instabilité administrative engendre confusion et incertitude dans la vie des étrangers. C'est également pour cela que le tolère, voire valorise l'existence des associations étrangères, qui permettent une circulation plus rapide et plus efficace des informations au sein de la communauté étrangère.

L'autre problème soulevé par une commerçante africaine, qui travaille au même endroit, est le manque de contrôle par les autorités. Elle importe des produits africains notamment de Madagascar, et les revend en Chine.

*« Nous sommes responsables de cette boutique d'exposition. Des fois je travaille aussi avec mes compatriotes, mais je ne prends rien de leur part. Il y avait un jeune qui travaillait ici, mais il est parti pour une question de visa.*

*Je pense que le marché du commerce international doit faire mieux son travail. Par exemple, il ne faut pas simplement lire la lettre de recommandation de l'ambassade et le certificat de l'importation et de l'exportation et le certificat de nationalité par exemple. En plus, dans le dossier il est indiqué que les produits chinois ne peuvent pas être vendus ici, mais au final, si tu les vends, il n'y a pas de conséquences.*

*Le plus grand problème c'est le droit du vendeur. J'ai le droit de vendre un produit, et j'étais le seul. Un ou deux mois après, d'autres vendeurs commencent à vendre la même chose. Des fois, ça n'existe même pas dans leur pays. Il y a aussi des Chinois qui le vendent. Je trouve ça ridicule, mais les autorités ne font rien. Des consommateurs ne les connaissent pas non plus. Je me sens donc trahie. C'est comme si on nous avait invités à venir juste pour que les autres puissent copier nos produits. » (Entretien 27).*

Cette commerçante s'est montrée particulièrement chaleureuse une fois qu'elle a compris les objectifs de ma recherche. La phrase qu'elle répétait le plus souvent était « *s'il vous plaît, il faut absolument que vous en parliez avec le gouvernement, car on a essayé plusieurs fois et on n'a pas encore eu de résultats satisfaisants* ». Elle n'était pas la seule à rencontrer ce problème.

*« En fait, le motif d'origine de cette zone consacrée à l'Afrique était une amélioration de la relation sino-africaine. Ici, des importateurs africains peuvent vendre des produits de leur région natale et diffuser la culture africaine. De plus, chaque pays est représenté par une seule boutique. Mais en réalité ? Il n'y a aucune protection. Et aucune promotion n'est faite. Ça va complètement à l'encontre de notre point de départ et je trouve ça vraiment dommage. » (Entretien 31).*

Ce que ces commerçants africains ont constaté correspond bien à mes observations sur le terrain. De fait, beaucoup de ces boutiques « africaines » ont été confiées à des commerçants chinois, comme celle du Soudan, du Bénin, du Niger, du Cameroun et du Kenya. En y faisant un tour, on ne voit la présence d'aucune personne africaine dans ces boutiques, même si les produits exposés et vendus en magasin paraissent exotiques. Derrière les guichets, on ne voit que des jeunes filles chinoises occupées sur leurs téléphones ou leurs iPads, sans s'intéresser à leur travail. Lorsqu'elles étaient confrontées à des questions sur les produits, la plupart restaient figées et me demandaient de revenir plus tard, quand leur patron chinois serait de retour. Actuellement, il n'y a que les boutiques du Sénégal, du Ghana, de l'Éthiopie et de Madagascar qui soient encore tenues par des personnes africaines.

La protection des droits d'auteur est un problème qui a reçu beaucoup d'attention de la part du gouvernement local. Selon la Cour Populaire de Yiwu, entre 2008 et 2014, le nombre des affaires civiles concernant le droit d'auteur est passé de 49 à 1 022. Cela montre à la fois le développement rapide des activités commerciales et le besoin urgent des autorités politiques concernées de traiter ce problème<sup>108</sup>. En 2015, la première et la seule plateforme indépendante de médiation sur le droit d'auteur a été construite à Yiwu : un acte pionnier pour une ville de district. De plus, aucun frais n'est réclamé par cette plateforme et, si un accord est conclu, une confirmation de la Cour Populaire de Yiwu est proposée pour garantir et protéger l'effet judiciaire de cet accord. La situation montre qu'il reste beaucoup de chemin à faire.

Malgré des efforts, la municipalité n'est pas le premier choix des commerçants étrangers lorsqu'ils rencontrent des problèmes. Elle est même souvent à l'origine des

---

<sup>108</sup> Source : *Nouveau Journal du milieu du Zhejiang*, He Bailin, 07/12/2015.

difficultés (voir 9.2). Dans l'objectif de faciliter la vie et le travail de la population étrangère, l'association *Yiwu International Family* a été créée par le Bureau de l'Industrie et du Commerce de Yiwu. Elle est destinée à tous les commerçants de la ville, chinois et étrangers. Il était attendu qu'elle soit la plateforme des échanges interculturels, mais l'objectif n'est pas tout à fait atteint.

*« C'est une association légale. Mais pour l'instant, ils ne font pas grand-chose. J'ai l'impression qu'ils sont toujours en train de faire de la publicité et ils n'ont pas encore trouvé un point d'intérêt. En ce moment, ils ne sont pas très importants pour les étrangers à Yiwu. »* (Entretien 4).

D'autres démarches sont poursuivies par le gouvernement local. Par exemple, un centre administratif a été construit pour que les commerçants étrangers puissent suivre toutes les démarches sans avoir à se déplacer partout dans la ville. Néanmoins, ces efforts restent relativement superficiels et ne résolvent pas les vrais problèmes qui préoccupent les commerçants étrangers.

Les politiques de taxes, souvent à la faveur des autorités gouvernementales, ne sont guère appréciées par les commerçants africains. S'ils restent à Yiwu malgré tout, c'est certainement parce que c'est encore profitable, grâce aux avantages commerciaux qu'offre la ville. Il faut donc tout faire pour faciliter les échanges entre la population étrangère et la municipalité : même si, dans certains cas, la communication est très directe et efficace, il peut être compliqué pour les moins favorisés de se faire entendre des autorités.

### 9.2.3 Avec les résidents locaux : une fréquentation hypocrite

Grâce à des questionnaires distribués aux résidents locaux, nous avons pu constater, dans le chapitre 3, qu'ils sont généralement très accueillants envers les étrangers, que ce soit pour travailler avec eux ou vivre dans le même quartier. Nous souhaitions vérifier ce constat en entendant la version de l'autre partie concernée : la communauté étrangère. Pour ce faire, nous avons interrogé les commerçants quant à leurs relations avec les résidents locaux, relations qui influencent largement leur niveau d'adaptation. Parmi leurs connaissances locales, le propriétaire de leur logement occupe une place importante. En effet, les commerçants étrangers ont souvent des problèmes avec eux d'où leur réputation majoritairement mauvaise parmi la population africaine. Trois exemples sont cités ci-dessous.

*« Des fois, on est en retard pour payer l'électricité, car on est souvent en déplacement donc c'est difficile de bien caler à chaque fois. Même si c'est juste un ou deux jours, le propriétaire coupe directement notre électricité. Il ne pense jamais pour nous. Ou par exemple, si mon contrat finit le dix, dès le premier jour du mois, le propriétaire commence à nous harceler pour savoir si on va continuer à vivre dedans ou pas. Ils ne prennent jamais compte de notre emploi du temps. Aussi, les couloirs, ils étaient très propres lorsqu'on faisait la visite, mais dès qu'on est installé, personne ne s'en occupe. L'autre fois, j'avais un problème avec une ampoule et mon propriétaire disait que c'était un problème d'électricité. Ils sont trop cons ces propriétaires et ils ne comprennent absolument rien. »* (Entretien 17).

*« Le loyer a beaucoup augmenté depuis 2009. Aujourd'hui, c'est comme si on est en train de travailler pour eux. En plus du loyer, ils veulent encore gagner de l'argent avec l'électricité ! Je paie entre 1,2 et 1,3 yuan par degré en électricité alors que d'habitude, c'est entre 0,6 et 0,8. Si je râle, elle me menace en disant que son fils est le directeur du Bureau de Santé qu'elle me fera examiner par son département. » (Entretien 29).*

Ces réclamations témoignent d'un problème entre locataires et propriétaires. Ces derniers semblent profiter de la situation pour gagner le plus d'argent possible au détriment des commerçants. Malgré la popularité de cette opinion, certains pensent différemment.

*« Si c'était en Afrique et qu'il y a toujours des étrangers qui viennent, avec de l'argent en plus, les Africains feraient sûrement pareil. Pour moi, il est important de se mettre à la place des autres. Parce que s'il y a une opportunité pour faire de l'argent, tout le monde le ferait, surtout dans une ville aussi commerciale que Yiwu. C'est tout à fait normal. Il faut les comprendre et pas les détester pour ça. Car un jour, ils feront peut-être pareil. » (Entretien 3).*

Plus largement d'autres remarques montrent des attitudes généralement négatives perçues par les Africains.

*« Sincèrement, je trouve que les gens de Yiwu [les locaux chinois] sont vraiment très cons. Ils ne comprennent rien ! Ils ne s'intéressent qu'à leur argent. Je les aime pas du tout. Après, je parle avec des Chinois bien sûr, mais seulement avec des Chinois qui viennent de l'extérieur de Yiwu. Jusqu'à maintenant, je n'ai rencontré aucune personne de Yiwu que je trouve correcte. Ils sont vraiment très cons. » (Entretien 6).*

*« J'ai appris le chinois à Shanghai pendant un an. C'était là où j'ai rencontré ma femme. On parle anglais entre nous. Vu que nous sommes déjà mariés, je pense que je peux dire que je suis moitié chinois. Donc je ne pense pas que je vais quitter la Chine même si le business ne sera pas si bon dans le futur.*

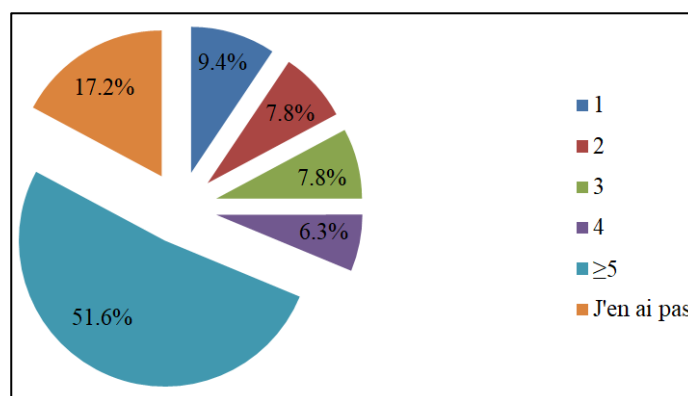
*Par contre, même si je reste à Yiwu, ma femme et moi se considèrent comme des gens de Shanghai, parce que Shanghai est beaucoup mieux. Nous attendons un enfant maintenant et cet enfant sera aussi élevé à Shanghai. Pourquoi ? Parce que je trouve que les gens de Yiwu viennent majoritairement de la campagne et ne sont pas éduqués du tout. Je te donne un exemple.*

*Chaque fois que je me balade dans la rue, il y a souvent des gens qui viennent nous demander pourquoi nous sommes si "noirs" et est-ce que c'est parce que nous ne nous sommes pas lavés proprement ! Pour eux, la peau noire et la saleté sont identiques ! Et des fois lorsque je monte dans des bus, il y a même des gens qui cachent leur nez comme si nous sentions mauvais ! Je n'apprécie vraiment pas ce genre de comportement. » (Entretien 15)*

L'attitude des commerçants étrangers envers leurs amis locaux est moins marquée, mais elle est également négative. Effectivement, le nombre d'amis locaux est un facteur important pour évaluer le niveau d'intégration d'un individu lors de son adaptation interculturelle.

« Je n'ai pas beaucoup d'amis locaux. En plus, beaucoup de jeunes vont dans d'autres villes plus grandes. Les locaux de Yiwu sont relativement âgés. C'est important je pense d'avoir toujours un ami local, surtout pour des étrangers. On ne sait jamais quand on en aura besoin. Même s'il ne peut pas t'aider, il pourra toujours te dire ce qu'il faut faire. » (Entretien 32).

**Fig. 84 – Combien d'amis proches de Yiwu avez-vous ?**



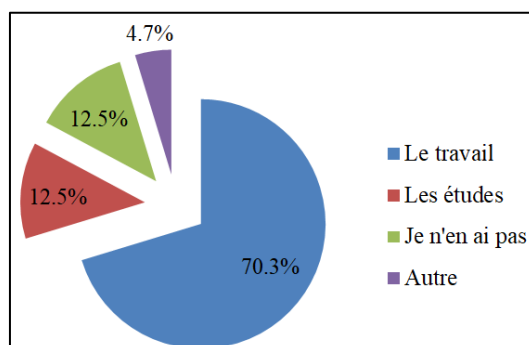
Source : Cui Can.

82,8 % des commerçants qui ont répondu au questionnaire témoignent avoir au moins un ami local. Environ la moitié en possède beaucoup et c'est plutôt bon signe, car cela montre au moins une fréquentation importante entre les deux parties.

« J'ai pas mal d'amis chinois. Mes camarades de classe sont tous chinois. J'ai une très bonne relation avec eux. Je connais aussi pas mal de gens dans des marchés, mais ce n'est pas pareil. Je me sens beaucoup plus proche avec mes anciens camarades. Ça dépend en fait de la nature du problème. Selon la difficulté, je me tourne vers des personnes différentes. » (Entretien 28).

« Je trouve que ça devient de plus en plus facile de communiquer avec des gens de Yiwu. Car les jeunes d'aujourd'hui parlent de plus en plus l'anglais et ils sont aussi plus ouverts que leurs parents. Donc c'est bien. » (Entretien 16).

**Fig. 85 – Par quels moyens vous faites-vous des amis locaux ?**



Source : Cui Can.

Presque tous affirment s'être fait des amis locaux à travers les activités commerciales, comme des fournisseurs chinois, des agents chinois, des interprètes, des personnes travaillant dans la logistique. Il est possible donc de déduire que leurs relations professionnelles avec des résidents locaux sont souvent étroitement liées avec les relations sociales ou amicales.

*« Au début, mes amis se sont toujours faits par le commerce. Après lorsqu'on a plus d'amis, on pourra en rencontrer d'autres ailleurs. »* (Entretien 4).

*« J'ai une bonne impression des gens de Yiwu. Ils se rendent bien compte de l'importance des étrangers pour eux. Donc déjà, pour ça, ils vont nous respecter. En plus, l'Afrique joue en rôle important dans le développement chinois donc si c'est bien pour nous, c'est bien pour eux. »* (Entretien 2).

*« La plupart de mes amis ici sont des amis de travail. Je n'ai pas beaucoup de temps pour me faire des amis non plus, car mon travail est vraiment très prenant. »* (Entretien 6).

*« J'ai pas mal d'amis ici. La majorité est composée de fournisseurs. Je fréquente plus certains et moins d'autres. Pour moi, c'est plutôt une question de caractère et pas de culture. Mais c'est vrai que, avec les Chinois, il n'y a pas de vraie amitié, que des relations purement basées sur l'intérêt. Si on mange ensemble, c'est aussi pour faire du business et gagner de l'argent. Ils sont très fermés d'esprit. Personnellement, je les contacte seulement lorsque je travaille. En dehors de travail, non, aucune relation. »* (Entretien 20).

*« J'ai beaucoup d'amis chinois. Mais, par exemple, le patron de cette entreprise, ça fait deux ans qu'on se connaît, mais il n'est jamais venu chez moi. D'habitude on va boire un verre avec nos clients puis c'est tout. Si je ne pouvais rien lui offrir, il ne me parlerait plus c'est sûr.*

*Des fois si quelqu'un te parle, il te demande ça fait combien de temps que je suis là, qu'est-ce que je fais ici et tout de suite, il me dit qu'il a un ami qui vend tel ou tel produit et me demande si je suis intéressé. Même les dialogues en dehors du travail sont avec un objectif précis. »* (Entretien 9).

*« Je ne sors pas beaucoup. Je travaille, je travaille et je dors. Nous, les Mauritaniens, on est un peu particuliers. On n'est pas comme les Arabes ni les Africains. Je n'ai pas d'amis chinois. Je fréquente des Chinois et des locaux et seulement au travail. Par exemple, j'ai une relation coopérative avec une usine depuis quatre ans et on s'entend pas mal entre nous. »* (Entretien 29).

Ce dernier discours montre la caractéristique la plus importante de l'amitié entre commerçants africains et locaux : leur relation principale étant une relation économique et commerciale, elle est principalement hypocrite. Les échanges tournent autour du commerce et peu de fréquentations sont observées en dehors du travail. De fait, l'existence et le développement de cette relation dépendent complètement de la relation professionnelle.

Les enquêtés ont montré une attitude plutôt compréhensive face à cette préférence des résidents locaux. Ils comprennent leur besoin d'intérêts économiques et puisque ces intérêts sont souvent mélangés, ils ne sont pas contre ces échanges à but pratique. Néanmoins, un ton de regret est présent. Étant dans un pays étranger, ils

recherchent aussi l'amitié et un abri psychologique, sans avoir à se soucier du commerce tout le temps. Leurs expériences leur ont appris que c'était peu probable à Yiwu et ils sont obligés de l'accepter.

*« J'ai des amis dans le marché, mais je n'ai personne pour sortir avec le soir. Je n'ai pas d'échange profond avec ces amis. En fait je trouve qu'il est vraiment difficile de s'entendre avec les locaux de Yiwu. Ils sont très jaloux. Ce n'est pas qu'ils sont violents ou malpolis, mais comme ils sont ennuyeux ! Ils ne savent que parler du business. Ils ne s'amuse jamais et ne respectent pas les autres non plus, car ils veulent que tout le monde réponde tout de suite. Je pense que je n'ai pas vraiment une vie sociale à Yiwu. » (Entretien 13).*

*« Je trouve que le peuple local est pas mal. Après c'est vrai que vu que toute la ville tourne autour du commerce, tout le monde est commerçant. Donc on peut se comprendre que nos relations soient toutes des relations de travail. Des fois, on rencontre aussi des Chinois qui ne sont pas dans le commerce, mais c'est très rare. Il est facile de se faire des amis avec des Chinois locaux dans le travail, mais sinon c'est très difficile. » (Entretien 17).*

*« Je suis plutôt contente de ma vie à Yiwu. Je l'aime bien. Je pense que les meilleures personnes sont à Yiwu, mais aussi les pires. Des fois on rencontre des gens vraiment merveilleux. Mais il y a un problème, ils valorisent trop l'argent et pas l'amitié. J'ai un ami, que j'ai rencontré dans un ascenseur. Il m'a demandé combien de personnes il y a dans mon pays et m'a dit que c'était peu. Il m'a ensuite motivé à rester à Yiwu pour faire du commerce. C'est quelqu'un de bien. Mais c'est rare. Je trouve qu'en Chine, il suffit d'avoir de l'argent. C'est la seule chose qui compte. J'ai des amis un peu partout dans le monde, et au bout de quelques mois, ils m'envoient un mail pour prendre de mes nouvelles. En Chine, ce n'est pas comme ça. Même si ça fait dix ans qu'on se connaît, dès que le commerce est terminé, plus rien du tout. Donc là à Yiwu, je travaille dans la journée, le soir je rentre, je mange et je dors. Je n'ai pas de vrais amis à Yiwu. » (Entretien 19).*

*« J'ai rencontré pas mal d'amis chinois pendant mon travail. Mais ces relations concernent seulement le commerce. Je fréquente plus des gens du Sénégal et de la Guinée et très peu avec gens d'autres pays. D'un côté, on ne parle pas la même langue, d'un autre côté, on n'a pas les mêmes emplois du temps. Par exemple, les Arabes ne travaillent pas le dimanche, mais nous si. Donc on n'a pas trop d'occasions pour se voir.*

*Je trouve que l'esprit des locaux est très fermé. Ils ne s'intéressent qu'à leur business et rien d'autre. J'espère qu'ils pourront être plus ouverts et s'intéresser aussi à autre chose. Bien sûr, ce n'est qu'un avis personnel. Mes autres amis partagent les mêmes remarques. Mais je trouve que ce n'est pas très grave. Il ne faut pas non plus généraliser ou juger. Après tout, on n'est pas là pour se faire des amis. Non, on est là pour gagner de l'argent. Donc si on peut encore gagner de l'argent, c'est bon quoi. Yiwu c'est une ville fantastique. » (Entretien 21).*

*« Je ne sors pas beaucoup, car les Chinois sont trop fermés et compliqués. C'est pour ça que je n'ai pas d'amis chinois. Dans le travail, je fréquente beaucoup les*

Chinois, mais ça en reste là. La seule connexion est l'argent. Je te donne de l'argent et tu me donnes des produits. C'est tout.

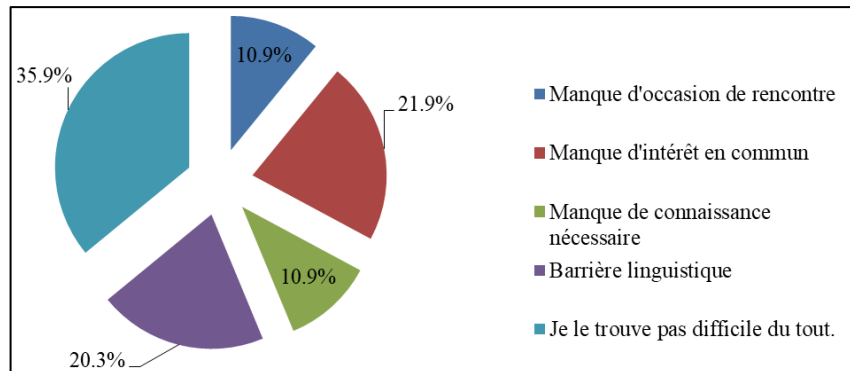
J'ai remarqué aussi une discrimination particulière envers les noirs. Lorsqu'on est dans le bus, personne ne veut s'asseoir à côté de nous. Et si je marche dans la rue avec une fille chinoise à mes côtés, les autres vont trouver ça très bizarre. Ils sont généralement très malpolis avec les étrangers.

Donc en ce moment, je travaille dans la journée et regarde la télé le soir. Je ne sors qu'avec mes compatriotes et je ne cherche pas non plus à avoir des amis chinois. » (Entretien 15)

« C'est pas mal de travailler à Yiwu, car les gens ici comprennent les étrangers et ils savent bien comment faire de l'argent. Mais l'atmosphère sociale à Yiwu est trop pauvre. Vous, les Chinois, vous pouvez vous faire des amis, mais c'est toujours basé sur l'intérêt. S'il n'y en a pas, c'est impossible que vous soyez amis. Toutes les interactions avec des gens de Yiwu sont un échange d'intérêt et de profit. » (Entretien 26).

« J'ai toujours l'impression que c'est difficile d'avoir de vrais amis à Yiwu. Bien sûr que ça existe quelque part, mais la plupart sont quand même des amis dans le business. » (Entretien 24).

**Fig. 86 – Obstacles qui empêchent de se faire des amis locaux**



Source : Cui Can.

Ce manque d'intérêts en commun n'est pas le seul obstacle, même s'il représente le plus important. La barrière linguistique est également une difficulté et certains pensent qu'il n'y a pas assez d'occasions pour se rencontrer en dehors du travail ni pour échanger, approfondir les connaissances sur l'autre culture (les habitudes de politesse par exemple). D'autres facteurs relevés dans les entretiens indiquent que le manque de confiance, de respect et d'ouverture d'esprit constituent également des défis à traverser.

« J'ai l'impression que les Chinois ne disent jamais bonjour, surtout si on se connaît pas. Je trouve ça très bizarre. » (Entretien 15).

« La confiance est un grand problème. Par exemple, lorsqu'on venait au début à Yiwu, souvent les employés, ce qu'ils font, c'est partir au bout de quelques années, après avoir eu assez d'informations et de ressources. Comme ça, ils deviennent des



rivaux. C'est pour ça que maintenant, on ne fait plus confiance aux employés chinois et on leur donne du travail important. » (Entretien 4).

« La discrimination est très grave à Yiwu. Une fois, j'ai pris le bus avec Ommar. Les autres nous regardaient tous et je ne comprenais pas. Je n'ai pas la peau noire parce que mon père était français donc les gens de Yiwu ne pensent jamais que je suis une Africaine. J'ai demandé à Ommar ce qu'il se passait et il m'a dit qu'il était habitué à leur regard. J'étais vraiment triste. J'ai beaucoup voyagé en Chine et je ne pense pas que c'est pareil dans d'autres villes chinoises. Les gens de Yiwu sont comme ça : fermés, pas ouverts du tout ! Moi, je n'ai aucun ami qui vient de Yiwu. La ville elle-même est pas mal, mais la population locale n'est pas très bien. » (Entretien 27)

« Je suis plutôt ouvert en fait et la ville est bien pour travailler. Mais il n'y a pas de vie sociale. Beaucoup des résidents locaux étaient auparavant des paysans. Même s'ils sont riches maintenant, ils restent toujours fermés, car ils manquent d'éducation. Ça fait que c'est hyper difficile de communiquer avec eux. Et pas seulement au niveau de la langue. Ils ne s'intéressent pas du tout à d'autres cultures et ils n'essaient même pas. J'ai voyagé pas mal en Chine. Je trouve que c'est plus facile de faire des amis dans le Sud et l'Ouest, mais beaucoup moins dans le nord et l'est, même si c'est plus développé. Le problème à Yiwu c'est que tant que tu as de l'argent, tu as des amis. Mais si tu n'en as pas, tu ne peux pas avoir d'amis. Ils sont retardés dans leur esprit. » (Entretien 31).

Jusqu'ici, nous pouvons conclure que même si les résidents locaux avaient montré une attitude positive en répondant au questionnaire (voir 3.2), cette ouverture reste superficielle et hypocrite. Ils n'hésitent pas non plus à afficher cette attitude dans leurs interactions avec les étrangers, qui ont bien compris le message.

Même s'il est difficile pour les étrangers de Yiwu de construire une vraie amitié avec les locaux, ils se distinguent fortement de la communauté d'autres régions chinoises par un aspect : leur investissement dans le domaine caritatif. Dans l'association *Yiwu International Family*, parmi les cinq clubs, le plus dynamique et animé aujourd'hui est le Club du Lever de Soleil, dont le directeur est un commerçant malaisien (Chapitre III). Sous sa direction, le club est consacré à l'organisation de nombreuses actions de charité à Yiwu et dans les régions voisines.

Depuis la création de ce club en 2015, cent-vingt sessions d'action ont été organisées par le président et ses collègues, bénéficiant directement à plus de 2 200 personnes<sup>109</sup>. Les produits distribués aux personnes dans le besoin représentent une valeur totale d'environ 660 000 yuans. Le financement de toutes ces actions vient des 106 membres du club.

Généralement, il y a des actions différentes chaque mois, dont certaines sont devenues des traditions, comme le don de sang, les visites à des institutions pour enfants et personnes âgées, l'aide financière aux personnes dans le besoin et même la participation à des services tels que la collecte des ordures dans des régions isolées.

---

<sup>109</sup> Source : <http://wemedia.ifeng.com/49260504/wemedia.shtml>.

La nature des actions est en changement constant selon les besoins de la ville, mais le principe est le même : venir en aide à ceux qui en ont besoin.

Ces personnes, des commerçants à la base, choisissent de consacrer une grande partie de leur temps à aider des personnes locales. Quelles peuvent être leurs motivations ?

D'après le directeur de ce club, « [il a] déjà gagné beaucoup d'argent depuis son arrivée à Yiwu. Maintenant, c'est le temps de remercier la ville en aidant des personnes en difficulté. Au moins, comme ça, il ne serait pas simplement une personne riche, mais aussi une personne généreuse. »

D'autres commerçants africains, qui ne font pas partie de ce club, ont une interprétation différente :

*« L'organisation charitable créée par xxx, une partie de son intention d'origine est bien de contribuer à la société, c'est sûr. Pour faire médiateur ou la charité, sincèrement, la plupart ne le font pas pour l'argent, mais plutôt pour la réputation. Maintenant le commerce n'est plus comme avant tu sais. Par exemple, avant on avait des commandes de vingt ou trente conteneurs alors que maintenant on n'en vend qu'une dizaine. Avant, on gagnait à peu près 15 % ou 20 % comme profit brut, maintenant le taux est à 5 %. Oui on arrive toujours à vivre correctement, mais ce n'est plus comme avant et franchement, on ne peut rien faire. Alors qu'est-ce que je fais de mon temps ? On se pose la question. » (Entretien 4)*

*« Maintenant, le commerce n'est pas si profitable qu'avant alors beaucoup se sont tournés vers d'autres activités comme le sport, la charité et la médiation. Pas forcément parce qu'ils sont passionnés par la cause, mais plutôt parce qu'ils n'ont pas de meilleur choix et qu'au final, l'investissement dans ces activités pourrait un jour aider à développer leur commerce. » (Entretien 60).*

Les motivations peuvent varier, mais ce qui est certain, c'est que tous ces gestes sont très bien reçus par la majorité des résidents locaux.

*« Je ne les connais pas ces commerçants étrangers. Mais au moins, ce qu'ils ont fait avec ces personnes âgées est sûrement une bonne chose. Pour ça, je les félicite. » (Entretien 59).*

Le nombre de commerçants africains qui participent à ces activités reste faible, car la plupart d'entre eux sont toujours en train de travailler dans le commerce. Ainsi, la population africaine n'a pas encore acquis un statut important du fait de son petit nombre.

Lorsque des personnes étrangères souhaitent consacrer une partie de leur temps et de leur argent à la société locale, cela signifie au moins deux choses : elles veulent contribuer à la ville et elles sont capables de le faire. Premièrement, ces individus sont généralement assez bien intégrés pour souhaiter rendre une partie de ce qu'ils ont reçu à cette ville. S'ils n'avaient pas atteint leur objectif d'origine, c'est-à-dire gagner de l'argent, ils seraient déjà partis, et rapidement. Non seulement ils ont choisi de rester, mais ils veulent s'investir à leur manière pour la ville où ils sont installés.

Deuxièmement, ils ont assez de temps libre et de ressources sociales et financières pour réaliser ces projets. Les jeunes commerçants qui viennent de débiter passent leurs journées à faire le tour des marchés et des usines afin de trouver les produits avec le meilleur rapport qualité/prix. Leurs soirées et leurs nuits sont

occupées à communiquer avec leurs clients en Afrique. Les commerçants accomplis, eux, n'ont plus besoin d'aller au bureau tous les jours, ayant acquis une clientèle stable et durable. Ils n'ont pas besoin d'accompagner leurs clients sur les marchés ou chez les fournisseurs, ni de répondre à leurs appels et mails, car ils ont des employés pour le faire.

*« La ville m'a beaucoup donné tu sais. Je la remercie beaucoup. C'est pour ça que je travaille dans la médiation et dans la charité parce que je veux rendre une partie de ce qui m'a été donné. »* (Entretien 4).

Pour eux, s'arrêter en plein travail pour aller livrer des cartons de lait chez des personnes qu'ils ne connaissent même pas est inimaginable et infaisable. Selon la pyramide des besoins de Maslo (voir 3.3.1), il faut avoir satisfait les besoins basiques pour investir les ressources supplémentaires dans des causes caritatives. Et actuellement, les membres de ce club ont atteint ce stade.

### **9.3 Un réseau de soutien social composé principalement de relations fortes**

Ayant revu les liens que les commerçants étrangers gardent avec leurs compatriotes et les résidents locaux, nous pouvons les analyser du point de vue de la composition de leur réseau de soutien social, un composant essentiel dans l'adaptation interculturelle (voir 6.3). Cela nous aidera à décider si les commerçants sont réellement intégrés.

Concept complexe, le terme de « soutien social » a reçu de nombreuses définitions, et il n'existe pas de consensus. La plus reconnue (Zhao Lili, 2008), proposée par Cobb (Cobb, 1976), définit le terme comme « les informations qui encouragent les gens à se croire aimés, respectés et valorisés ». En effet, lorsqu'un individu entre dans une culture différente de la sienne, son ancien réseau social commence à se transformer. Le réseau social peut comprendre la famille, les collègues, les anciens camarades, les amis... Un réseau social bien établi peut fournir aux individus les soutiens et aides nécessaires lorsqu'ils rencontrent des problèmes. Ils peuvent ainsi soulager leurs sentiments négatifs comme la tension, la pression ou l'angoisse. De fait, l'existence d'un réseau social ne signifie pas seulement des aides, mais également un respect, une reconnaissance et un sentiment d'appartenance. Le manque d'un réseau social peut aggraver les situations difficiles dans le processus de l'adaptation interculturelle.

Lorsque des migrants africains quittent leur pays natal, leur ancien réseau n'existe plus. Ils sont obligés d'établir un nouveau réseau en se faisant des amis, en se mariant ou à travers des pratiques religieuses et des associations sociales. Avant leur départ, ils bénéficiaient du soutien social sous tous ses aspects : le soutien social officiel provenant de l'État, de différentes associations et de différentes communautés ; le soutien social non officiel de la part de l'entourage comme la famille et les amis. Tout ceci formait un réseau complet qui les entourait et les protégeait, et qui a disparu lorsque l'individu a décidé d'immigrer dans un autre pays.

D'un côté, ils sont géographiquement éloignés de leur ancien réseau social, ce qui les empêche d'obtenir des consolations psychologiques auprès de leurs familles et amis. D'un autre côté, n'étant plus chez eux, ils ne peuvent plus profiter des politiques de leur pays natal, que ce soit l'éducation scolaire gratuite ou les services médicaux.

Ajouté à la disparition des avantages liés à l'ancien réseau de soutien social, le manque de réseau social dans le pays de destination fait que la population migrante doit faire face à tous les défis par ses propres moyens (par exemple l'accès à l'éducation, au logement et au service médical), avant que le nouveau réseau de soutien social ne soit établi.

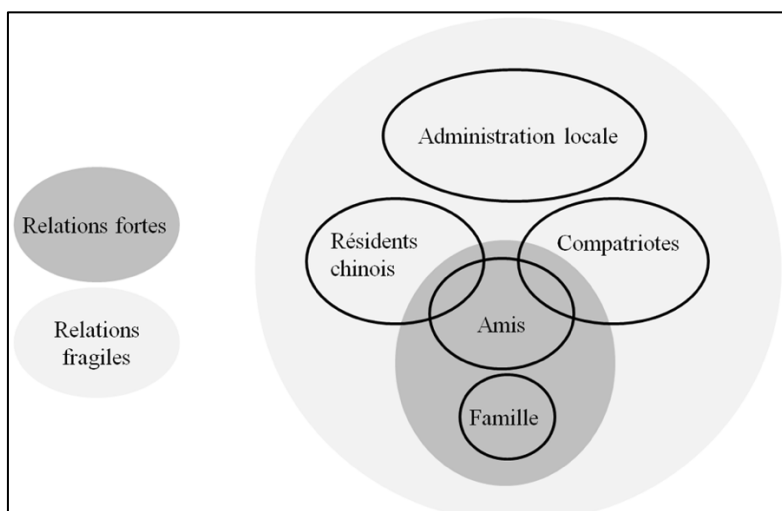
Le soutien social peut provenir de deux sources : la culture d'origine et la nouvelle culture. Ying estime que la culture d'origine est en fait la source la plus stable du soutien social (Ying, 2000). De plus, Ward et son équipe ont réussi à prouver un lien entre la reconnaissance de sa culture d'origine et le niveau d'adaptation interculturelle (Ward, 1993). En revanche, cette relation n'est pas marquée dans le lien entre la reconnaissance de la nouvelle culture et le niveau d'adaptation interculturelle. Les chercheurs ne sont pas tous d'accord sur ce point. Ward a montré que trop de dépendance envers la culture d'origine peut empêcher l'apprentissage de la nouvelle culture, diminuant les échanges avec les locaux (Ward, 2000).

Ainsi, un réseau social est souvent la source de différents types de soutien, hébergement, information ou aide financière (Massey, 1998). Il influence considérablement le niveau d'adaptation interculturelle d'un individu. Un réseau bien établi constitue un soutien social considérable pour les personnes immigrées dans une nouvelle culture et aide cette population migrante à se sentir à l'aise et heureuse ; dans le cas contraire, les individus peuvent être confrontés à des problèmes qu'ils ne peuvent résoudre seuls, ce qui mène à des difficultés d'intégration, voire pire (Gottlieb, 1981).

Selon Marx, « dans sa réalité, l'être humain est l'ensemble des relations sociales » (Karl Marx, 1976). Dans la vie en société, le réseau des relations sociales sert généralement à deux choses : le partage des informations et l'entraide (Zhou Daming, 1996). À Guangzhou, il existe trois échelles dans le nouveau réseau de soutien social des commerçants africains qui s'y installent : une relation sociale-clé avec les membres de famille, une relation amicale liée aux intérêts économiques, et une relation sociale purement pragmatique avec les partenaires commerciaux et le gouvernement chinois (Xu Tao, 2009). La situation est très similaire dans le cas de Yiwu.

Pour étudier le réseau de soutien social que les commerçants africains possèdent à Yiwu, l'analyse a été effectuée selon la source du soutien : la famille, les compatriotes africains, les résidents locaux de la ville ainsi que les autorités locales. Les résultats du questionnaire montrent que les trois sources les plus importantes du soutien social sont les amis locaux, les compatriotes et les membres de la famille. D'autres acteurs comme l'ambassade et les autorités locales, même s'ils sont présents dans le réseau, ne sont pas très importants pour les commerçants étrangers.

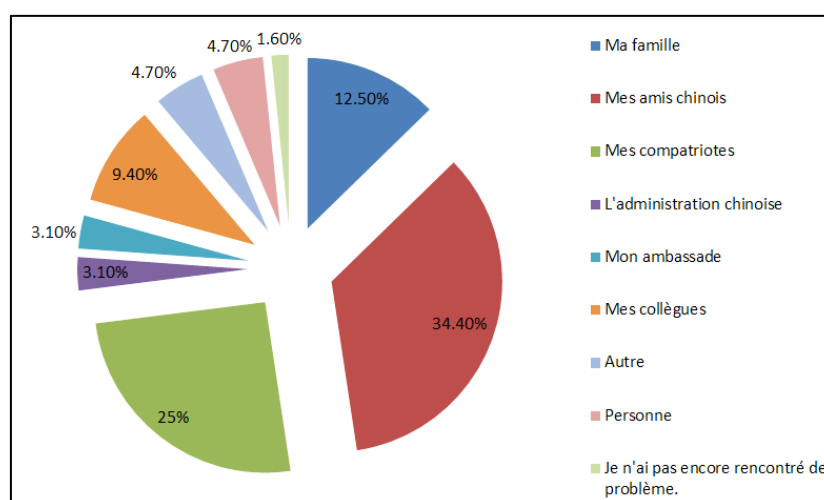
**Fig. 87 – Le réseau de soutien social des commerçants africains à Yiwu**



Source : Cui Can.

Les entretiens montrent que la population étrangère s’efforce de construire un réseau de soutien. Ces individus ne dépendent pas uniquement de leurs familles et des amis de leur région natale, mais aussi des contacts nouveaux qu’ils développent sur place. La famille, les amis et compatriotes, avec qui la relation dépend largement d’un lien familial et géographique, sont souvent considérés comme des relations fortes ; celles qui sont construites dans le travail ou en se faisant de nouveaux amis mènent à une relation fragile.

**Fig. 88 – Face aux problèmes, vers qui vous tournez-vous ?**



Source : Cui Can.

Cette idée a été émise en premier par Mark Granovetter (1985), dans la revue *Journal des Sciences Sociales Américaines*. Selon lui, des relations fortes sont majoritairement formées dans les communautés où il existe une forte similarité entre

les membres. Les informations diffusées dans cette communauté sont souvent similaires et répétitives. En revanche, des relations fragiles sont forgées parmi les personnes qui possèdent des caractéristiques sociales très différentes, et les informations qu'ils échangent sont souvent hétérogènes. Dans cette même logique, il suggère que les relations fragiles peuvent jouer le rôle d'un « pont d'information » entre les membres de différents domaines. Pour donner un exemple, une connaissance nouvelle peut offrir une nouvelle opportunité de travail, alors qu'un ami très cher peut offrir un bol de soupe (Putnam, 2000).

Pour la population africaine de Yiwu, les trois premières sources importantes du soutien social sont la famille, les confidents compatriotes et les amis locaux. Ce sont donc des relations fortes qui jouent le rôle le plus important dans le réseau de soutien social des commerçants africains. Cette population manifeste un grand besoin de consolation psychologique et d'accompagnement affectif.

Ce résultat est le contraire de ce qui a été présenté par un chercheur local de l'Institut d'Industrie et du Commerce de Yiwu. Selon lui (Chen Yupeng, 2017), les commerçants étrangers sont plus disposés à recourir à des relations fragiles. Il a expliqué son opinion par deux exemples : les co-entreprises sino-étrangères, et les mariages mixtes entre résidents locaux et étrangers. Il constate que les commerçants africains de Yiwu cherchent à coopérer avec les résidents locaux, que ce soit dans la vie professionnelle ou la vie familiale. Cette population externe estime que les locaux seront un jour plus utiles face aux problèmes.

Néanmoins, il a oublié que cette relation est transférable, c'est-à-dire que la relation entre deux personnes peut tout à fait être modifiée selon la situation. Dans le cas d'un mariage mixte, par exemple, les deux personnes entrent dans une relation forte suite à leur union, car elles deviennent famille l'une pour l'autre. De la même manière, un fournisseur chinois, après de nombreuses fréquentations, peut devenir un ami de confiance. Ainsi, l'importance de différencier ces deux types de relations est de voir si les individus vivent dans le même environnement et si les informations qu'ils reçoivent sont similaires ou hétérogènes.

Autrement dit, dans des relations faibles, l'élément essentiel qui tient ces relations est l'intérêt. Pour les personnes qui vivent dans des situations similaires (familles et amis), l'élément le plus important est le lien affectif. Ces deux éléments ne sont pas contradictoires. Par exemple, dans la transition d'une coopération commerciale, les liens entre les deux parties peuvent se transférer d'un pur intérêt à une combinaison d'intérêt et d'affectivité, suite à plus d'échanges, voire à un pur sentiment amical si ces deux personnes deviennent finalement amies.

Pour conclure, la population africaine à Yiwu est majoritairement liée à la famille et aux amis compatriotes par les sentiments, et aux Chinois par l'intérêt. Dans certaines situations, toutefois, l'intérêt économique peut entrer en jeu dans des relations fortes (lorsqu'ils travaillent avec leur famille par exemple) et le sentiment naître dans des relations fragiles (lorsque le partenaire commercial devient une personne de confiance, ou dans le cas d'un mariage mixte).

Toutefois, dans un sens général, on constate que la population africaine à Yiwu n'est pas totalement intégrée dans la ville, même si elle est prête à faire des efforts

nécessaires lorsque son intérêt économique est concerné. Cette population est très proche des locaux, notamment ceux qui travaillent dans le commerce comme elle, et cette proximité disparaît en grande partie en dehors du travail. Ainsi, l'attitude des commerçants étrangers envers la société locale dépend des circonstances : intégration dans la vie professionnelle et séparation dans la vie quotidienne et sociale. Cela constitue donc une attitude intégrative sélective.

## Conclusion de la troisième partie

Reposant sur la présentation de notre méthodologie, de notre objet d'étude ainsi que de notre base théorique, cette troisième et dernière partie a offert de nouvelles réflexions pour aider à répondre à la question principale de notre thèse : Comment les commerçants africains s'intègrent-ils pendant leur séjour à Yiwu ? Pour ce faire, trois analyses ont été effectuées, selon l'aspect administratif, l'aspect religieux et l'aspect social. Nos analyses précédentes (Chapitre 6) ont montré que non seulement les caractéristiques personnelles des immigrants influencent le niveau de leur adaptation, mais les politiques publiques dans la société d'accueil et l'attitude des résidents locaux jouent toutes deux un rôle important dans le processus.

Le chapitre 7 a pour objectif de présenter l'autonomie et le contrôle que le gouvernement local propose en même temps. Il a montré tout d'abord le caractère ouvert de l'administration locale, qui affiche une attitude accueillante envers les personnes étrangères. Par exemple, les résidents étrangers ont un accès direct et équivalent aux résidents locaux en ce qui concerne les services médicaux ; ils ont même un statut particulier dans les affaires administratives, ce qui constitue une particularité en comparaison d'autres villes chinoises ; ils se voient offrir la chance d'apprendre la langue et la culture chinoises gratuitement s'ils le souhaitent, et la ville s'efforce d'être plurilingue afin de faciliter leur vie ; enfin, en termes religieux, même si la population locale n'est pas croyante, le gouvernement a mis beaucoup d'attention à financer et faciliter les activités religieuses pour cette population extérieure, parfois au détriment de l'intérêt des résidents locaux.

En même temps, l'administration locale reste prudente et garde toujours un œil ouvert sur les commerçants étrangers. Leur accès à des titres de séjours de longue durée reste très limité, en plus de procédures lourdes et de contrôles incessants. Ils sont constamment surveillés, que ce soit dans leur vie religieuse ou quotidienne. Les enfants des commerçants étrangers sont également astreints aux réglementations locales, en allant dans des écoles reconnues et désignées par le gouvernement. Si ce n'est pas le cas, cette deuxième génération risque fortement de ne pas pouvoir résider à Yiwu de façon légale.

Ainsi, même si des politiques administratives ont rendu possible l'insertion des étrangers d'une façon pratique, il est très difficile pour ceux-ci d'approfondir leur lien avec la ville. La majorité reste très fidèle à son identité d'origine et distante avec Yiwu. Les enfants des commerçants suivent en principe l'attitude de leurs parents en termes de reconnaissance identitaire. Cela est dû, d'un côté, aux politiques exigeantes de la ville, et d'un autre côté, à la forte identité de cette population africaine.



En effet, leur croyance religieuse a fortement influencé leur vie et également leur regard sur soi. Ces commerçants maintiennent un lien très étroit avec leur communauté et leur origine. Cela est surtout évident dans leur choix de vie familiale, l'aspect le plus intime : ils sont rarement mariés avec des personnes venant d'autres pays, encore moins avec celles qui possèdent d'autres croyances religieuses ou qui n'en possèdent pas. Ils choisissent généralement de rentrer chez eux pour donner naissance à leurs enfants. Ce lien est encore plus profond pour les femmes des commerçants étrangers. Souvent sans capacité de parler le chinois ni accès au travail, elles sont obligées de ne fréquenter que des personnes venant de leur pays d'origine, c'est-à-dire souvent des femmes de commerçants comme elles. Leur cercle social est donc tellement petit qu'elles se sentent encore plus attachées à leurs origines.

Cette mentalité influence le choix de scolarisation de leur(s) enfant(s) : doivent-ils rester à Yiwu aux côtés de leurs parents ou vaut-il mieux les renvoyer en Afrique pour recevoir une éducation dans leur culture ? Un fort pourcentage de parents étrangers a choisi la dernière option. Pour eux, les racines religieuses et culturelles passent avant tout.

L'influence de la religion ne s'arrête pas ici. La plupart étant musulmans, ils suivent tous un régime alimentaire strict, ce qui est peu présent à Yiwu en raison du manque de croyance religieuse. Ainsi, les commerçants africains sont souvent obligés d'aller dans des restaurants arabes. Ce besoin a suscité l'apparition d'un premier restaurant africain à Yiwu en 2016, seul restaurant africain jusqu'à aujourd'hui.

Il constitue non seulement le seul endroit où les commerçants africains peuvent déguster la cuisine de leur pays, mais également un endroit où ils peuvent se rencontrer et échanger. Il est devenu, en effet, un relais important pour la population africaine de Yiwu, où ils se sentent chez eux et en confiance.

Malheureusement, le gouvernement local, souvent sensible aux changements dans la vie des étrangers, a découvert l'importance de ce lieu et en a profité pour contrôler les visas et les titres de séjours. Cela est mal perçu par certains commerçants africains, mais le fait est compréhensible, surtout quand on pense aux restrictions que la municipalité leur a imposées.

Le partage de croyance religieuse a fortement lié les commerçants africains. De fait, durant mes enquêtes de terrain, j'ai observé un phénomène marqué d'entre-soi parmi les commerçants africains. Par exemple, beaucoup d'entre eux vivent dans le même quartier et la confiance entre eux crée une sécurité importante pour la communauté. Un certain nombre d'entre eux, au lieu de devenir des concurrents, travaillent même ensemble pour un intérêt commun plus élevé.

Quant aux résidents locaux, en dépit de cette distance religieuse et culturelle dans leurs interactions avec les étrangers, ces deux populations sont quand même étroitement liées dans leurs activités commerciales, surtout dans l'exportation : là où leurs centres d'intérêt se rencontrent.

Ainsi, cette relation n'est pas très approfondie, restant d'ordre commercial. Dans les interactions des commerçants africains avec les Chinois, que ce soient des partenaires commerciaux, des autorités locales ou des résidents locaux, la nature de la relation reste fortement pragmatique et instrumentale. Cela montre que ces deux

communautés ne sont intéressées qu'aux échelles économique et commerciale, ce qui correspond à la motivation des étrangers.

Tout cela montre que pour la population africaine de Yiwu, les relations fortes, avec les compatriotes comme la famille et les amis, occupent une place-clé dans leur réseau de soutien social. Ils travaillent étroitement avec les Chinois dans le commerce, mais se tournent plutôt vers leurs proches lorsqu'il s'agit des affaires plus personnelles. Ce phénomène témoigne donc d'un manque d'intégration totale et/ou profonde.

La conclusion générale qui suit sera l'occasion de reprendre les éléments importants de notre étude, de peindre une image d'ensemble de la vie des commerçants africains à Yiwu, et de définir de nouvelles pistes pour continuer ce travail, en soulignant les questions insuffisamment étudiées ainsi que les limites apparues.



## Conclusion générale

Tout au long de cette étude, nous avons tenté de déterminer et d'analyser l'attractivité ainsi que la capacité d'intégration de la ville de Yiwu, notamment pour la population africaine, échantillon que nous avons choisi pour représenter la population étrangère totale. Notre hypothèse première était que la ville est devenue attractive pour les Africains en raison surtout de son développement dynamique en matière économique et commerciale, et deuxièmement que cette population, fortement motivée par la poursuite du profit, s'efforce de s'intégrer dans la ville locale.

Pour commencer, nous avons donné une présentation assez générale du développement économique, administratif et social de Yiwu, en supposant que celui-ci constitue la principale attractivité de la ville.

La ville a vécu, de fait, une transformation remarquable en un temps relativement bref : une vingtaine d'années. À l'origine, c'était une ville très modeste, où l'agriculture était le noyau de l'économie puis des marchés sont apparus graduellement à partir des années 1980, suite à l'ouverture du pays. Grâce à l'ouverture d'esprit des dirigeants de la ville ainsi qu'à des politiques avantageuses à l'époque, elle a été l'une des premières villes à s'intégrer dans des activités économiques de marché. Petit à petit, ces marchés se sont agrandis, avec une plus grande variété de produits, venant même d'autres régions limitrophes. Cet accroissement a donc attiré de plus en plus de commerçants chinois, que ce soit des fournisseurs ou des grossistes. On voyait, sur les marchés de Yiwu, des produits venant de différentes parties de la Chine, tout d'abord des villes proches, puis l'échelle s'est élargie.

En une dizaine d'années, le marché de Yiwu est devenu l'un des plus grands de Chine, donnant ainsi naissance à un plus grand besoin en fournitures et en clientèle. Pour répondre à ce besoin, une attention particulière a été accordée au développement de l'industrie et de la logistique de la ville. De nombreuses expositions commerciales ont été également organisées, ce qui a fortement stimulé la vente sur les marchés. Tout cela a joué un rôle important dans la formation d'un *cluster* dans cette ville.

Son dynamisme va plus loin. En entrant dans la première décennie du 21<sup>e</sup> siècle, les commerçants de Yiwu ont pu profiter de plateformes variées pour être connectés avec des clients partout dans le monde. Un nombre croissant de commerçants étrangers sont venus à Yiwu et les produits vendus sur les marchés ont trouvé leur chemin vers les pays arabes, l'Afrique, l'Europe, les Etats-Unis ainsi que les autres pays asiatiques, grâce à des grossistes étrangers.

La transformation administrative de Yiwu a suivi un chemin similaire. Étant une ville d'échelle sous-préfectorale, elle était peu importante pour la province comme pour le pays. Néanmoins, la naissance et le développement économique ont changé la

situation et fait comprendre aux autorités supérieures qu'elle n'était pas comme toutes les autres villes sous-préfectorales. Étant sous la direction des villes préfectorales, Yiwu avait des pouvoirs bien limités, ce qui ne correspondait plus à ses besoins dans un contexte de développement économique. Ainsi, des réformes ont été entreprises.

L'objectif de ces réformes était de donner plus d'autonomie à Yiwu, d'abord dans sa gestion financière, ensuite dans sa gouvernance administrative. Le gouvernement local devenait donc capable de promulguer ses propres politiques et régulations, sans devoir passer par des villes supérieures. Yiwu est donc de plus en plus libre et flexible dans son management.

Ces changements ont également affecté la population étrangère. La plupart des demandes peuvent être satisfaites sur place, sans avoir à se déplacer dans d'autres villes pour suivre des procédures administratives.

Pour compléter l'attractivité de Yiwu, nous avons examiné l'aspect social. De fait, pour des personnes étrangères, l'atmosphère de la ville est différente des autres villes chinoises. D'un côté, son économie dépendant fortement de ces grossistes internationaux, le gouvernement local leur accorde une importance toute particulière. Les représentants de cette communauté sont invités à faire partie du Comité de Médiation, une organisation ouverte aux étrangers qui existe uniquement à Yiwu. Le Bureau du commerce a même créé une association destinée aux commerçants de toute nationalité afin de renforcer le lien entre eux. Ces initiatives ne s'observent nulle part ailleurs en Chine.

D'un autre côté, les fournisseurs chinois, étant des partenaires importants des commerçants étrangers, accueillent ceux-ci à bras ouverts. D'esprit pratique, ils choisissent majoritairement de se focaliser sur le commerce, là où leurs intérêts sont partagés, et de négliger les différences culturelles. Cela rend plus facile l'intégration des nouveaux arrivants.

Enfin, parmi les personnes étrangères qui arrivent de plus en plus nombreuses, on trouve souvent des compatriotes. Le nombre croissant des personnes de même origine crée un cercle social devenu essentiel pour de nombreux aspects de la vie des étrangers. Cette connexion attire et rassure les personnes qui s'intéressent à Yiwu et une fois arrivées, les aide dans leur vie quotidienne, sociale et même professionnelle.

Avec toutes ces connaissances sur le développement de la ville, il était nécessaire de réaliser des enquêtes de terrain, afin de vérifier notre hypothèse et d'identifier les éléments attractifs les plus importants pour la population étrangère.

Après une longue préparation, je suis alors partie pour Yiwu avec une seule connaissance, qui, à ma grande surprise, a renoncé à m'aider. Pour des raisons multiples, plusieurs mois ont été nécessaires pour obtenir un accès à mon objet d'étude.

Une fois le réseau établi, des questionnaires ont été distribués aux commerçants étrangers et des entretiens ont été effectués avec eux. Vers la fin de l'enquête de terrain, nous avons pu collecter des informations abondantes sur leurs attitudes envers la ville et les différents aspects de leur vie.

De façon générale, l'analyse a permis de constater que la population étrangère à Yiwu est majoritairement attirée par son aspect économique et peu d'attention est accordée à sa position hiérarchique dans le système administratif chinois.

Ensuite, nous avons abordé l'élément essentiel pour les commerçants étrangers : le commerce. Yiwu les accueille à bras ouverts, car sans eux, l'exportation serait bien moins compétitive dans l'économie de la ville. Les commerçants africains sont également heureux d'avoir trouvé Yiwu, où ils profitent de produits à prix modestes et très facilement, car ces derniers sont non seulement très variés, mais très concentrés dans le marché. Les défis relevés durant les échanges commerciaux sont secondaires en comparaison des profits que les deux côtés peuvent engranger.

On observe, et les enquêtés le confirment, qu'il existe une forte solidarité entre résidents chinois et commerçants étrangers dans les activités commerciales. Nous constatons que l'aspect social joue, à l'inverse, un rôle secondaire, principalement grâce au réseau de compatriotes. Cela confirme donc notre première analyse.

Pour tester la deuxième hypothèse, nous avons eu recours à l'une des plus importantes théories de l'adaptation interculturelle, celle de Berry. Il ressort de ses recherches qu'il existe quatre attitudes principales dans le processus d'adaptation d'une personne lorsqu'elle part vivre dans une région où la culture locale est différente de la sienne. Nous avons donc tenté de déterminer l'attitude des commerçants africains dans leur séjour à Yiwu à travers des entretiens et des observations.

Avant tout, en termes de politique, on peut dire que l'administration locale et centrale n'est pas entièrement favorable à une bonne intégration pour la population étrangère. Certes, elle offre des prestations sociales qui ont facilité la vie des étrangers : ceux-ci bénéficient d'un accès direct aux services médicaux ; ils sont invités à se faire entendre par les hauts fonctionnaires de la ville ; différentes langues sont utilisées dans les lieux publics ; leur croyance religieuse est non seulement respectée, mais également soutenue financièrement et administrativement. Le gouvernement semble soucieux du bien-être de cette communauté.

Néanmoins, l'étude a aussi révélé que les autorités locales sont tellement prudentes qu'elles surveillent de manière insistante la vie des étrangers, de peur qu'une instabilité puisse naître. Des mesures ont été mises en place pour limiter les activités de cette communauté : il est très difficile pour ses membres d'obtenir de longs titres de séjour, et même en leur possession, les contrôles d'identité sont plus que fréquents ; les activités religieuses en public sont étroitement observées ; les logements où résident les commerçants sont clairement marqués et surveillés ; les enfants des commerçants étrangers sont obligés d'aller dans des institutions scolaires reconnues officiellement pour être éligibles à l'obtention d'un titre de séjour.

Par conséquent, malgré des gestes accueillants dans certains domaines, beaucoup de réglementations administratives ont engendré des inconvénients dans la vie de ces étrangers ainsi qu'une relation tendue entre eux et la municipalité. Cette distance mène à une reconnaissance d'identité précaire : moins un individu se sent accepté dans la société d'accueil, plus il se sent proche de ses origines. À travers les questionnaires et entretiens, nous avons identifié trois groupes : ceux qui penchent plus vers la nouvelle culture, ceux qui sont toujours étroitement liés avec leur pays natal, et ceux qui se considèrent comme citoyens internationaux. Il est important de noter que, pour la deuxième génération, l'attitude des parents possède une influence primordiale.

Par ailleurs, il apparaît que la religion constitue un critère-clé dans la vie des commerçants africains. D'un côté, cette identité religieuse lie les personnes qui la partagent et crée une distance innée avec celles qui ne la partagent pas qui est très difficile à dépasser. Le fort pourcentage des croyants dans la population étrangère et celui des non croyants dans la population locale crée et renforce le décalage entre eux, ce qui rend l'intégration plus difficile. Même loin de chez eux, les commerçants africains restent étroitement liés à leurs origines, affectivement et socialement. Ils se marient majoritairement entre eux, rentrent en Afrique dès que possible et, dans les cas où la famille du commerçant le rejoint à Yiwu, ses membres restent entre eux plutôt que de s'intégrer dans la société locale.

Ce lien se transmet à la deuxième génération en devenant. Même si une petite partie des commerçants africains a choisi de garder ses enfants à ses côtés, la forte majorité préfère les renvoyer dans leur pays natal afin qu'ils reçoivent une éducation musulmane. Dans le deuxième cas, les enfants retournent soit avec leur mère, restée en Afrique, soit avec leurs grands-parents si la mère a rejoint son mari. Dans les situations où il y a plusieurs enfants, la mère reste toujours avec celui qui n'a pas encore atteint l'âge scolaire que ce soit à Yiwu ou en Afrique.

L'influence de la religion est également observée dans les habitudes culinaires. Majoritairement musulmans, les commerçants africains suivent un régime strict. La cuisine chinoise est loin de répondre à leurs exigences. En dépit des restaurants arabes qui les satisfont en partie, l'ouverture d'un restaurant africain à Yiwu a été reçue avec une grande joie par la population africaine. Le lieu est devenu si important qu'il a pris de multiples identités pour les Africains, outre sa fonction de restauration : point de rencontre, lieu de détente, abri.

Ces découvertes nous ont permis de confirmer le poids de la religion dans les choix des Africains en ce qui concerne la construction d'une famille, l'éducation de leurs enfants ainsi que les habitudes alimentaires : le tout constituant une part essentielle de leur vie.

En dernière analyse, malheureusement, la solidarité qui existe entre les résidents chinois et étranger dans le milieu commercial ne peut aller plus loin. En effet, en dehors de leur travail, les commerçants constatent, avec un consensus important, qu'ils sont très distants de leurs partenaires commerciaux chinois : même s'ils travaillent aux côtés d'employés chinois, ils sont méfiants envers ces derniers ; même si le gouvernement apprécie la présence des commerçants étrangers, le sentiment n'est pas réciproque pour beaucoup d'entre eux, qui déplorent le manque d'efficacité administrative, et également pour ceux qui travaillent dans l'importation ; même s'ils fréquentent occasionnellement des Chinois, ils le font avec un objectif précis souvent lié à l'intérêt économique.

Leur attitude est radicalement différente lorsqu'il s'agit de leurs proches, les amis de même origine et leur famille. De nombreux commerçants africains préfèrent vivre dans le même quartier ; ils ont créé un solide réseau basé sur l'amitié et la confiance, vers lequel ils se tournent dans les situations difficiles. Certains ont même commencé à travailler ensemble dans l'exportation afin de maximiser leurs intérêts.

En effet, les analyses présentes montrent que la population africaine est essentiellement dépendante des proches et garde une distance avec la population locale en dehors des activités commerciales. Cela représente donc un risque au niveau de l'adaptation interculturelle.

En reprenant les quatre attitudes de Berry, nous pouvons constater que cette communauté africaine est activement intégrée dans le travail, mais reste assez séparée dans la vie quotidienne. Dans la vie sociale, même si le lien existe, il est fondamentalement instrumental. Il faut noter que les attitudes « assimilation » et « marginalisation » sont rarement présentes. D'un côté, cette population tient beaucoup à son identité culturelle et religieuse d'origine, ce qui rend peu possible l'attitude « assimilation » ; d'un autre côté, le besoin mutuel entre commerçants africains et chinois est tellement grand que l'attitude « marginalisation » ne peut se développer.

Il importe de réfléchir également à l'aspect psychologique pour les commerçants étrangers ainsi que leurs proches. Cela étant relativement personnel et privé, une forte confiance est nécessaire pour qu'ils soient disposés à en parler. Pour arriver à ce stade, de longues préparations sont requises : passer du temps sur place, fréquenter les sujets d'étude constamment et essayer de créer une amitié pour diminuer la distance avec eux. Une attention particulière doit néanmoins être accordée à ce processus, car il est dangereux d'être trop proche des enquêtés. Cela empêche de prendre un recul nécessaire pour l'analyse. Un équilibre est donc le meilleur choix.

Compte tenu des limites de cette étude, nous n'avons pu analyser en totalité un sujet aussi vaste. Il nous semblerait intéressant, pour l'avenir, d'explorer des populations plus diverses, y compris les membres de la famille des commerçants étrangers (parents, époux/se, enfants), tout en élargissant la taille de notre échantillon. Cela demanderait certainement plus de temps, de financement, et une recherche en équipe nous permettrait d'obtenir des résultats plus larges et encore plus pertinents.

Dans l'ensemble, nous pouvons évaluer positivement les échanges commerciaux sino-africains, où les deux parties trouvent leur intérêt (Chapitre 9), tout en regrettant que la réglementation stricte (Chapitre 7) et la forte identité religieuse (Chapitre 8) empêchent ces échanges de s'approfondir. Même si les politiques des autorités locales se modifient dans le futur, les différences religieuses constituent un obstacle fondamental et constant.

Mes observations de terrain confirment ce même constat. Les autorités de Yiwu accordent déjà une attention toute particulière à la population étrangère de la ville, en comparaison avec d'autres villes chinoises. Néanmoins, la Chine faisant très attention à l'arrivée et à l'installation des étrangers, Yiwu est obligé de respecter les limites de ses politiques (Chapitre 7). De plus, les différences religieuses mènent à une société segmentée : les Africains d'un côté et les Chinois de l'autre. Certes, les activités commerciales créent des opportunités de rencontre et d'échange mais la réalité montre que cela n'a pas beaucoup d'intérêt, ni pour les Chinois ni pour les étrangers.

Jusqu'à ce jour, le système paraît fonctionner : les enquêtés chinois sont généralement contents des étrangers, qui représentent leur ressource financière principale, et les enquêtés africains encore plus, car ils sont « devenus riches » à Yiwu, une expression souvent entendue dans nos échanges. Mais que se passera-t-il lorsque le



marché de Yiwu perdra ses avantages ? Possède-t-il assez d'attractivité pour retenir cette population africaine ? D'un autre côté, lorsque les résidents ne pourront plus gagner d'argent à travers ces commerçants étrangers, accepteront-ils toujours leur présence dans la ville, voire leur installation sans une contribution majeure à l'économie locale ? Pour l'instant, la réponse semble être non.

## Bibliographie

*N. B. : Comme il s'agit d'une thèse en codirection et que la soutenance se fait en français, en accord entre l'Université de Wuhan et l'Université Clermont Auvergne, nous avons pris le parti de traduire en français les titres des livres ou articles d'auteurs chinois ainsi que les titres des documents gouvernementaux, pour les intégrer à cette bibliographie.*

En raison de la forte homogénéité des noms en Chine, les prénoms des auteurs chinois sont donnés.

### ➤ **Ouvrages et articles généraux**

- AN, R. (2009), « Analyse sur les modes d'adaptations interculturelles des étudiants étrangers en Chine », *L'Éducation supérieure en Chine*, 18 : 61-62. [Notre traduction]
- ARIES, P. (1971), *Histoire des populations françaises et de leurs attitudes devant la vie depuis le XVIII<sup>e</sup> siècle*, Paris, Points.
- ASANTE, M. K., WELSH-ASANTE, K. (1990), *African culture: the rhythms of unity*, Trenton, N. J., Africa World Press.
- AUBERT, C. (1995), « Exode rural, exode agricole en Chine, la grande mutation ? », *Espace, populations, sociétés*, 13 : 231-245.
- BATES, T. (1994), « Social Resources Generated by Group Support Networks May Not Be Beneficial to Asian Immigrant-Owned Small Businesses », *Social Forces*, 72 : 671-689.
- BERRY, J. W. (1990), « Acculturation and adaptation: A general framework », in Holtzman, W. H. & Bornemann, T. H. (eds), *Mental health of immigrants and refugees*, Austin: Hogg Foundation for Mental Health : 90-102.
- (1992), « Acculturation and Adaptation in a New Society », *International Migration*, 30: 69-85.
- (2005), « Acculturation : Living successfully in two cultures », *International Journal of Intercultural Relations*, 29: 697-712.
- BERRY, J. W., KALIN, R. (1995), « Multicultural and ethnic attitudes in Canada : An overview of the 1991 National Survey », *Canadian Journal of Behavioural Science / Revue canadienne des sciences du comportement*, 27: 301-320.
- BERRY, J. W., PHINNEY, J. S., SAM, D. L., VEDDER, P. (2006), « Immigrant Youth : Acculturation, Identity, and Adaptation. », *Applied Psychology*, 55 : 303-332.

- BOARI, C. (2001), *Industrial clusters, focal firms, and economic dynamism: a perspective from Italy*. Washington, D.C., The World Bank.
- BOBO, J. (1995), *Black women as cultural readers* [M], Columbia University Press, New York.
- BODOMO, A. B. (2012), *Africans in China: A sociocultural study and its implications on Africa-China relations*, Cambria Press, Amherst.
- BOGARDUS, E. S. (1933), « A social distance scale », *Sociology & Social Research*, 17 : 265-271.
- BOURDIEU, P. (2016), *Les structures sociales de l'économie*, Paris, Le Seuil.
- BRESNAHAN, T., GAMBARDILLA, A., SAXENIAN, A. L. (2001), « 'Old economy' inputs for 'new economy' outcomes: Cluster formation in the new Silicon Valleys », *Industrial and corporate change*, 10(4) : 835-860.
- BRILLAT-SAVARIN, J.-A. (1825), *The Physiology of Taste or Meditations on Transcendental Gastronomy*, trans. MFK Fisher, New York, Everyman's Library.
- BRISLIN, R. W. (1981), *Cross-cultural encounters: Face-to-face interaction*, New York, Pergamon.
- BRONFENBRENNER, U. (1979), *The ecology of human development: experiments by nature and design*, Harvard University Press.
- BRUNET, R., FERRAS, R., THERY, H. (2005), *Les mots de la géographie*, Paris, La Documentation Française.
- BURGESS, E. W. (2008), « The growth of the city: an introduction to a research project », in MARZLUFF, J. et al. (dir), *Urban Ecology. An International Perspective on the Interaction Between Humans and Nature*, Springer, Boston : 71-78.
- CAO, Yi (2006), « Sur la fonction du « développement simultané du commerce et de l'industrie » dans le développement économique », *Technologies Électroniques*, 3 : 5-8. [Notre traduction]
- CAPLAN, R. D., COBB, S., FRENCH, J. R. (1975), « Relationships of cessation of smoking with job stress, personality, and social support », *Journal of Applied Psychology*, 60(2) : 211-219.
- CARSE, J. P. (1986), *Finite and infinite games*, New York, Ballantine.
- CHEN, Hui, CHE, Hongsheng, ZHU, Min (2003), « Commentaire sur les facteurs d'influence dans l'adaptation interculturelle », *Développement Scientifique de la Psychologie*, 6 : 704-710. [Notre traduction]
- CHEN, Xinren (2014), « Étude sur l'identité sous l'angle pragmatique – les questions importantes et les solutions principales », *Langues étrangères modernes*, 37(5) : 702-710 +731.
- CHEN, Yupeng (2017), « L'adaptation culturelle des commerçants africains en Chine – le cas des commerçants nigériens en Chine », *Journal académique de l'Université des Peuples du Nord (versions des sciences sociales et philosophiques)*, 1 : 90-94. [Notre traduction]
- CHIGNIER-RIBOULON, F. (2006), « Catégories moyennes et discriminations au logement, entre réalités communes et spécificités », *Hommes & Migrations*, 1264 : 68-76.

- CHIGNIER-RIBOULON, F., FOURNIER, M. (2003), « Émergence et affirmation d'une petite ville industrielle : Beneditta, Portugal », *L'avenir des petites villes*, Clermont-Ferrand, CERAMAC : 175-190.
- CHIGNIER-RIBOULON, F., FOURNIER, M. (2006), « Les *locals* et la mondialisation ou des difficultés pour appréhender une réalité spatiale protéiforme », *Géographie, économie, société*, 8(2) : 257-274.
- CHIGNIER-RIBOULON, F., SEMMOUD, N. (2005), « Identités, développement local et territoires : Nowa Huta et Cracovie », *Géocarrefour*, 2005, 80(1) : 27-34.
- CLÉMENT, R. (1986), « Second Language Proficiency and Acculturation: An Investigation of the Effects of Language Status and Individual Characteristics », *Journal of Language and Social Psychology*, 5 : 271-290.
- COBB, S. (1976), « Social Support as a Moderator of Life Stress », *Psychosomatic Medicine*, 38(35) : 300-314.
- COHEN, S., WILLS, T. A. (1985), « Stress, social support, and the buffering hypothesis », *Psychological bulletin*, 98(2) : 310-357.
- COSTA, P. T., MCCRAE, R. R. (1992), « Four ways five factors are basic », *Personality and Individual Differences*, 13 : 653-665.
- CROUCHER, S. M. (2011), « Social Networking and Cultural Adaptation: A Theoretical Model », *Journal of International and Intercultural Communication*, 4 : 259-264.
- CUI, Yan (2012), « Étude sur l'intégration sociale de la population flottante en termes psychologiques et leur reconnaissance identitaire », *Étude sur la sociologie*, 27(05) : 141-160 +244.
- DEAUX, K. (1993), « Reconstructing Social Identity », *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19 : 4-12.
- DENG Tianjie, CHEN Xujuan (2010), « Les idéologies philosophiques dans la culture gastronomique chinoise », *Journal académique de l'Institut Normal de Shangrao*, 30(2) : 57-61. [Notre traduction]
- DUNLOP, J. (2016), *Les 100 mots de la géographie*, « Que sais-je ? » N° 3824. Presses universitaires de France.
- DURU, M. C. (2005), « When signifying goodwill is no longer enough: The kola nut and gender among Igbos in Nigeria and Belgium ». *Food and Foodways*, 13(3) : 201-219.
- FELDMAN, M., FRANCIS, J., BERCOVITZ, J. (2005), « Creating a cluster while building a firm: Entrepreneurs and the formation of industrial clusters », *Regional studies*, 39(1) : 129-141.
- GARDNER, M. P. (1985), « Mood States and Consumer Behavior: A Critical Review », *Journal of Consumer Research*, 12 : 281.
- GECAS, V., SCHWALBE, M. L. (1983), « Beyond the Looking-Glass Self: Social Structure and Efficacy-Based Self-Esteem », *Social Psychology Quarterly*, 46 : 77.
- GOLUB, S. S., CEGLOWSKI J., MBAYE, A. A., et al. (2018), « Can Africa compete with China in manufacturing? The role of relative unit labour costs », *The World Economy*, 41(6) : 1508-1528.

- GOTTLIEB, B. H. (1981), *Social networks and social support*, Sage Publications.
- GRANOVETTER, M. (1985), « Economic action and social structure: The problem of embeddedness », *American journal of sociology*, 91(3) : 481-510.
- GUDYKUNST, W. B. (2004), *Bridging differences: Effective intergroup communication*, Sage Publications.
- GULLAHORN, J. T., GULLAHORN, J. E. (1963), « An extension of the u-curve hypothesis », *Journal of social issues*, 19(3) : 33-47.
- HELFGOTT, J. B., GUNNISON, E. (2008), « The influence of social distance on community corrections officer perceptions of offender reentry needs. », *Federal Probation*, 72(1) : 2-12.
- HUANG, Hailong (2013), « Analyse de la finance sur Internet orientée autour des plateformes de commerce sur Internet », *Finance de Shanghai*, 8 : 18-23 +116. [Notre traduction]
- HUANG, Zhengming (2009), « Recueil d'articles en 2009 », *Presses de l'institut communiste central à Yiwu*. [Notre traduction]
- JENKINS, R. (2000), « Categorization: Identity, Social Process and Epistemology », *Current Sociology*, 48 : 7-25.
- KATEB K., LE BRAS, H., SAADI, N. (2001), *La fin du mariage traditionnel en Algérie ? (1876-1998) : une exigence d'égalité des sexes*, Paris, Bouchène.
- KIM, Y. Y., GUDYKUNST, W. B. (1988), *Cross-cultural adaptation : current approaches*, Sage Publications.
- LEVI-STRAUSS, C. (1971), *Les structures élémentaires de la parenté*, Paris-La Haye, Mouton (édition originale : 1949).
- LI, Jinlong (2003), « Le système direct : une politique locale aux caractéristiques chinoises », *Sciences sociales de la province de Hunan*, 3 : 39-41. [Notre traduction]
- LI, Lei (2009), « Commentaire sur des théories principales de l'école de Chicago », *Journal académique de l'Institut professionnel de Tianjin*, 2009 (4) : 144-147.
- LI, Mingqiang (2010), « Les réformes et le développement économique des régions de district : une explication théorique sur la « polarisation-prolifération » », *Management administratif chinois*, 12 : 91-94. [Notre traduction]
- LI, Ping (2000), « Quelques questions sur la transition des fonctions des gouvernements au niveau district », *Management administratif chinois*, 6 : 58-61. [Notre traduction]
- LI, Qiang (1998), « Soutien social et santé psychologique individuelle », *Sciences sociales de Tianjin*, 1 : 66-69. [Notre traduction]
- LI, Xiao, LI, Junjiu (2015), « La route de la soie et la reconstruction des stratégies géopolitiques et économiques de la Chine », *Économie et politique du monde*, 10, : 30-59 +156-157. [Notre traduction]
- LIN, N., YE, X., ENSEL, W. M. (1999), « Social Support and Depressed Mood: A Structural Analysis », *Journal of Health and Social Behavior*, 40 : 344.
- LIU, Hongyu, JIA, Zhuochao (2014), « Étude sur l'adaptation interculturelle des étudiants étrangers en Chine – le cas des étudiants d'Asie centrale », *Journal*

- académique de l'Université Centrale des Peuples (version des sciences sociales)*, 4 : 171-176. [Notre traduction]
- LIU, Huan, MA, Ke (2015), « Analyse sur le contexte géographique de la culture gastronomique chinoise », *Survole du tourisme*, 6 : 92-93. [Notre traduction]
- LIU, Weidong (2015), « La connotation et le problème scientifique dans la stratégie de la route de la soie », *Avancement en géographie*, 5 : 538-544. [Notre traduction]
- MACDONALD, J. S., MACDONALD, L. D. (1964), « Chain Migration Ethnic Neighborhood Formation and Social Networks », *The Milbank Memorial Fund Quarterly*, 42 : 82.
- MARX, K. (1976) *The German ideology, including Theses on Feuerbach and Introduction to the critique of political economy*, Pyr Books.
- MASLOW, A. H. (1943), « A theory of human motivation », *Psychological Review*, 50 : 370-396.
- MASSEY, D. S., DURAND, J., MALONE, N. J. (2002), *Beyond smoke and mirrors: Mexican immigration in an era of economic integration*, Russell Sage Foundation.
- MASSEY, D. S., ESPINOSA, K. E. (1997), « What's Driving Mexico-U.S. Migration? A Theoretical, Empirical, and Policy Analysis », *American Journal of Sociology*, 102 : 939-999.
- MASSEY, D. S., PARRADO, E. A. (1998), « International Migration and Business Formation in Mexico », *Social Science Quarterly*, 79 : 1-20.
- MBAYE, A., WEIYONG Y. (2008), « Implications of the Asian Miracle on Africa: A comparative analysis of the textile/garment sector in Senegal and China », *Report for United Nations Conference on Trade and Development*, UNCTAD Virtual Institute.
- MISCHEL, T., MURPHY, L. B. (1965), « The Widening World of Childhood », *Philosophy and Phenomenological Research*, 25 : 444.
- NIU, Dong (2015), « Des associations de passants : les organisations sociales des Africains à Guangzhou », *Études de sociologie*, 2 : 124-148 +244. [Notre traduction]
- OUADAH-BEDIDI, Z. (2005), « Liens de parenté entre conjoints en Algérie », in VIMARD, P., VIGNIKIN, K. (dir.), *Familles au Nord, familles au Sud*, Louvain-la-Neuve, Bruylant-Academia : 137-155.
- PARK, R. E., BURGESS, E. W. (2012), *The city*, University of Chicago Press.
- PIORE, M. J. (1979), *Birds of passage: migrant labor and industrial societies*, Cambridge University Press.
- PLIEZ, O. (2007), « Des jeans chinois dans les rues du Caire, ou les espaces discrets de la mondialisation », *Mappemonde*, 88 : 4-2007.
- PORTER, M. E. (1998), « Clusters and the New Economics of Competition », *Harvard Business Review*.
- PROCIDANO, M. E., HELLER, K. (1983), « Measures of perceived social support from friends and from family : Three validation studies », *American Journal of Community Psychology*, 11 : 1-24.
- PUTNAM, R. D. (2000), « Bowling Alone : America's Declining Social Capital », *Culture and Politics*, New York, Palgrave Macmillan US : 223-234.

- QIANG, Shigong (2003), « La culture, la fonction et la gouvernance – les trois paradigmes dans le système de médiation chinoise », *Étude de la loi de Qinghua*, 2 : 146-160. [Notre traduction]
- QIU, Haixiong *et al.* (1998), « La transformation de la structure du soutien social : de monobasique à polybasique », *Études de sociologie*, 4 : 33-39. [Notre traduction]
- REDFIELD, R., LINTON, R., HERSKOVITS, M. J. (1936), « Memorandum for the study of acculturation », *American anthropologist*, 38(1) : 149-152.
- RUDMIN, F. W. (2003), « Critical history of the acculturation psychology of assimilation, separation, integration, and marginalization », *Review of General Psychology*, 7(1) : 3-37.
- SABATIER, C. (2008), « Ethnic and national identity among second-generation immigrant adolescents in France: The role of social context and family », *Journal of Adolescence*, 31 : 185-205.
- SAMOVAR, L. A., PORTER, R. E., MCDANIEL, E. R., ROY, C. S. (2014), *Intercultural communication: a reader*, 500, Cengage Learning, Boston.
- SANTELLI, E., COLLET, B. (2011), « De l'endogamie à l'homogamie socio-ethnique : réinterprétations normatives et réalités conjugales des descendants d'immigrés maghrébins, turcs et africains sahéliens », *Sociologie et sociétés*, 43(2) : 329-354.
- SERVILLO, L., ATKINSON, R., & RUSSO, A. P. (2011), « Territorial attractiveness in eu urban and spatial policy: A critical review and future research agenda », *European Urban and Regional Studies*, 19(4) : 349-365.
- SINKIENĖ, J., KROMALCAS, S. (2010), « Concept, directions and practice of city attractiveness improvement », *Public Policy and Administration*, 31(1) : 147-154.
- SHENG, Liren (1986), « Une voie obligatoire vers la richesse commune à travers le constat 'pas de fortune sans industrie' », *Recherche sur l'économie et la gestion*, 6 : 1-5. [Notre traduction]
- SHIGLEY, S. (2001), « Empathy, Energy, and Eating: Politics and Power in *The Black Family Dinner Quilt Cookbook* », in BOWER, Anne L., *Recipes for Reading: Community Cookbooks, Stories, Histories*, Amherst : University of Massachusetts Press : 118-131.
- SONG, Yueshun, ZHU, Feng, LI, Leijie (1999), « Réflexions sur l'économie au niveau sous-préfectoral », *Recherche en macro-économie*, 2 : 51-54. [Notre traduction]
- STRAUSER, D. R., LUSTIG, D. C., COGDAL, P. A., URUK, A. Ç. (2006), « Trauma symptoms: relationship with career thoughts, vocational identity, and developmental work personality », *The Career Development Quarterly*, 54 : 346-360.
- STRYKER, S. (1980), *Symbolic interactionism: A social structural version*, Benjamin-Cummings Publishing Company.
- STRYKER, S., ROSENBERG, M. (1980), « Toward an Adequate Social Psychology of the Self », *Contemporary Sociology*, 9 : 383.
- SUN, Xueyu (2007), « Analyse sur la faisabilité des réformes et du système direct », *Management administratif chinois*, 6 : 17-20. [Notre traduction]
- SUN, Yinjie *et al.* (2009), « Le processus de l'urbanisation chinoise, étude sur ses caractéristiques », *Journal académique de l'Université des Industries de*

- Shenyang (sciences humaines et sociales)*, 3 : 220-224. [Notre traduction]
- SUSSMAN, N. M. (2000), « The Dynamic Nature of Cultural Identity Throughout Cultural Transitions: Why Home Is Not So Sweet », *Personality and Social Psychology Review*, 4 : 355-373.
- TANAKA, T., TAKAI, J., KOHYAMA, T., FUJIHARA, T. (1994), « Adjustment patterns of international students in Japan », *International Journal of Intercultural Relations*, 18 : 55-75.
- TISSOT, S. (2014), « Entre soi et les autres », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 204(4) : 4-9.
- VAN DER ZEE, K. I., VAN OUDENHOVEN, J. P. (2000), « The multicultural personality questionnaire : a multidimensional instrument of multicultural effectiveness », *European Journal of Personality*, 14 : 291-309.
- WALLERSTEIN, I. M. (2004), *World-systems analysis: An introduction*, Duke University Press.
- WANG, Chunlan, DING, Jinhong (2007), « Analyse des facteurs d'influence sur la volonté de rester en ville de la population mobile », *Population du sud*, 1 : 22-29. [Notre traduction]
- WANG, Yi *et al.* (1995), « Recherche sur le *breakthrough* du développement de l'industrie tertiaire dans des milieux ruraux », *Économie rurale*, 3 : 50-56. [Notre traduction]
- WANG, Yujia (2014), « Analyse d'un nouveau modèle d'e-commerce », *Gestion et technologie des petites et moyennes entreprises*, 3 : 212-213. [Notre traduction]
- WARD, C., CHANG, W. C. (1997), « 'Cultural fit': A new perspective on personality and sojourner adjustment », *International Journal of Intercultural Relations*, 21 : 525-533.
- WARK, C, GALLIHER, J. F. (2007), Emory Bogardus and the origins of the social distance scale, *The American Sociologist*, 38(4) : 383-395.
- WARD, C., KENNEDY, A. (1992), « Locus of control, mood disturbance, and social difficulty during cross-cultural transitions », *International Journal of Intercultural Relations*, 16 : 175-194.
- WARD, C., KENNEDY, A. (1993), « Where's the 'Culture' in Cross-Cultural Transition? », *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 24 : 221-249.
- WARD, C., KENNEDY A., OKURA, Y. *et al.* (1998), « The U-curve on trial: A longitudinal study of psychological and sociocultural adjustment during cross-cultural transition », *International Journal of Intercultural Relations*, 22(3) : 277-291.
- WARD, C., RANA-DEUBA, A. (2000), « Home and host culture influences on sojourner adjustment », *International Journal of Intercultural Relations*, 24 : 291-306.
- WHITBOURNE, S. K., SNEED, J. R., SKULTETY, K. M. (2002), « Identity Processes in Adulthood: Theoretical and Methodological Challenges », *Identity*, 2 : 29-45.
- XIE, Shouhong *et al.* (2015), « Différences spatiales et éléments d'influence du développement économique des villes de district chinois », *Géographie économique*, 1 : 38-43. [Notre traduction]



- XIE, Shouhong, ZHOU, Jiayi (2014), « Évaluation sur le niveau de développement social des villes de district chinoises et analyse des différences d'espace », *Population et développement*, 2 : 17-22. [Notre traduction]
- XU, Jianhua (2004), « Discussion sur la transition des fonctions des gouvernements de district », *Journal académique de l'Institut du management agricole de la province de Shandong*, 2 : 89-90. [Notre traduction]
- XU, Tao (2009), « La relation des interactions sociales des Africains à Guangzhou et la logique de comportement », *Étude des jeunes*, 5 : 71-86 +96. [Notre traduction]
- YAN, Wenhua (2008), « La psychologie dans la communication interculturelle », *Presse de l'Académie des sciences sociales de Shanghai*. [Notre traduction]
- YANG, Shengxian (2011), « Analyse sur la relation administrative des villes de district et des districts », *Journal académique de l'Institut de Heze*, 1 : 11-14. [Notre traduction]
- YING, Y.-W., LEE, P.-A., TSAI, J.-L. (2000), « Cultural orientation and racial discrimination : Predictors of coherence in Chinese American young adults », *Journal of Community Psychology*, 28 : 427-441.
- YU, Ning (2008), « Reconstruction des fonctions gouvernementales et mécanisme de restriction pour l'intérêt des autorités », *La gestion administrative en Chine*, 1 : 33-35. [Notre traduction]
- ZELINSKY, W. (1971), « The hypothesis of the mobility transition », *Geographical review*, 61(2) : 219-249.
- ZHANG Hui (2015), « Analyse SWOT sur le développement de l'e-commerce international et de ses solutions », *Journal académique de l'Institut d'Industrie et de Commerce de Shandong*, 3 : 88-93. [Notre traduction]
- ZHANG, Shuhua *et al.* (2012), « Revue de littérature sur la reconnaissance identitaire », *Étude sur la psychologie*, 1 : 21-27. [Notre traduction]
- ZHANG, Siping (2015), « Réflexions sur la transformation des marchés spéciaux : du marché traditionnel à l'e-commerce' », *Marché chinois*, 16 : 128-130. [Notre traduction]
- ZHANG, Wenhong, RUAN, Danqing (1999), « Le réseau du soutien social des résidents en ville et en campagne », *Étude sur la sociologie*, 3 : 14-19 +22-26. [Notre traduction]
- ZHAO, Lili (2008), « Étude du soutien social des femmes migrantes de mariages en ville – le cas des 'belles-filles extérieures' à Shanghai », *Journal académique de l'Université de Tongji (version sciences sociales)*, 2 : 32-39. [Notre traduction]
- ZHAO, Min (1997), « Commentaire sur mes théories sur la migration de la population internationale », *Journal saisonnier de l'Académie des Sciences Sociales de Shanghai*, 4 : 127-135. [Notre traduction]
- ZHOU, Daming (1996), « Anthropologie à la chinoise et naturalisation de l'anthropologie », *Journal académique de l'Institut des Peuples de Guangxi (version des sciences sociales)*, 3 : 30-35. [Notre traduction]

- ZHOU, Yaohua *et al.* (2017), « Eléments d'influence sur le développement économique des villes de district », *Journal académique de l'Université de Finances de Yunnan*, 1 : 35-47. [Notre traduction]
- ZONG, Kewen (2017), « Sur les stratégies de promotion des entreprises de l'e-commerce – l'exemple du '11 novembre' sur le site *Tianmao* », *Journal hebdomadaire des marchés*, 2 : 82-83 +97. [Notre traduction]

➤ **Ouvrages et articles sur le Zhejiang et Yiwu**

- BERTONCELLO, B., BREDELOUP, S., PLIEZ, O. (2009), « Hong Kong, Guangzhou, Yiwu : de nouveaux comptoirs africains en Chine. », *Critique internationale*, 44(3), Presses de Sciences Po.
- CHEN, Chen, DUAN, Guangjun (2008), « À partir du système direct de la province du Zhejiang », *Loi et société*, 2 : 185-186. [Notre traduction]
- CHEN, Ning (2016), « Analyse sur la transition entre petit commerce international sur Internet et 'magasin international' – basé sur le nouveau modèle du petit commerce international sur Internet à Yiwu », *Journal académique de l'Université de Changsha*, 3 : 5-19. [Notre traduction]
- CHEN, Yupeng (2012), « Les capitaux sociaux et la formation des communautés d'étrangers en ville – Analyse comparative entre la communauté internationale xx (titre d'origine) de Yiwu et la communauté africaine à Guangzhou », *La frontière*, 4 : 114-115. [Notre traduction]
- CUI, Fengjun, CHEN, Xiao (2012), « Étude sur l'impact du système direct sur le développement économique des régions à différentes échelles – le cas de la province du Zhejiang », *Géographie économique*, 9 : 1-7. [Notre traduction]
- DING, Ke (2006), « Distribution System of China's Industrial Clusters: Case Study of Yiwu China Commodity City », *IDE Discussion Papers*, 75, Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (JETRO).
- FANG, Weiwei (2016), « Recherche d'un modèle de logistique commerciale dans le petit commerce international sur Internet – exemple de Yiwu, province du Zhejiang », *Ingénierie logistique et gestion*, 2 : 45-47. [Notre traduction]
- FU, Baishui (2007), « Quatre tours de réforme dans le Zhejiang, Yiwu devient la ville de district avec le plus de pouvoir », *Journal hebdomadaire de l'économie chinoise*, 3 : 38-39. [Notre traduction]
- FU, Jingjing (2016), « Brève analyse sur le développement de l'économie d'expositions à Yiwu », *Information économique moderne*, 9 : 471. [Notre traduction]
- GONG, Sujuan (2013), « Intégrer des avantages locaux et développer l'éducation pour des étudiants étrangers – le cas de Yiwu, Zhejiang », *Forum de l'éducation et de l'enseignement*, 10 : 164-165. [Notre traduction]
- GUO, Jie *et al.* (2010), « Analyse comparative entre le marché *hanzhengjie* de la province de Hubei et le marché des petits articles de Yiwu de la province du Zhejiang », *Commerce moderne*, 2 : 28-29. [Notre traduction]

- HAO, Yu (2015), « Nouveau développement de l'e-commerce à la campagne – discussion sur le développement des villages de Taobao », *Emploi chinois*, 12 : 12-15. [Notre traduction]
- HE, Xianming (2009a), « La formation du modèle du Zhejiang et sa gouvernance des villes de district ainsi que ses innovations », *Sciences sociales du Zhejiang*, 11 : 2-7 +125. [Notre traduction]
- (2009b), « Logique des évolutions des réformes dans le Zhejiang », *Journal académique de l'Institut Communiste de la province du Zhejiang*, 4 : 5-13. [Notre traduction]
- (2009c), « Réflexion sur l'efficacité des réformes dans les villes de districts et ses enjeux », *Journal de l'Institut de l'Administration de Jiangsu*, 5 : 98-104. [Notre traduction]
- HU, Guofu (2009), « Harmonie et prospérité, un centre commercial animé – Le cas de Yiwu », *Presse de l'École communiste centrale*. [Notre traduction]
- HUANG, Ke, ZHU, Ping (2017), « Enquête et analyse sur l'attitude et l'utilisation des résidents locaux de Yiwu envers les langues », *Forum de l'industrie et de la technologie*, 19 : 141-142. [Notre traduction]
- HUANG, Weiyong *et al.* (2015), « Yiwu doit prendre l'initiative de construire la route de la soie sur Internet », *Économie du Zhejiang*, 2 : 48-49. [Notre traduction]
- HUANG, Zuhui, ZHANG, Dongliang (2007), « Pourquoi Yiwu ? », *Presses du peuple du Zhejiang*. [Notre traduction]
- JIN, Lijing (2015), « État et solution sur le développement du commerce international des petites et moyennes entreprises à Yiwu basé sur SWOT », *Commerce moderne*, 11 : 110-111. [Notre traduction]
- JING, Jinglu (2008), « Investigation sur la finance clandestine de Yiwu », *Informations commerciales nationales (études sur les théories économiques)*, 21 : 47-49. [Notre traduction]
- LI, Jinlong (2016), « L'influence du nouveau texte sur le futur du commerce international – l'exemple de Yiwu », *Économie de circulation en Chine*, 9 : 108-115. [Notre traduction]
- LIU, Chengbin (2015), « 'Plume de poule contre sucre noir' au pluriel – début du commerce et pénétration éthique des expériences de Yiwu de la province du Zhejiang », *Critique sociologique*, 4 : 44-57. [Notre traduction]
- LIU, Hui (2007), « Relation entre PIB, chiffres d'affaires d'exportation et logistique – l'exemple de Yiwu », *Journal académique de l'institut professionnel de l'industrie de la province de Hunan*, 1 : 49-51. [Notre traduction]
- (2007 b), « Recherche pratique sur le développement et le défi logistique – l'exemple de Yiwu », *Journal académique de l'Institut Professionnel de Xintai*, 4 : 77-79 +87. [Notre traduction]
- LIU, Hui, ZHANG, Furong (2010), « Le modèle de développement du marché de gros basé sur l'exportation à Yiwu », *Journal académique de l'institut professionnel de l'industrie de la province de Hunan*, 6 : 39-42 +50. [Notre traduction]
- LIU, Junde *et al.* (2006), « Sur les réformes des villes de districts et du système politique », *Journal académique de l'Université Normale de Hangzhou (sciences*

- humaines et sociales*), 6 : 47-51. [Notre traduction]
- LIU, Qing (2015), « Investigation et étude sur l'éducation des enfants des commerçants étrangers installés à Yiwu », *Journal académique de l'Université de Hanshou de Hubei*, 2 : 88-89. [Notre traduction]
- LOU, Qianfei (2006), « Logistique de Yiwu : coexistence de l'opportunité et du défi », *Économie des zones spéciales*, 6 : 293-295. [Notre traduction]
- (2011), « Recherche pratique sur la relation de la logistique régionale et de la croissance économique à Yiwu », *Commerce et économie*, 3 : 72-74. [Notre traduction]
- LU, Hongyan (2010), « La transformation des marchés de grossistes des produits industriels – l'exemple de l'influence des expositions sur le développement des marchés de petits articles de Yiwu », *Journal académique de l'université d'industrie et de commerce de Pékin*, 3 : 37-41. [Notre traduction]
- LU, Lijun (2006), « Cercle commercial de Yiwu : signification, formation et tendance – troisième essai sur 'le modèle de Yiwu' », *14<sup>e</sup> Congrès International de la main-d'œuvre*, Shengyang Chine, 06/04/2006. [Notre traduction]
- LU, Lijun (2008), « Origine du « modèle de Yiwu » et comparaison avec le « modèle du Zhejiang » », *Essai financier*, 4 : 1-7. [Notre traduction]
- LUO, Meina (2013), « La construction d'une société harmonieuse de langue dans un contexte multilinguistique – le cas de la vie linguistique dans la Cité du Commerce international de Yiwu », *Journal académique de l'Université Normale du Zhejiang (version sciences sociales)*, 2 : 116-120. [Notre traduction]
- MA, Enyu (2010), « Entrer dans la communauté musulmane de Yiwu », *Les religions en Chine*, 6 : 56-57. [Notre traduction]
- (2016), « Étude sur les activités chrétiennes de la communauté africaine en Chine », *Études africaines*, 1 : 191-200. [Notre traduction]
- MA, Qiang (2012), « Renforcer ou dissocier, étude sur les facteurs ethniques dans la construction des communautés musulmanes de Yiwu », *Anthropologie religieuse*, 133-147 +4. [Notre traduction]
- MEI, Yan (2016), « Analyse du cas et des moyens d'innovation du modèle de développement de l'e-commerce international à Yiwu », *Commerce électronique*, 3 : 21-23. [Notre traduction]
- PEI, Jizhuang (2006), « Entre faire et laisser faire – un regard en arrière et une analyse de l'histoire de la création d'une ville commerciale à Yiwu », *Zi Guangge*, 11 : 35-37. [Notre traduction]
- PLIEZ, O. (2010), « Toutes les routes de la soie mènent à Yiwu (Chine) », *Espace géographique*, 39.
- QU, Xiangsong, YING, Yuanliang (1996), « De grandes industries pour soutenir un grand marché à Yiwu », *Télégramme économique*, 8 : 25-26. [Notre traduction]
- SHA, Hujun (2009), « Élaboration du système direct et réformes de la province du Zhejiang », *Décisions scientifiques*, 4 : 66-74. [Notre traduction]
- SHENG, Tieming (2006), « Comment développer l'économie des expositions dans des villes de taille moyenne et petite à travers l'Exposition de Yiwu », *Marché chinois*, 44 : 12-14. [Notre traduction]

- WANG, Hongru (2006), « De *laisser faire à faire*, les facteurs gouvernementaux dans le modèle de Yiwu », *Journal hebdomadaire de l'économie chinoise*, 22 : 26-28. [Notre traduction]
- WANG, Huilian (2015), « Étude sur le mécanisme de fonctionnement des chambres de commerce étrangères dans les réformes à Yiwu – le cas de l'Association coréenne », *Économie commerciale*, 2 : 52-54. [Notre traduction]
- WANG, Huilian, CHEN, Jie (2014), « Des problèmes et des solutions dans l'éducation internationale de la langue chinoise dans les universités locales – le cas de l'Institut de l'Industrie et du Commerce de Yiwu », *Étude sur l'éducation professionnelle de Xinjiang*, 1 : 20-23. [Notre traduction]
- WANG, Minghua (2004), « La comparaison de la participation politique des villageois et résidents – le cas de Yiwu, province du Zhejiang », *Journal académique de l'école du parti de Hangzhou*, 5 : 17-21. [Notre traduction]
- WANG, Weiping, ZHANG, Jinchun (2000), « Yiwu – une ville sans murs », *Presse d'industrie légère de Chine*. [Notre traduction]
- WANG, Xiao (2010), « Les voies pour renforcer la compétitivité de l'exposition de Yiwu », *Commerce et économie*, 9 : 103-104. [Notre traduction]
- WANG, Xuezheng (2011), « Réflexions sur les réformes entre le système direct de la finance et de l'administration – le cas de la province du Zhejiang », *Réforme des systèmes économiques*, 2 : 138-141. [Notre traduction]
- WEI, Chaoran (1994), « Analyse sur la structure des industries de Yiwu et des solutions plus approfondies », *Journal académique de l'École du Parti Communiste de la province du Zhejiang*, 6 : 16-19. [Notre traduction]
- WEN, Dao (2010), « S'approcher des musulmans à Yiwu – cas et réflexions sur les musulmans de Yiwu », *Musulmans Chinois*, 3 : 40-43. [Notre traduction]
- WU, Ka, ZHANG, Luomeng (2017), « La recherche d'un nouveau modèle de la médiation internationale dans le commerce – le cas du comité de la médiation de la population internationale », *Journal académique de l'Université Normale du Zhejiang (version sciences sociales)*, 2 : 62-70. [Notre traduction]
- WU, Linsen *et al.* (2004), « Des réflexions sur le développement du service sanitaire de Yiwu », *Étude sur l'économie sanitaire*, 7 : 41-42. [Notre traduction]
- XU, Qinjun (2006), « La main visible et la main invisible – Observation sur le succès des marchés de Yiwu sous l'angle du gouvernement », *Conférence annuelle de l'Académie de marché de Chine*, Pékin, Chine. [Notre traduction]
- YANG, Xiaojie, ZHANG, Haobin (2015), « Rapport sur le développement de l'e-commerce à Linxi et Yiwu », *Ingénierie logistique et gestion*, 1 : 28-32. [Notre traduction]
- YU, Xinxing, WU, Yongxing (2011), « Étude sur la division des zones administratives et développement des villes du centre de la province du Zhejiang – le cas de la relation entre Jinhua et Yiwu », *Géographie économique*, 1 : 72-78. [Notre traduction]
- ZHANG, Jiancheng, WANG, Zhehuai (2006), « Le Zhejiang d'aujourd'hui », *Presse du département de la propagande de la province du Zhejiang*. [Notre traduction]

- ZHANG, Jieli (2011), « Analyse des stratégies de la promotion des expositions de Yiwu », *Commerce et économie*, 22 : 57-59. [Notre traduction]
- ZHANG, Minjie (2012), « Héritage, diffusion et innovation de la culture à Yiwu », *Journal académique de l'université de commerce du Zhejiang*, 4 : 26-32. [Notre traduction]
- ZHANG, Xianliang, JIA, Xiaolei (2013), « Observation sur l'utilisation de la langue des commerçants à Yiwu dans le processus de l'urbanisation. Le cas de Yiwu. », *Journal des Sciences Sociales*, 2013(6) : 43-47. [Notre traduction]
- ZHANG, Xiaodi, ZHANG, Chi (2010), « Recherche sur la formation des marchés basés sur des clusters de ventes – l'exemple de Yiwu, Zhejiang », *Économie et géographie*, 2 : 187-192. [Notre traduction]
- ZHANG, Xuliang, ZHANG, Haixia (2005), « Analyse sur la compétitivité des expositions de Yiwu et solutions », *Économie des zones spéciales*, 12 : 306-308. [Notre traduction]
- ZHAO, Hongying (2010), « Essai et pratique des réformes du système direct – le cas de Yiwu dans le Zhejiang », *Journal académique de l'Institut d'Économie de Hubei (sciences humaines et sociales)*, 7, p. 37-38. [Notre traduction]
- ZHAO, Lei, ZHU, Chuanjie (2013), « Le marché remplacé par l'e-commerce : la sortie pour Yiwu », *Journal hebdomadaire de l'économie de la Chine*, 47 : 62-65. [Notre traduction]
- ZHEN, Zhihong *et al.* (2016), « Construction du gouvernement ou du marché : l'origine des marchés de petits articles de Yiwu », *Étude des sciences sociales*, 3 : 107-114. [Notre traduction]
- ZHENG, Chunfeng (2015), « Inspiration de l'évolution de l'e-commerce à Qinyanliu pour la transformation commerciale de Yiwu », *Économie du Zhejiang*, 13 : 54-55. [Notre traduction]
- ZHOU, Huihui (2007), « Présentation brève de l'activité 'plume de poule contre du sucre noir' pendant la période des communes populaires », *Dossier du Zhejiang*, 11 : 53-55. [Notre traduction]
- (2009), « Recherche sur l'évolution historique de l'activité « plume de poule contre sucre noir » dans la province du Zhejiang », *Journal académique de Lanzhou*, 1 : 138-140. [Notre traduction]
- ZHU, Chao (2013), « L'inspiration du modèle d'exposition de Yiwu sur l'économie d'exposition à Wuhan », *Commerce moderne*, 24 : 75-76. [Notre traduction]
- ZHU, Yuanzheng (2014), « Axes de développement des marchés de gros des petites villes : le cas de Yiwu », *Survole du tourisme*, 11 : 240. [Notre traduction]
- ZOU, Lei (2015), « Interaction entre religion et commerce sur la nouvelle route de la soie : le cas de Yiwu et Ningxia », *Religion et culture mondiale*, 1 : 32-37. [Notre traduction]

➤ **Thèses et mémoires de master**

- BU, Guangqin (2004), « Analyse sur la transformation des fonctions gouvernementales sous l'angle de la relation entre le gouvernement et la société », Mémoire de master, Université Normale de Nankin. [Notre traduction]
- CHE, Li (2010), « Étude sur l'adaptation interculturelle des migrants américains en Chine », Thèse, Université Normale de Huadong. [Notre traduction]
- DAI, Weiming (2005), « La formation de cluster et ses règles de développement », Thèse, Université de Zhongnan. [Notre traduction]
- DING, Pingping (2005), « Le choix du marché et la division territoriale du travail dans l'industrie des expositions dans la province du Zhejiang », Mémoire de master en économie, Université du Zhejiang, Hangzhou. [Notre traduction]
- GUO, Yahui (2013), « Études sur les réformes des villes de district dans un contexte d'innovation des gouvernements locaux », Mémoire de master, Université de Ningbo, Cnki. [Notre traduction]
- HE, Zuoqing (2008), « Analyse sur la construction d'un gouvernement au service public », Mémoire de master, Université du Zhejiang. [Notre traduction]
- HUANG, Huiying (2010), « Adaptation interculturelle des séjournants français à Shanghai – une étude qualitative et quantitative », Mémoire de master, Université Normale de Huadong. [Notre traduction]
- HUANG, Wenhui (2011), « Analyse sur des facteurs d'influence et des variables de résultat dans l'adaptation interculturelle », Mémoire de master, Université Normale de Huadong. [Notre traduction]
- JIA, Xiaolei (2013), « Observation de l'usage de la langue des résidents extérieurs dans l'urbanisation », Mémoire de master, Université normale du Zhejiang. [Notre traduction]
- JIA, Yufei (2017), « Étude sur les femmes musulmanes à Yiwu », Mémoire de master, Université de Ningxia. [Notre traduction]
- LEE, K. (1996), « Social support for the Mainland wives with husbands living in Hong Kong », Mémoire de master, Université de Hongkong. [Notre traduction]
- LI, Dai (2010), « Exploration et recherche sur le système de médiation international de la police », Mémoire de master, Université de la politique et du droit de Huadong. [Notre traduction]
- LI, Xiaohao (2006), « Des clusters et le développement de l'économie de district », Thèse, École du Parti du Comité Central du Parti Communiste. [Notre traduction]
- LIANG, Honghui (2013), « Étude sur le système de surveillance de la médiation populaire », Thèse, Université de Xiangtan.
- LIN, Xuwen (2008), « Influence du système direct de la finance sur l'économie de district », Mémoire de master, Université du Zhejiang, Cnki. [Notre traduction]
- LIU, Chunhai (2008), « Étude sur l'efficacité du système de surveillance en Chine », Thèse, Université de Jinlin. [Notre traduction]

- LIU, Wei (2008), « Analyse sur l'adaptation interculturelle, le soutien social et le niveau de satisfaction des étudiants chinois en Angleterre », Mémoire de master, Université normale de Fujian. [Notre traduction]
- MA, Bin (2008), *Les relations entre les gouvernements : distribution des pouvoirs et gouvernance locale*, Thèse, Université du Zhejiang. [Notre traduction]
- QIU, Jingjing (2011), « Communication et adaptation interculturelles des Coréens en Chine », Mémoire de master, Université Normale de Huadong. [Notre traduction]
- RAN, Xiaoyi (2007), « Déplacement international des Chinois continentaux », Thèse, Université Normale de Huadong. [Notre traduction]
- RAO, Baohong (2006), « Étude sur le développement simultané des clusters spécialisés et l'urbanisation dans le delta de Yangtze », Thèse, Université de Technologie du Zhejiang. [Notre traduction]
- SHI, Xiaohong (2009), « Étude sur l'effet du développement de l'urbanisation dans le contexte des réformes », Thèse, Université de Henan, Cnki. [Notre traduction]
- SUN, Zhaoyang (2007), « Étude sur le management de la gouvernance directe de la finance », Mémoire de master, Université de Finance et d'Économie du sud-ouest de la Chine, Cnki. [Notre traduction]
- VAN LANGEN, J. (2016), « The Attractiveness of Cities Determining city attractiveness using mobile phone location data », Mémoire de master, Utrecht University.
- WANG, Dongyan (2013), « Étude sur les régulations de la capacité d'adaptation des étudiants étrangers en Chine », Thèse, Université Normale de Nanjin. [Notre traduction]
- WANG, Hongxiang (2012), « Evolution de l'urbanisation des villes de districts, études sur le développement de l'innovation », Thèse, Université de sciences et technologies de Nankin, Cnki. [Notre traduction]
- WANG, Yisheng (2004), « Étude sur l'histoire de l'économie de la région Jinyu : 1960-1949 », Thèse, Université du Zhejiang. [Notre traduction]
- WANG, Z. (2008), « Intervention publique et développement de l'économie locale : nature, moteurs et freins. Le cas de trois clusters à Wuhan (RPC) pendant la période de transition d'une économie planifiée à une économie de marché », thèse de doctorat.
- XIE, Qi (2001), « Étude sur le processus de l'urbanisation chinoise », Mémoire de master, Université Normale de Shanxi, Cnki. [Notre traduction]
- XIE, Qinyong (2009), « Recherche sur le système logistique du marché des petits articles de Yiwu », Mémoire de master en économie, Université Agricole de Nankin, Nankin. [Notre traduction]
- XU, Xiaoling (2010), « Les réformes économiques encouragent le développement de l'économie de district », Mémoire de master, Université d'Anhui, Cnki. [Notre traduction]
- YUAN, Yuqing (2016), « Étude sur le management du gouvernement chinois des chambres de commerce étrangères en Chine », Mémoire de master, Université de Hunan. [Notre traduction]



ZHAO, Yan (2013), « Étude sur la capacité du service public de la municipalité de Yiwu dans le contexte des réformes dans la province du Zhejiang », Mémoire de master, Université de Yanan. [Notre traduction]

ZHU, Lanzhen (2009), « Étude de la fonction gouvernementale dans le développement des marchés de petits articles de Yiwu », Mémoire de master, Université Normale de Shanghai. [Notre traduction]

### ➤ Documents officiels

*Les processus d'intégration des étrangers dans la ville de Paris*, Rapport de l'Association Génériques (<http://www.generiques.org>), 2003.

*L'Histoire de Yiwu*, publié par le gouvernement local de Yiwu, 2012.

*Rapport public sur l'Économie et le Développement social de Yiwu*, 2014.

*Yiwu Digital : l'économie et le développement social de Yiwu en 2011*.

*Yiwu Digital : l'économie et le développement social de Yiwu en 2012*.

*Annuaire statistique de Yiwu 2014*.

*Annuaire statistique de Yiwu 2013*.

*La constitution de la République Populaire de Chine*, N° 110.

*L'Ouverture de Yiwu. Recueil des reportages en 2001*, Bureau de propagande du gouvernement de Yiwu, 2001 : 62.

*Yiwu Chine : nouvelle route de la soie, nouveau point de départ*, Bureau de presse du gouvernement de Yiwu, 2014/02 : 36.

*Report for European Commission under contract*, N° DG JAI-A-2/2002/006.

*Rapport annuel sur le développement international de l'enseignement supérieur du Zhejiang*.

### ➤ Sitographe

<http://citytalentindex.everis.com/>

<https://www.atkearney.com/2018-global-cities-report>

<http://www.mori-m-foundation.or.jp/english/ius2/gpci2/index.shtml>

<https://hbr.org/2017/03/the-most-attractive-cities-to-move-to-for-work>

<https://airshare.air-inc.com/airinc-global-150>

<http://www.yiwufair.com>

<http://biz.chinafairs.org/>

<http://www.cget.gouv.fr/>

<http://www.cnki.net/>

<https://www.taobao.com/>

<https://offer.alibaba.com>

<https://www.aliexpress.com/>

<https://www.amazon.cn/>

<http://seller.dhgate.com/>

<http://www.lightinthebox.com/>

<http://www.yiwugou.com/>

[http://www.gov.cn/test/2009-04/17/content\\_1288030.htm](http://www.gov.cn/test/2009-04/17/content_1288030.htm)  
<http://jrb.yw.gov.cn/>  
[http://www.spp.gov.cn/sscx/201502/t20150217\\_91465.shtml](http://www.spp.gov.cn/sscx/201502/t20150217_91465.shtml)  
<http://www.sojump.com/>  
[http://www.xinhuanet.com/2018-03/05/c\\_1122488991.htm](http://www.xinhuanet.com/2018-03/05/c_1122488991.htm)  
<http://lxs.ywu.cn/>  
[https://en.wikipedia.org/wiki/Concentric\\_zone\\_model](https://en.wikipedia.org/wiki/Concentric_zone_model)  
<http://wemedia.ifeng.com/49260504/wemedia.shtml>

➤ **Journaux [Notre traduction]**

CHEN, Zhengming, LU, Xianyu, *Journal de l'ouest*, 27/04/2010.  
DING, Hongjia, *Journal de la Finance de Shanghai*, 17/02/2017.  
HE, Bailin, *Nouveau Journal du milieu du Zhejiang*, 07/12/2015  
HE, Bailin, *Journal de Jinhua*, 15/08/2016.  
JING, An, *Journal du Commerce de Chine*, 31/01/2012.  
LI, Xiaoping, *Journal de la bourse*, 30/07/2015.  
LIN, Xiaozhao, *Journal de la première finance*, 21/05/2017.  
LOU, Zhiming, *Journal de Jinhua*, 14/09/2015.  
LOU, Zhiming, *Journal quotidien de Jinhua*, 11/03/2016.  
MA, Yisheng, *Journal du Commerce International*, 26/03/2008.  
REN, Yiyi, *Journal industriel de Chine*, 25/06/2013.  
WANG, Wei, *Journal du Commerce International*, 19/09/2007.  
WANG, Wei, *Journal de la finance mondiale*, 16/04/2018.  
WANG, Xiao, *Journal quotidien de Jinhua*, 14/12/2009.  
ZHENG, Yaqin, *Journal de Guomen*, 19/03/2009.



## **Annexes**



## Questionnaire pour les commerçants étrangers en quatre langues

### - Enquête sur l'intégration des étrangers à Yiwu

Bonjour ! Merci d'avoir accepté de participer à cette enquête. Faisant partie de ma thèse, cette enquête est anonyme et reste confidentielle. Veuillez répondre selon votre cas réel. Merci !

1. Quelle est votre nationalité ? : \_\_\_\_\_
2. Quel est votre genre ?  
1. Femme      2. Homme
3. Quel âge avez-vous : \_\_\_\_\_
4. Quelle est votre croyance religieuse ? :  
1. Christianisme 2. Islam 3. Bouddhisme 4. Hindouisme 5. Judaïsme  
6. Autre \_\_\_\_\_ 7. Pas de croyance religieuse
5. Quel est votre niveau d'éducation :  
1. École    2. Collège    3. Lycée    4. Licence    5. Master    6. PHD  
7. Pas d'éducation scolaire    8. Autre \_\_\_\_\_
6. Avez-vous fait des séjours dans d'autres pays ou d'autres villes chinoises avant d'arriver à Yiwu ?  
1. Oui      2. Non
7. Si oui, où : \_\_\_\_\_
8. Par quel moyen avez-vous connu Yiwu ? (choix multiples)  
1. Ma famille    2. Mes amis    3. Internet    4. La télé    5. Le journal  
6. Autre \_\_\_\_\_ 7. Je ne connaissais pas Yiwu avant d'arriver.
9. Pour quel motif principal avez-vous choisi de venir à Yiwu ?  
1. Étudier                      2. Travailler                      3. Rejoindre ma famille  
4. Suivre mes amis            5. Voyager                      6. Autre \_\_\_\_\_
10. Depuis combien de temps êtes-vous arrivé(e) à Yiwu ? : \_\_\_\_\_
11. Combien de temps vous a-t-il fallu pour trouver votre premier travail à Yiwu ?  
\_\_\_\_\_
12. Combien d'emplois avez-vous eus à Yiwu au total ? \_\_\_\_\_
13. Actuellement, dans quel domaine travaillez-vous ?  
1. Commerce extérieur    2. Exportation                      3. Importation  
4. Éducation    5. Autre \_\_\_\_\_ 6. Je ne travaille pas.
14. Pendant combien de temps avez-vous été sur ce poste ? : \_\_\_\_\_
15. Avez-vous un contrat formel pour ce travail ?  
1. Oui    2. Non
16. Quelle est votre relation avec le propriétaire de l'entreprise ?  
1. Aucune    2. Pas de relation directe    3. Relation familiale

4. Relation amicale 5. C'est moi le propriétaire. 6. Autre \_\_\_\_\_
17. L'entreprise est-elle enregistrée ?  
1. Oui 2. Non
18. Depuis quand l'entreprise est-elle créée ? : \_\_\_\_\_
19. Où se trouve l'entreprise ?  
1. Futian Marché 2. Bingwang Marché 3. Huangyuan Marché  
4. Autre : Rue \_\_\_\_\_
20. Combien d'employés y a-t-il dans l'entreprise ? : \_\_\_\_\_
21. Est-ce qu'il y a des employés chinois dans votre entreprise ?  
1. Oui 2. Non 3. Je ne sais pas
22. Combien gagnez-vous par mois (yuan/mois) ?  
1.  $\leq 3000$  2. 3001~5000 3. 5001~7000 4. 7001~9000 5.  $\geq 9001$
23. Êtes-vous optimiste pour votre futur professionnel ?  
1. Très optimiste 2. Relativement optimiste 3. Pas très optimiste  
4. Pas du tout optimiste 5. Difficile à dire
24. Êtes-vous marié(e) ? 1. Oui 2. Non  
*(Si non, veuillez ignorer les questions 25 – 28)*
25. Si oui, votre époux/se est-il/elle à Yiwu ? 1. Oui 2. Non
26. Si oui, quelle est la nationalité de votre époux/se ? : \_\_\_\_\_
27. Quelle est la croyance religieuse de votre époux/se ?  
1. Christianisme 2. Islam 3. Bouddhisme 4. Hindouisme  
5. Judaïsme 6. Autre \_\_\_\_\_ 7. Pas de croyance religieuse
28. Dans quel domaine travaille votre époux/se ?  
1. Commerce extérieur 2. Exportation 2. Importation  
4. Éducation 5. Autre \_\_\_\_\_ 6. Je ne travaille pas.
29. Combien d'enfants avez-vous ? \_\_\_\_\_  
*(Si vous n'avez pas d'enfants, veuillez ignorer les questions 30 et 31)*
30. Sont-ils/elles à Yiwu ? \_\_\_\_\_ (nombre) Oui, \_\_\_\_\_ (nombre) Non.
31. Où reçoivent-ils/elles une éducation scolaire ?  
1. Dans mon pays natal 2. À Yiwu 3. À la maison 4. Autre  
5. Pas d'éducation scolaire 6. J'ai plusieurs enfants : \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_
32. Comment évaluez-vous votre personnalité ?  
1. Très timide 2. Relativement timide 3. Pas très timide  
4. Pas du tout timide 5. Difficile à dire
33. Combien de temps vous a-t-il fallu pour obtenir votre carte de travail à Yiwu ?  
\_\_\_\_\_
34. Où habitez-vous à Yiwu ?  
\_\_\_\_\_ Résidence \_\_\_\_\_
35. Comment avez-vous eu ce logement ?  
1. Achat 2. Location 3. Hébergement gratuit par la famille  
4. Hébergement gratuit chez mon ami 5. Autre \_\_\_\_\_
36. Combien mesure votre logement (m<sup>2</sup>) : \_\_\_\_\_
37. Avec qui vivez-vous dans votre logement ?  
1. Je vis seul(e) 2. Ma famille 3. Mon ami 4. Mon collègue 5. Autre

38. Êtes-vous habitué(e) à la cuisine de Yiwu ?  
 1. Très habitué    2. Relativement habitué    3. Pas très habitué  
 4. Pas du tout habitué    5. Difficile à dire
39. Est-il difficile de trouver un restaurant de votre pays d'origine à Yiwu ?  
 1. Très difficile    2. Relativement difficile    3. Pas très difficile  
 4. Pas du tout difficile    5. Difficile à dire
40. Quel est votre moyen principal de transport ?  
 1. Voiture    2. Taxi    3. Bus    4. Moto    5. Vélo électrique    6. Vélo  
 7. À pied    8. Autre \_\_\_\_\_
41. Est-il cher de vivre à Yiwu ?  
 1. Très cher    2. Relativement cher    3. Pas très cher  
 4. Pas cher du tout    5. Difficile à dire
42. Est-il pratique de vivre à Yiwu ?  
 1. Très pratique    2. Relativement Pratique    3. Pas très pratique  
 4. Pas pratique du tout    5. Difficile à dire
43. Comment évaluez-vous l'environnement de travail à Yiwu ?  
 1. Très actif    2. Relativement actif    3. Pas très actif  
 4. Pas actif du tout    5. Difficile à dire
44. Comment trouvez-vous l'ambiance sociale à Yiwu ?  
 1. Très conviviale    2. Relativement conviviale    3. Pas très conviviale  
 4. Pas conviviale du tout    5. Difficile à dire
45. L'administration municipale à Yiwu, est-elle efficace ?  
 1. Très efficace    2. Relativement efficace    3. Pas très efficace  
 4. Pas efficace du tout    5. Difficile à dire
46. Est-il facile de pratiquer vos activités religieuses à Yiwu ?  
 1. Très pratique    2. Relativement Pratique    3. Pas très pratique  
 4. Pas pratique du tout    5. Difficile à dire
47. Votre croyance religieuse, est-elle respectée à Yiwu ?  
 1. Très bien respectée    2. Relativement respectée  
 3. Pas très respectée    4. Pas respectée du tout    5. Difficile à dire
48. Est-ce qu'il existe une association de votre pays à Yiwu ?  
 1. Oui    2. Non    3. Je ne sais pas.
- (Si 2 ou 3, veuillez ignorez la question 46.)*
49. Cette association est-elle utile pour vous ?  
 1. Très utile    2. Relativement utile    3. Pas très utile  
 4. Pas utile du tout    5. Difficile à dire
50. Est-il difficile de parler avec les résidents locaux de Yiwu ?  
 1. Très difficile    2. Relativement difficile    3. Pas très difficile  
 4. Pas difficile du tout    5. Difficile à dire
51. Par quel moyen vous faites-vous des amis locaux ?  
 1. Je n'en ai pas.    2. Le travail    3. Les études    4. Mes amis    5. Autre \_\_\_\_\_
52. Combien d'amis proches venant de Yiwu avez-vous ?  
 1. Aucun.    2. Un    3. Deux    4. Trois    5. Quatre    6. Cinq    7. Six    8. ≥Sept



53. Selon vous, qu'est-ce qui vous empêche de vous faire des amis locaux ?  
(choix multiple)
1. Manque d'occasions de rencontre
  2. Manque d'intérêt commun
  3. Manque de connaissance nécessaire
  4. Différence politique
  5. Différence religieuse
  6. Différence linguistique
  7. Autre \_\_\_\_\_
  8. Rien
54. Face aux problèmes, vers qui vous tournez-vous ?
1. Mes compatriotes
  2. Mes amis locaux
  3. Mes collègues
  4. L'administration municipale
  5. Personne
  6. Autre \_\_\_\_\_
55. En gros, êtes-vous content(e) de votre vie à Yiwu ?
1. Très content
  2. Relativement content
  3. Pas très content
  4. Pas content du tout
  5. Difficile à dire
56. Êtes-vous d'accord pour dire que Yiwu est une ville attractive ?
1. Tout à fait d'accord
  2. Relativement d'accord
  3. Pas très d'accord
  4. Pas du tout d'accord
  5. Difficile à dire
57. Êtes-vous d'accord pour dire que Yiwu est une ville intégrative ?
1. Tout à fait d'accord
  2. Relativement d'accord
  3. Pas très d'accord
  4. Pas du tout d'accord
  5. Difficile à dire
58. Comment apprenez-vous le chinois ?
1. À la maison
  2. Par des cours de langue
  3. Par des amis chinois
  4. Par mes compatriotes
  5. Les média
  6. Autre
59. Votre partenaire, comment apprend-il/elle le chinois ?  
(Si vous n'avez pas de partenaire, veuillez ignorer cette question)
1. À la maison
  2. Par des cours de langue
  3. Par des amis chinois
  4. Par mes compatriotes
  5. Les média
  6. Autre
60. Votre enfant, comment apprend-il/elle le chinois ?  
(Si vous n'avez pas d'enfants, veuillez ignorer cette question)
1. À la maison
  2. Par des cours de langue
  3. Par des amis chinois
  4. Par mes compatriotes
  5. Les média
  6. Autre
61. Quelle est l'importance du chinois dans la vie quotidienne ?
1. Très important
  2. Assez important
  3. Pas très important
  4. Pas du tout important
  5. Difficile à dire
62. Quelle est l'importance du chinois dans le travail ?
1. Très important
  2. Assez important
  3. Pas très important
  4. Pas du tout important
  5. Difficile à dire
63. Quelle est l'importance du chinois dans votre vie sociale ?
1. Très important
  2. Assez important
  3. Pas très important
  4. Pas du tout important
  5. Difficile à dire
64. Quelle est l'importance du chinois dans votre vie familiale ?
1. Très important
  2. Assez important
  3. Pas très important
  4. Pas du tout important
  5. Difficile à dire
65. Quel était votre niveau de chinois avant d'arriver à Yiwu ?
1. Avancé
  2. Intermédiaire
  3. Élémentaire
  4. Zéro
  5. Difficile à dire
66. Quel est votre niveau actuel de chinois ?

1. Avancé 2. Intermédiaire 3. Élémentaire 4. Zéro 5. Difficile à dire
67. Quel était le niveau de chinois de votre partenaire avant d'arriver à Yiwu ?  
(*Si vous n'avez pas de partenaire, veuillez ignorer cette question*)
1. Avancé 2. Intermédiaire 3. Élémentaire 4. Zéro 5. Difficile à dire
68. Quel est le niveau actuel de Chinois de votre partenaire ?  
(*Si vous n'avez pas de partenaire, veuillez ignorer cette question*)
1. Avancé 2. Intermédiaire 3. Élémentaire 4. Zéro 5. Difficile à dire
69. Quel était le niveau de Chinois de votre enfant avant d'arriver à Yiwu ?  
(*Si vous n'avez pas d'enfants, veuillez ignorer cette question*)
1. Avancé 2. Intermédiaire 3. Élémentaire 4. Zéro 5. Difficile à dire
70. Quel est le niveau actuel de chinois de votre enfant ?  
(*Si vous n'avez pas d'enfants, veuillez ignorer cette question*)
1. Avancé 2. Intermédiaire 3. Élémentaire 4. Zéro 5. Difficile à dire
71. Est-il facile de parler avec la population locale de Yiwu ?
1. Très facile 2. Assez facile 3. Pas très facile  
4. Pas du tout facile 5. Difficile à dire
- 

**- Questionnaire on the integration of international residents in Yiwu**

Hello, I am now working on my paper regarding the integration process of international residents in Yiwu. Thank you very much for participating in our research. There is no right or wrong answers and your answers would be strictly confidential. Please answer based on your real situation. Thank you for your support and cooperation!

1. What is your nationality: \_\_\_\_\_
2. What is your gender?  
1. Female 2. Male
3. How old are you: \_\_\_\_\_
4. What is your religious belief:  
1. Christianity 2. Islam 3. Buddhism 4. Hinduism  
5. Judaism 6. Other \_\_\_\_\_ 7. No religious belief.
5. What is your education level:  
1. Primary school 2. Junior high school 3. Senior high school 4. Bachelor  
5. Master 6. PHD 7. I've never been to school. 8. Other.
6. Have you been to other cities in China or other countries before coming to Yiwu?  
1. Yes 2. No
7. If yes, where?
8. How did you get to know Yiwu before coming here? (multiple choices)  
1. My family 2. My friends 3. Internet 4. Television 5. Newspaper  
6. I didn't know Yiwu before coming here. 7. Other \_\_\_\_\_
9. For what major reason have you decided to come to Yiwu?  
1. Study 2. Work 3. Join my family 4. Join my friends 5. Travel 6. Other
10. How long have you been in Yiwu: \_\_\_\_\_

11. How long did it take for you to find your first job in Yiwu: \_\_\_\_\_
12. At the moment, which area are you working in?  
 1. External commerce    2. Exportation    3. Importation    4. Education.  
 5. Other \_\_\_\_\_    6. I don't work.
13. Do you have a formal contract for this job?  
 1. Yes    2. No
14. What is your relationship with your boss?  
 1. No relationship of any kind    2. No direct relationship    3. Relative  
 4. Friends    5. I am the boss    6. Other \_\_\_\_\_.
15. Is the company registered?    1. Yes    2. No.
16. How long has the company been established: \_\_\_\_\_;
17. Where is the company located?  
 1. Futian Market    2. Bingwang Market    3. Huangyuan Market  
 4. Other: \_\_\_\_\_ Road \_\_\_\_\_ Building
18. How many employees are there in the company: \_\_\_\_\_.
19. Are there any chinese employees in your company?  
 1. Yes    2. No    3. I don't know/Hard to say.
20. Are you optimistic about your career development in Yiwu?  
 1. Very optimistic    2. Relatively optimistic    3. Not very optimistic  
 4. Not optimistic at all    5. Hard to say
21. Are you married? (If not, please ignore questions 25-28)  
 1. Yes    2. No
22. If yes, is he/she in Yiwu?  
 1. Yes    2. No
23. If yes, what is the nationality of your spouse?
24. What is the religious belief of your spouse?  
 1. Christianity    2. Islam    3. Buddhism    4. Hinduism  
 5. Judaism    6. Other \_\_\_\_\_    7. No religious belief
25. In which area does your spouse work?  
 1. External commerce    2. Exportation    3. Importation    4. Education  
 5. Other \_\_\_\_\_    6. I don't work
26. How many children do you have: \_\_\_\_\_  
*(If you don't have any children, please ignore questions 30 and 31)*
27. Are your children in Yiwu? \_\_\_\_\_ (number) in Yiwu, \_\_\_\_\_ not in Yiwu.
28. Where do your children go to school?  
 1. Home country    2. Yiwu    3. At home    4. Other \_\_\_\_\_    5. No school  
 education.    6. I have several children: \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_
29. How would you describe your personality?  
 1. Very shy    2. Relatively shy    3. Not very shy  
 4. Not shy at all    5. Hard to say
30. How long did it take to obtain your work permit: \_\_\_\_\_
31. Where do you live in Yiwu? \_\_\_\_\_ Residence
32. How did you get this place?  
 1. Purchase    2. Rent    3. Free stay with family    4. Free stay with friends

5. Other
33. How big is your place? \_\_\_\_\_ square meters
34. With whom do you share your place?  
 1. I live alone    2. Family    3. Friends    4. Colleagues  
 5. Other \_\_\_\_\_
35. Are you used to the local cuisine in Yiwu?  
 1. Very used to it                      2. Relatively used to it                      3. Not very used to it  
 4. Not used to it at all                      5. Hard to say
36. Is it difficult to find a restaurant of your hometown in Yiwu?  
 1. Very difficult                      2. Relatively difficult                      3. Not very difficult  
 4. Not difficult at all                      5. Hard to say
37. What is your major way of transportation?  
 1. Car    2. Taxi    3. Bus    4. Motor    5. Electronic bike    6. Bicycle  
 7. On foot 8. Other \_\_\_\_\_
38. Is it expensive to live in Yiwu?  
 1. Very expensive                      2. Relatively expensive                      3. Not very expensive  
 4. Not expensive at all                      5. Hard to say
39. Is it convenient to live in Yiwu?  
 1. Very convenient                      2. Relatively convenient                      3. Not very convenient  
 4. Not convenient at all                      5. Hard to say
40. What do you think about the working environment in Yiwu?  
 1. Very active                      2. Relatively active                      3. Not very active  
 4. Not active at all                      5. Hard to say
41. What do you think about the social atmosphere in Yiwu?  
 1. Very harmonious                      2. Relatively harmonious                      3. Not very harmonious  
 4. Not harmonious at all                      5. Hard to say
42. Is the administration efficient in Yiwu?  
 1. Very efficient                      2. Relatively efficient                      3. Not very efficient  
 4. Not efficient at all                      5. Hard to say
43. Is it difficult to organize religious activities in Yiwu?  
 1. Very difficult                      2. Relatively difficult                      3. Not very difficult  
 4. Not difficult at all                      5. Hard to say
44. Do you think that your religion is respected in Yiwu?  
 1. Very respected                      2. Relatively respected                      3. Not very respected  
 4. Not respected at all                      5. Hard to say
45. Is there an association of your compatriots in Yiwu?  
*(If 2 or 3, please ignore question 49)*  
 1. Yes                      2. No                      3. I don't know.
46. If yes, is this association useful to you?  
 1. Very useful                      2. Relatively useful                      3. Not very useful  
 4. Not useful at all                      5. Hard to say
47. Is it difficult to communicate with local residents?  
 1. Very difficult                      2. Relatively difficult                      3. Not very difficult  
 4. Not difficult at all                      5. Hard to say

48. How do you make friends with the local people?  
 1. I don't have any local friends. 2. Through work. 3. Through studies  
 4. Through introduction of my friends 5. Other \_\_\_\_\_
49. How many close local friends do you have who can help you?  
 1. I don't have any. 2. One 3. Two 4. Three 5. Four 6. Five  
 7. Six 8.  $\geq$  Seven
50. What do you think has made it difficult for you to make local friends?  
 1. Lack of occasion to meet them 2. Lack of mutual interest  
 3. Lack of necessary understanding 4. Political difference  
 5. Religious difference 6. Language difference  
 7. Other \_\_\_\_\_ 8. Not difficult at all.
51. Who do you turn to for help when you are faced with difficulties?  
 1. Compatriots 2. Local friends 3. Colleagues 4. Government  
 5. No one 6. Other \_\_\_\_\_.
52. In general, are you satisfied with your life in Yiwu?  
 1. Very satisfied 2. Relatively satisfied 3. Not very satisfied  
 4. Not satisfied at all 5. Hard to say.
53. Do you agree with the statement that Yiwu is an attractive city?  
 1. I agree with it completely. 2. I relatively agree with it. 3. I don't  
 agree with it very much. 4. I don't agree with it at all. 5. Hard to say.
54. Do you agree with the statement that Yiwu is an integrative city?  
 1. I agree with it completely. 2. I relatively agree with it. 3. I don't  
 agree with it very much. 4. I don't agree with it at all. 5. Hard to say.
55. How do you learn Chinese?  
 1. At home 2. At school 3. From my Chinese friends  
 4. From my family and friends 5. From the media 6. Other
56. How does your spouse learn Chinese?  
*(If you don't have a spouse, please ignore this question)*  
 1. At home 2. At school 3. From my Chinese friends  
 4. From my family and friends 5. From the media 6. Other
57. How do your children learn Chinese?  
*(If you don't have any children, please ignore this question)*  
 1. At home 2. At school 3. From my Chinese friends  
 4. From my family and friends 5. From the media 6. Other
58. How important do you think Chinese is in your daily life?  
 1. Very important 2. Relatively important 3. Not very important  
 4. Not important at all 5. Hard to say
59. How important do you think Chinese is in your professional life?  
 1. Very important 2. Relatively important 3. Not very important  
 4. Not important at all 5. Hard to say
60. How important do you think Chinese is in your social life?  
 1. Very important 2. Relatively important 3. Not very important  
 4. Not important at all 5. Hard to say

61. How important do you think Chinese is in your family life?  
 1. Very important                      2. Relatively important      3. Not very important  
 4. Not important at all              5. Hard to say
62. What was your level of Chinese before coming to Yiwu?  
 1. Very fluent                      2. Relatively fluent              3. Not very fluent  
 4. Not fluent at all              5. Hard to say
63. What is your present level of Chinese?  
 1. Very fluent                      2. Relatively fluent              3. Not very fluent  
 4. Not fluent at all              5. Hard to say
64. What was your spouse's level of Chinese before coming to Yiwu?  
*(If you don't have a spouse, please ignore this question)*  
 1. Very fluent                      2. Relatively fluent              3. Not very fluent  
 4. Not fluent at all              5. Hard to say
65. What is your spouse's present level of Chinese?  
*(If you don't have a spouse, please ignore this question)*  
 1. Very fluent                      2. Relatively fluent              3. Not very fluent  
 4. Not fluent at all              5. Hard to say
66. What was your child's level of Chinese before coming to Yiwu?  
*(If you don't have any children, please ignore this question)*  
 1. Very fluent                      2. Relatively fluent              3. Not very fluent  
 4. Not fluent at all              5. Hard to say
67. What is your child's present level of Chinese?  
*(If you don't have any children, please ignore this question)*  
 1. Very fluent                      2. Relatively fluent              3. Not very fluent  
 4. Not fluent at all              5. Hard to say.
68. Is it easy to talk to local people?  
 1. Very easy      2. Relatively easy      3. Not very easy      4. Not easy at all  
 5. Hard to say.

### - 国际商人在义乌的跨文化适应

*您好，感谢您愿意接受我的问卷调查。作为博士论文的一部分。此次调查为匿名调查，您填写的资料将会严格保密，请如实填写。谢谢您支持与配合！.*

1. 您的国籍是：\_\_\_\_\_
2. 您的性别是？  
     1.男    2.女
3. 您的年龄是：\_\_\_\_\_岁
4. 您的宗教信仰是：  
     1.基督教 2.伊斯兰教 3.佛教 4.印度教 5.犹太教 6.其他\_\_\_\_ 7.我不信教 8.其他
5. 您的教育程度是：  
     1.小学 2.初中 3.高中 4.本科 5.硕士 6.博士 7.没有受过学校教育 8.其他

6. 除家乡外, 您是否在义乌之外的其他国家或中国其他城市生活过?  
1.是 2.否
7. 如果是, 请问是哪个国家或哪个城市:
- 
8. 您是通过\_\_\_\_\_渠道了解到义乌的? (多选)  
1.家人 2.朋友 3.网络 4.电视 5.报刊 6.来义乌前我不知道义乌 7.其它
- 
9. 您选择来到义乌的最主要目的是:  
1. 学习 2.工作 3.随亲迁移 4. 跟随朋友 5.旅游 6.其它(请说明)\_\_\_\_\_
10. 您来到义乌多长时间了:\_\_\_\_\_
11. 您花了多长时间在义乌找到了第一份工作:\_\_\_\_\_
12. 您在义乌共有过多少份工作: \_\_\_\_\_
13. 您目前从事的工作是:  
1.外贸 2.出口 3.进口 4. 教师 5.其它(请说明)\_\_\_\_\_ 6.我不工作
14. 您从事这份工作已经多久了:\_\_\_\_\_
15. 您有没有签署正式的工作合同?  
1.有 2.没有
16. 您和您老板的关系是:  
1.没有任何关系 2.没有直接关系 3.亲属关系 4.朋友关系  
5. 单 位 法 人 代 表 是 我 6. 其 他
- 
17. 您所在的公司是正式注册公司吗?  
1.是 2.不是
18. 您所在的公司成立多久了:\_\_\_\_\_
19. 公司的地址是:  
1.福田市场 2.宾王市场 3. 篁园市场 4.其他:
20. 您所在公司的员工大约有多少人: \_\_\_\_\_
21. 您所在公司的里有中国员工吗?  
1. 有 2.没有 3.不知道/说不清
22. 您每个月收入大约是(元/月):  
1.≤3000 2.3001~5000 3.5001~7000 4.7001~9000 5.≥9001
23. 您对您的工作前景乐观吗?  
1.非常乐观 2.比较乐观 3.不太乐观 4.非常不乐观 5.说不清
24. 您有配偶吗? (如没有, 请跳过25-28题)  
1.有 2.没有
25. 如有, 请问他/她在义乌吗?  
1.在 2.不在
26. 如有, 请问您配偶的国籍是: \_\_\_\_\_
27. 您配偶的宗教信仰是:  
1.基督教 2.伊斯兰教 3.佛教 4.印度教 5.犹太教 6.其他\_\_\_\_\_ 7.他不信教
28. 您的配偶从事什么职业:  
1.外贸 2.出口 3.进口 4.服务业 5.教师 6.无工作 7.其它(请说明)\_\_\_\_\_

29. 请问您有几个小孩？（如没有小孩，请跳过30和31题）
30. 您的小孩在义乌吗？\_\_\_\_\_个在，\_\_\_\_\_个不在。
31. 您在义乌的小孩，他们再哪里接受学校教育？  
1.我的祖国 2.义乌 3.家中自学 4.其它 5.还未到上学年龄 6.我有多个小孩，  
分别在\_\_\_\_\_
32. 您认为您的性格是？  
1. 非常内向 2.比较内向 3.不是很内向 4.一点也不内向 5. 说不清
33. 为了取得义乌合法工作证,您花了多长时间：\_\_\_\_\_
34. 您在义乌的住址为 \_\_\_\_\_小区
35. 您解决住所的方式是？  
1. 购买 2. 租赁 3.免费借住亲戚家 4.免费借住朋友家 5.其他方式
36. 您的住所（大约）有多少平方米：\_\_\_\_\_
37. 您的居住方式为？  
1. 独居 2. 和家人合住 3. 与朋友合住 4. 和同事合住 5.其它
- 
38. 您对义乌的饮食习惯吗？  
1.非常习惯 2.比较习惯 3.不太习惯 4.一点不习惯 5.说不清
39. 您觉得在义乌找您家乡的餐馆困难吗？  
1.非常困难 2.比较困难 3.不太困难 4.一点不困难 5.说不清
40. 您的主要交通方式是？  
1.私家车 2.出租车 3.公交车 4.摩托车 5.电动车 6.自行车 7.步行 8.其它
- 
41. 您觉得在义乌生活贵吗？  
1.非常贵 2.比较贵 3.不是很贵 4.一点也不贵 5.说不清
42. 您认为义乌的生活条件怎么样？  
1.非常便利 2.比较便利 3.不太便利 4.非常不便利 5.说不清
43. 您认为义乌的工作环境怎么样？  
1.非常好 2.比较好 3.不太好 4.一点也不好 5.说不清
44. 您认为义乌的社会氛围怎么样？  
1.非常和谐 2.比较和谐 3.不太和谐 4.一点也不和谐 5.说不清
45. 您认为义乌的行政管理效力怎么样？  
1.非常高效 2.比较高效 3.不太高效 4.一点也不高效 5.说不清
46. 在义乌，您觉得您参加宗教活动方便吗？  
1.非常方便 2.比较方便 3.不太方便 4.非常不方便 5.说不清
47. 在义乌，您觉得您的宗教信仰有被尊重吗？  
1.很被尊重 2.比较被尊重 3.一般 4.不太被尊重 5.完全没有被尊重 6.说不清
48. 在义乌有一个你们国家的同胞组成的协会吗？（如2/3，请跳过49题）  
1.有 2.没有 3.不知道
49. 您觉得这个协会对您有帮助吗？  
1.很有帮助 2.比较有帮助 3.不太有帮助 4.一点没有帮助 5.说不清
50. 您认为和当地人交流困难吗？



1. 非常困难 2. 比较困难 3. 不太困难 4. 一点不困难 5. 说不清
51. 您结交义乌当地朋友的主要方式是?  
1. 我还没有义乌当地朋友 2. 工作关系 3. 学习关系 4. 朋友介绍 5. 其他方式
52. 在义乌, 您有多少关系密切, 可以得到支持和帮助的朋友?  
1. 一个也没有 2. 一个 3. 两个 4. 三个 5. 四个 6. 五个 7. 六个 8.  $\geq$ 六个
53. 您觉得哪些因素制约了您和义乌当地居民交往?  
1. 缺乏交往渠道 2. 缺乏共同兴趣 3. 缺乏相互了解 4. 政治理念不同 5. 宗教不同 6. 语言障碍 7. 其他因素\_\_\_\_\_ 8. 一点不困难
54. 当您在义乌遇到困难时, 您会向\_\_\_\_\_寻求帮助?  
1. 在义乌的同胞 2. 义乌的当地朋友 3. 同事 4. 政府 5. 自己解决 6. 其他\_\_\_\_\_
55. 总体而言, 您对您在义乌的生活满意吗?  
1. 非常满意 2. 比较满意 3. 不太满意 4. 一点不满意 5. 说不清
56. 您认同义乌是一个有吸引力的城市吗?  
1. 非常认同 2. 比较认同 3. 不太认同 4. 一点也不认同 5. 说不清
57. 您认同义乌是一个容易适应的城市吗?  
1. 非常认同 2. 比较认同 3. 不太认同 4. 一点也不认同 5. 说不清
58. 您是怎么学习中文的?  
A. 自学 B. 学校教育 C. 向中国朋友学 D. 向亲友学 E. 从媒体上学 F. 其他方式
59. 您的配偶是怎么学习中文的? (如没有配偶, 请跳过这一题)  
A. 自学 B. 学校教育 C. 向中国朋友学 D. 向亲友学 E. 从媒体上学 F. 其他方式
60. 您的孩子是如何学习中文的? (如没有孩子, 请跳过这一题)  
A. 自学 B. 学校教育 C. 向中国朋友学 D. 向亲友学 E. 从媒体上学 F. 其他方式
61. 您认为中文在日常生活中重要吗?  
A. 很重要 B. 比较重要 C. 不太重要 D. 一点不重要 E. 说不清
62. 您认为中文在工作中有多重要?  
A. 很重要 B. 比较重要 C. 不太重要 D. 一点不重要 E. 说不清
63. 您认为中文在社会生活中有多重要?  
A. 很重要 B. 比较重要 C. 不太重要 D. 一点不重要 E. 说不清
64. 您认为中文在家庭生活中有多重要?  
A. 很重要 B. 比较重要 C. 不太重要 D. 一点不重要 E. 说不清
65. 你来义乌前的中文水平是?  
A. 非常熟练 B. 比较熟练 C. 不太熟练 D. 一点也不熟练 E. 说不清
66. 您现在的中文水平是?  
A. 非常熟练 B. 比较熟练 C. 不太熟练 D. 一点也不熟练 E. 说不清
67. 您配偶来义乌前的中文水平是? (如没有配偶, 请跳过这一题)  
A. 非常熟练 B. 比较熟练 C. 不太熟练 D. 一点也不熟练 E. 说不清
68. 您配偶现在的中文水平是? (如没有配偶, 请跳过这一题)  
A. 非常熟练 B. 比较熟练 C. 不太熟练 D. 一点也不熟练 E. 说不清
69. 您孩子来义乌前的中文水平是? (如没有孩子, 请跳过这一题)  
A. 非常熟练 B. 比较熟练 C. 不太熟练 D. 一点也不熟练 E. 说不清
70. 您孩子现在的中文水平是? (如没有孩子, 请跳过这一题)

A.非常熟练 B.比较熟练 C.不太熟练 D.一点也不熟练 E.说不清

71. 您认为和当地人交流容易吗？

A.非常容易 B.比较容易 C.不太容易 D.一点不容易 E.说不清

استبيان حول اندماج المقيمين الأجانب في مدينة إيو -

1. من أي بلد أتيت ؟ \_\_\_\_\_
2. ما هو جنسك ؟  
1. ذكر 2. أنثى
3. كم عمرك ؟ \_\_\_\_\_
4. ما هي عقيدتك التي تؤمن بها ؟  
1. الهندوسية 2. البوذية 3. الإسلام 4. المسيحية 5. اليهودية 6. شئ آخر \_\_\_\_\_ 7. لاديني
5. ما هو مستواك التعليمي ؟  
1. المرحلة الثانوية 2. المرحلة الإعدادية 3. المرحلة الابتدائية 4. غير متعلم 5. لم ألتحق بمدرسة أبدا 6. شئ آخر \_\_\_\_\_ 7. الدكتوراه 8. الماجستير
6. هل زرت مدينة صينية أخرى أو دولة أخرى قبل القدوم إلى إيو ؟ إذا كانت الإجابة نعم ، أين :  
1. نعم 2. لا
7. كيف سمعت بمدينة إيو قبل أن تأتي إلى الصين ؟  
1. من التلفزيون 2. من الأصدقاء 3. من الإنترنت 4. من العائلة 5. من صديق 6. من الأخبار 7. مصدر آخر \_\_\_\_\_ مدينة إيو قبل القدوم إلى الصين
8. ما هو الهدف الرئيسي الذي تركز تحقيقه في إيو ؟  
1. فقط بغرض السفر 2. الإنضمام للأصدقاء 3. الإنضمام لعائلي 4. العمل 5. الدراسة 6. أخرى كم مضى على إقامتك في إيو ؟  
7. كيف أتيت إلى إيو ؟  
1. أتيت مع صديق 2. أتيت مع عائلتي 3. أتيت بمفردتي 4. أتيت مع زميلي في العمل 5. شئ آخر \_\_\_\_\_
10. كم استغرقت من الوقت لتجد عملك الأول في إيو ؟ \_\_\_\_\_
11. في الوقت الراهن ، ما هو مجال عملك في إيو ؟  
1. الدراسة 2. الاستيراد 3. التصدير 4. العمل في التجارة الداخلية 5. لا أعمل الآن 6. شئ آخر \_\_\_\_\_
12. منذ متى وأنت تقوم بهذا العمل ؟ \_\_\_\_\_
13. هل لديك عقد رسمي بهذا العمل ؟  
1. نعم 2. لا
14. ما هو ترتيبك الوظيفي في عملك  
1. صديقي يتولى الإدارة 2. عائلتي تتولى الإدارة 3. المدير 4. شئ آخر \_\_\_\_\_
15. هل شركتك مسجلة رسمياً ؟ 1. نعم 2. لا
16. كم عاماً مضى على افتتاح هذه الشركة ؟ \_\_\_\_\_
17. في أي مكان تقع هذه الشركة ؟ \_\_\_\_\_

- بالقرب من سوق هوانغ يوان. 3. بالقرب من سوق بينغ وان. 2. بالقرب من سوق الفوتيان. 1.  
4. الشوارع \_\_\_\_\_ آخر:

البناء

18. كم موظفا يعمل في هذه الشركة ؟  
19. هل هناك موظفون صينيون ؟  
1. نعم 2. لا 3. لا أعرف من الصعب قول ذلك  
20. هل تكسب مالا كافيا لتغطية نفقاتك في ايو ؟  
1. لا/ أكسب مالا 4. لا/ وإنه يصعب ذلك. 3. نعم/ ولكن ليس بالقدر الكاف 2. نعم/ وأكثر مما أحتاج. 1.  
لا أعرف من الصعب قول ذلك 5. قليلا جد  
21. هل أنت متفائل بالتقدم الذي أحرزته في مجال عملك ؟  
1. لست متفائلا أبدا 4. لست متفائلا كثيرا. 3. متفائل نوعا ما. 2. متفائل جدا 1.  
5. من الصعب قول ذلك  
22. هل أنت متزوج ؟  
1. نعم 2. لا  
23. ماهي الجنسية التي تحملها زوجتك ؟  
24. ماهي العقيدة التي تؤمن بها زوجتك  
1. الهندوسية 4. البوذية 3. الإسلام 2. المسيحية 1.  
5. اليهودية 6. آخر  
7. اللادينية.  
25. في أي مهنة تعمل زوجتك ؟

	السن	/ كم بلغ من العمر في ايو	أين تلقى تعليمه ؟ لا يوجد تعليم 5. آخر 4/المنزل 3/ايو 2/بلده 1) مدرسي
١	الابن		
٢	الابن		
٣	الابن		

1. التجارة المحلية 2. التصدير 3. الاستيراد 4. التعليم  
5. آخر  
6. لا تعمل  
26. ما هو وضع أولادك الحالي والتعليمي في ايو ؟  
(إذا كان لديك أكثر من ثلاثة أبناء أضعهم إلى الجدول أدناه)  
27. كيف تصف شخصيتك ؟  
1. خجول جدا 2. خجول نوعا ما 3. لست خجولا جدا.  
4. لست خجولا أبدا 5. من الصعب قول ذلك.  
28. كماستغرقت من الوقت للحصول على إذن العمل ؟  
29. أين تعيش في ايو ؟ الشوارع \_\_\_\_\_ البناء  
30. كيف استطعت الحصول على هذه الشقة ؟  
1. آخر. 5. أقيم مع أصدقائي 4. أقيم مع عائلتي. 3. استأجرتها 2. اشتريتها 1.  
31. هل شقتك واسعة ؟  
32. مع من تسكن في هذه الشقة ؟  
1. أقيم بمفردي 2. العائلة 3. أصدقاء 4. زملاء 5. آخر.

33. هل اعتدت على أسلوب الطبخ المحلي ؟
1. معتاد بشكل كبير
  2. معتاد نوعا ما
  3. لست معتادا كثيرا
  4. لست معتادا أبدا
  5. من الصعب قول ذلك
34. هل من الصعب عليك أن تجد مطعما يقدم طعام بلدك الأم في إيو ؟
1. صعب جدا
  2. صعب نوعا ما
  3. ليس صعبا كثيرا
  4. سهل جدا
  5. من الصعب قول ذلك
35. ماهي وسيلة النقل الأساسية التي تستعملها ؟
1. السيارة
  2. التاكسي
  3. الباص
  4. الدراجة النارية
  5. الدراجة الكهربائية
  6. الدراجة الهوائية
  7. مشيا
  8. على الأقدام
- آخر \_\_\_\_\_
36. هل تكاليف المعيشة في إيو مرتفعة ؟
1. مرتفعة جدا
  2. مرتفعة نوعا ما
  3. ليست مرتفعة كثيرا
  4. ليست مرتفعة أبدا
  5. من الصعب قول ذلك
37. هل المعيشة في إيو ملائمة ومريحة ؟
1. ملائمة جدا
  2. ملائمة نوعا ما
  3. ليست ملائمة كثيرا
  4. ليست ملائمة أبدا
  5. من الصعب قول ذلك
38. ماهو رأيك ببيئة العمل في إيو ؟
1. نشط كثيرا
  2. نشط نوعا ما
  3. ليس نشطا كثيرا
  4. ليس نشطا أبدا
  5. من الصعب قول ذلك
39. ما هو رأيك بجو العمل في إيو ؟
1. متناسق كثيرا
  2. متناسق نوعا ما
  3. ليس متناسقا كثيرا
  4. ليس متناسقا أبدا
  5. من الصعب قول ذلك
40. هل إدارة الحكومة في إيو ذات فعالية ؟
1. فعالة جدا
  2. فعالة نوعا ما
  3. ليست فعالة كثيرا
  4. ليست فعالة أبدا
  5. من الصعب قول ذلك
41. هل يصعب تنظيم الفعاليات الدينية في إيو ؟
1. صعب كثيرا
  2. صعب نوعا ما
  3. ليس صعبا كثيرا
  4. ليس صعبا أبدا
  5. من الصعب قول ذلك
42. هل تعتقد أن دينك يقابل باحترام في إيو ؟
1. باحترام شديد
  2. باحترام نوعا ما
  3. ليس باحترام شديد
  4. ليس باحترام أبدا
  5. من الصعب قول ذلك
43. هل يوجد تعاون بينك وبين أبناء بلدك ؟
1. نعم
  2. لا
  3. لا أعرف
44. هل تجد هذا التعاون ذا فائدة ؟
1. مفيد جدا
  2. مفيد نوعا ما
  3. ليس مفيدا كثيرا
  4. ليس مفيدا أبدا
  5. من الصعب قول ذلك
45. هل من الصعب التواصل مع المقيمين المحليين ؟
1. صعب جدا
  2. صعب نوعا ما
  3. ليس صعبا كثيرا
  4. ليس صعبا أبدا
  5. من الصعب قول ذلك
46. كيف تكون صداقات مع السكان المحليين ؟
1. ليس لدي أي صديق من السكان المحليين
  2. من خلال الدراسة
  3. من خلال العمل
  4. من خلال الدراسة والعمل
  5. طريق أصدقاء آخرين
- آخر \_\_\_\_\_
47. كم صديق لديك من السكان المحليين ، ومن الذي يساعدك ؟
1. ليس لدي أي صديق
  2. واحد
  3. اثنان
  4. ثلاثة
  5. أربعة
  6. خمسة
  7. ستة
  8. سبعة
48. ماهي الصعوبات التي تعتقد بأنها عائق أمامك للحصول أصدقاء محليين ؟

1. الحاجة لمناسبات لمقابلتهم 2. الحاجة لاهتمامات مشتركة  
3. الحاجة للمفاهيم الأساسية والضرورية 4. الاختلافات السياسية  
5. الاختلافات الدينية 6. الاختلافات اللغوية  
7. آخر \_\_\_\_\_ 8. لا يوجد صعوبات أبدا.
49. إلى من تلجأ عندما تواجه مشكلة في إيو ؟  
5. الحكومة 4. زميل 4. تلجأ إلى صديق من السكان المحليين 2. تلجأ إلى الاستعانة بابن بلدك 1.  
\_\_\_\_\_ آخر 6. لا أحد
50. كيف هي علاقتك بالحكومة المحلية  
من الصعب قول 5. سيئة جدا 4. ليست جيدا جدا 3. لا بأس بها 2. جيدة جدا 1.  
ذلك
51. عموما ، هل أنت راض عن معيشتك في إيو ؟  
من الصعب قول 5. لست راض أبدا 4. لست راض كثيرا 3. راض نوعا ما 2. راض جدا 1.  
ذلك
52. هل توافق مع الاستطلاع الذي يقول : بأن إيو مدينة جذابة  
1. موافق تماما 2. موافق نوعا ما 3. لا أوافق كثيرا 4. لا أوافق أبدا 5. من الصعب قول ذلك  
من الصعب قول ذلك 5. لا أوافق أبدا 4. لا أوافق كثيرا 3. موافق تماما 2. موافق نوعا ما 1.
53. هل توافق مع الاستطلاع الذي يقول : بأن إيو مدينة يتكامل ويندمج فيها كل شئ بشكل رائع  
1. موافق تماما 2. موافق نوعا ما 3. من الصعب قول ذلك 4. لست موافقا كثيرا 5. لست موافقا كثيرا 3.

6 آخر	وسائل التواصل المسموعة والمرئية الإنترنت/ التلفاز.	مع 4 أصدقائي الصينيين	في 3 العمل	في 2 المدرسة	في 1 المنزل	اختر الطريقة التي تتعلم بها اللغة الصينية
						بالنسبة لك
						بالنسبة لزوجتك
						بالنسبة لابنك 1
						بالنسبة لابنك 2
						بالنسبة لابنك 3

4 طلب	متوسط 3	مبتدئ 2	لا 1	ضع إشارة بجانب الإجابة التي تراها مناسبة
				مستواك في اللغة الصينية قبل القدوم إلى الصين
				مستواك في اللغة الصينية الآن
				مستوى زوجتك في اللغة الصينية قبل القدوم إلى الصين
				مستوى زوجتك في اللغة الصينية الآن
				الابن 1 : مستواه في اللغة الصينية قبل القدوم إلى الصين
				الابن 1 : مستواه في اللغة الصينية الآن

Annexe 2

**Questionnaire pour les résidents locaux en deux langues**

- 义乌居民对外国居民的态度调查

您好，我是武汉大学的博士生，此次匿名问卷调查是我博士论文的一部分。您填写的资料将会严格保密，请如实填写。感谢您的支持！

1. 您认同“义乌应该少一点外国居民”这个说法吗？  
1.非常认同 2.比较认同 3.不是很认同 4.一点也不认同 5.说不清
2. 您愿意让外国居民成为“新义乌人”中的一部分吗？  
1.非常愿意 2.比较愿意 3.不是很愿意 4.一点也不愿意 5.说不清
3. 您愿意和外国居民一起工作吗？  
1.非常愿意 2.比较愿意 3.不是很愿意 4.一点也不愿意 5.说不清
4. 您愿意与外国居民成为朋友吗？  
1.非常愿意 2.比较愿意 3.不是很愿意 4.一点也不愿意 5.说不清
5. 您愿意与外国居民成为邻居吗？  
1.非常愿意 2.比较愿意 3.不是很愿意 4.一点也不愿意 5.说不清
6. 您愿意让您的子女与外国居民结婚吗？  
1.非常愿意 2.比较愿意 3.不是很愿意 4.一点也不愿意 5.说不清
7. 外国居民的宗教活动会对让您感觉受困扰吗？  
1.非常困扰 2.比较困扰 3.不是很困扰 4.一点也不困扰 5.说不清
8. 如果有外国居民向您求助，您会愿意帮助他吗？  
1.非常愿意 2.比较愿意 3.不是很愿意 4.一点也不愿意 5.说不清

年龄\_\_\_\_\_ 性别：1.男 2.女

职业：1 商人/2 公务员/3 教师/4 医生/5 翻译/6 私有企业员工/7 淘宝店主/8 自由职业者/9 学生/10 农民/11 退休/12 其他

---

- Enquête sur l'attitude des résidents de Yiwu vers des étrangers (traduction)

Bonjour ! Merci d'avoir accepté de participer à cette enquête. Je suis une étudiante en thèse de l'Université de Blaise Pascal en France. Faisant partie de ma thèse, cette enquête reste anonyme et confidentielle. Veuillez répondre selon votre cas réel. Merci !

1. Êtes-vous d'accord avec le constat : 'Il faut moins d'étrangers à Yiwu.'  
1. Tout à fait d'accord      2. Relativement d'accord  
3. Pas très d'accord      4. Pas du tout d'accord      5. Difficile à dire
2. Êtes-vous d'accord que les résidents étrangers à Yiwu soient considérés comme des 'nouveaux citoyens de Yiwu' (新义乌人<sup>xīnyīwūrén</sup>) ?  
1. Tout à fait d'accord      2. Relativement d'accord

3. Pas très d'accord                      4. Pas du tout d'accord                      5. Difficile à dire
3. Êtes-vous d'accord pour travailler ensemble avec des étrangers ?
1. Tout à fait d'accord                      2. Relativement d'accord
3. Pas très d'accord                      4. Pas du tout d'accord                      5. Difficile à dire
4. Êtes-vous d'accord pour faire des amis avec des étrangers ?
1. Tout à fait d'accord                      2. Relativement d'accord
3. Pas très d'accord                      4. Pas du tout d'accord                      5. Difficile à dire
5. Êtes-vous d'accord pour vivre dans le même quartier avec des étrangers ?
1. Tout à fait d'accord                      2. Relativement d'accord
3. Pas très d'accord                      4. Pas du tout d'accord                      5. Difficile à dire
6. Êtes-vous d'accord que vos enfants se marient avec des étrangers ?
1. Tout à fait d'accord                      2. Relativement d'accord
3. Pas très d'accord                      4. Pas du tout d'accord                      5. Difficile à dire
7. Êtes-vous gêné(e) par des activités religieuses des étrangers ?
1. Très gêné(e)                      2. Relativement gêné(e)
3. Pas très gêné(e)                      4. Pas gêné(e) du tout                      5. Difficile à dire
8. Êtes-vous d'accord pour aider des étrangers en cas de besoin ?
1. Tout à fait d'accord                      2. Relativement d'accord
3. Pas très d'accord                      4. Pas du tout d'accord                      5. Difficile à dire

Votre genre : Homme / Femme

Votre âge : \_\_\_\_\_

Votre profession : \_\_\_\_\_

## Annexe 3 Liste des enquêtés

Durant deux ans, entre septembre 2014 et septembre 2016, un total de 64 entretiens ont été réalisés de manière semi-directive, dont la moitié exclusivement avec des commerçants venant du continent africain et l'autre moitié avec des commerçants étrangers d'autres régions ainsi que des personnes chinoises travaillant dans des domaines liés au commerce. Voici ci-dessous la liste des interviewés.

### • Liste des commerçants africains enquêtés

Numéro	Pays d'origine	Genre	Lieu	Durée totale	Date <sup>110</sup>
1	Mauritanie	Homme	Bureau	45 min	10/10/2014
2	Sénégal	Homme	Boutique	1 h 10	17/09/2015
3	Mali	Homme	Bureau	14 h 30	17/09/2015
4	Sénégal	Homme	Bureau	23 h 30	19/09/2015
5	Mali	Homme	Café	5 h 20	21/09/2015
6	Sénégal	Homme	Marché	1 h 30	19/09/2015
7	Mali	Homme	Café	45 min	22/09/2015
8	Mauritanie	Homme	Bureau	35 min	22/09/2015
9	Rwanda	Femme	Café	30 min	27/09/2015
10	Sénégal	Femme	Restaurant	30 min	25/09/2015
11	Soudan	Homme	Bureau	1 h 30	11/10/2015
12	Guinée	Homme	Bureau	1 h	11/10/2015
13	Sénégal	Homme	Bureau	50 min	14/10/2015
14	Maroc	Homme	Bureau	3 h 20	13/10/2015

---

<sup>110</sup> Cette date désigne le jour où la partie principale des entretiens ont été effectués.



15	Sénégal	Homme	Café	2 h 30	12/11/2015
16	Sénégal	Homme	Bureau	1 h	12/11/2015
17	Sénégal	Homme	Bureau	1 h 30	14/11/2015
18	Mali	Homme	Bureau	4 h 30	16/11/2015
19	Sénégal	Homme	Bureau	2 h 10	29/11/2015
20	Côte d'ivoire	Homme	Bureau	1 h	29/11/2015
21	Guinée	Homme	Bureau	1 h 30	07/12/2015
22	Guinée	Homme	Bureau	40 min	03/07/2016
23	Niger	Homme	Restaurant	1 h 20 s	07/07/2016
24	Sénégal	Homme	Appartement	5 h 30	07/07/2016
25	Tchad	Homme	Bureau	1 h 20	13/07/2016
26	Rwanda	Homme	Bureau	3 h 20	13/07/2016
27	Madagascar	Homme	Boutique	3 h 30	14/07/2016
28	Niger	Homme	Café	1 h	16/07/2016
29	Mauritanie	Homme	Appartement	1 h 30	13/08/2016
30	Somalie	Femme	Restaurant	4 h 30	17/08/2016
31	Ghana	Homme	Boutique	1 h	15/09/2016
32	Mauritanie	Homme	Appartement	8 h 30	09/20/2014

• **Liste des personnes interviewées**

<b>Numéro</b>	<b>Pays d'origine</b>	<b>Genre</b>	<b>Profession</b>	<b>Durée totale</b>	<b>Date<sup>111</sup></b>
33	Chine	Homme	Fonctionnaire <sup>112</sup>	3 h	04/04/2015
34	Chine	Homme	Fonctionnaire	1 h 30	06/04/2015

<sup>111</sup> Cette date désigne le jour où le plus gros des entretiens a été effectué.

<sup>112</sup> Les fonctionnaires interviewés travaillent dans différents secteurs du gouvernement local de Yiwu, principalement au département de la propagande, au département de l'industrie et du commerce ainsi qu'au département de l'édition des annuaires de Yiwu.

35	Chine	Homme	Fonctionnaire	4 h 30	15/10/2015
36	Chine	Homme	Fournisseur	3 h 30	06/04/2015
37	Chine	Homme	Fonctionnaire	1 h 20	02/04/2015
38	Chine	Homme	Fonctionnaire	20 min	26/09/2015
39	Chine	Homme	Commerçant	45 min	19/09/2015
40	Chine	Homme	Commerçant	50 min	11/10/2015
41	Chine	Femme	Commerçante	2 h	15/10/2015
42	Chine	Homme	Commerçant	30 min	15/10/2015
43	Chine	Homme	Fonctionnaire	1 h 30	10/11/2015
44	Chine	Homme	Fonctionnaire	1 h	10/11/2015
45	Chine	Homme	Écrivain	50 min	10/11/2015
46	Chine	Homme	Fonctionnaire	6 h 20	17/11/2015
47	Chine	Homme	Banquier	2 h	03/12/2015
48	Chine	Homme	Professeur	1 h	15/07/2016
49	Chine	Homme	Maître de conférences	2 h 30	15/07/2016
50	Chine	Homme	Fonctionnaire	10 min	05/12/2016
51	Chine	Homme	Médecin	15 min	15/09/2016
52	Chine	Homme	Maître de conférences	5 h	19/09/2016
53	Syrie	Homme	Commerçant	3 h 30	17/09/2015
54	Inde	Homme	Commerçant	40 min	17/09/2015
55	Australie	Homme	Commerçant	1 h 30	27/09/2015
56	Irak	Homme	Commerçant	30 min	23/09/2015
57	France	Homme	Commerçant	1 h 20	04/07/2016
58	France	Homme	Commerçant	20 min	04/07/2016

59	Inde	Homme	Commerçant	1 h 30	02/07/2016
60	Malaisie	Homme	Commerçant	5 h	17/07/2016
61	Égypte	Homme	Appartement	30 min	16/09/2015
62	Jordanie	Femme	Restaurant	2 h 30	01/08/2016
63	Liban	Homme	Boutique	4 h	12/08/2016
64	Syrie	Homme	Appartement	30 min	15/08/2016

Annexe 4  
**Transcription des entretiens (exemples)**

• **Président de l'Association africaine et sénégalaise (entretien 4)**

*(Les parties déjà mentionnées dans la thèse ne sont pas répétées ici.)*

Je trouve que le respect du peuple chinois envers les autorités est très correct. Après avoir séjourné à Yiwu, je demande toujours à mes amis et à ma famille s'ils pensent vraiment que la démocratie au Sénégal soit une bonne chose ? Ma réponse est non. Je trouve qu'un gouvernement doit être fort, comme en Chine.

Tu sais que Yiwu n'est qu'une très petite partie de la Chine, mais nous pouvons déjà la considérer comme un exemple très typique. Regarde ce qu'il y avait ici il y a dix ans, quinze ans. Rien. Et maintenant ? Des résidents locaux possèdent déjà beaucoup de voiture et d'appartements.

En ce moment, la mentalité des Africains est très similaire à celle des Européens. Personnellement je trouve que c'est forcé pour l'Afrique. En fait, beaucoup des produits qu'on achète en Afrique sont importés d'Europe, mais ils sont tous 'made in China' ! Alors pourquoi ne pas venir en Chine pour les acheter directement ? Pourquoi il faut absolument passer par l'Europe ?

Et lorsque les Africains parlent de la Chine, ils vont dire que la Chine n'est pas bien et qu'il n'y a absolument rien en Chine. Mais ce n'est absolument pas vrai ! Quand les Chinois parlent de l'Afrique, ils vont penser seulement à la pauvreté, les guerres et c'est vraiment triste.

J'ai un collègue, un partenaire chinois, qui est venu dans mon bureau et qui a commencé à raconter à quel point il n'aimait pas les Sénégalais. Et moi je lui avais dit que son problème c'est qu'il ne savait pas réfléchir. Ses parents sont tous les deux commerçants au Sénégal et quand lui y est allé, il a complètement copié ses parents ; il n'a pas réfléchi par lui-même. Je lui ai donc dit qu'il lui fallait réfléchir plus, tout en respectant les opinions de ses parents.

L'année dernière, j'ai amené quinze de mes employés chinois pour passer des vacances au Sénégal. Ils sont restés pendant onze jours et ils se sont bien amusés. Une fois, on était à la caisse dans un supermarché et la serveuse a murmuré la phrase : « Les Chinois sont les moins importants ». Mon ami chinois voulait comprendre ce qu'elle voulait dire et je lui ai demandé pourquoi elle avait dit ça. Elle m'a expliqué que c'était parce que les Chinois ne donnaient jamais du pourboire. J'ai traduit sa réponse et mon ami lui a donné de suite 10 000 en monnaie locale, équivalent à 100 yuans. J'ai expliqué à la dame après que si les Chinois ne donnent jamais du

pourboire c'est parce que ce n'est pas dans leurs habitudes et pas forcément parce qu'ils sont radins ou irrespectueux.

J'ai un autre ami chinois qui travaille pour moi au Sénégal. Je lui ai demandé de prendre une somme d'argent et d'acheter un peu de fruits pour les amener à ma mère. Ils ne peuvent pas communiquer entre eux, car ma mère ne parle pas le chinois et mon ami ne parle pas le français. Au début, mon ami ne comprenait pas pourquoi je lui demandais de faire cela. Il a juste suivi ma consigne. Au bout d'un moment, ma mère m'a appelé pour me dire comme mon ami était gentil avec elle et que ça l'embêtait, qu'elle ne pouvait pas le remercier directement. Elle a ensuite demandé à mes frères de s'occuper de mon ami de temps en temps si jamais il avait besoin de quelque chose.

Ma mère ne manque de rien, surtout pas de fruits. Mais le fait que mon ami y aille chaque semaine était un signe de respect. En plus, si j'avais demandé à mes parents ou mes frères directement de s'occuper de mon ami, ils ne feraient pas attention à ça et ils n'auraient pas eu confiance en lui non plus. Maintenant on est comme une famille. Il m'appelle souvent pour me dire ce qui se passe chez moi et ce qu'il faut qu'il fasse. Il compte amener sa femme et ses enfants en Sénégal.

Pour moi c'est la même chose à Yiwu. Chaque fois que c'est la fête musulmane, je donnerai toujours du sucre roux à mes amis chinois. Ça ne coûte rien, mais comme ça, ils auront au moins un minimum de reconnaissance et ça sera favorable pour notre relation. Donc pourquoi pas.

En ce moment, ce qui m'intéresse le plus c'est la vie des Chinois en Afrique. Je trouve qu'il y a beaucoup de similarité entre les Chinois et les Africains.

Hier soir, on était parti nous laver les pieds avec un ami chinois. Il était déjà allé en Sénégal avant et il m'avait posé une question. Il voulait savoir pourquoi un ami commun restait toujours dans un petit bureau démodé alors qu'il est très riche. Je lui ai expliqué et son obsession ressemblait beaucoup à celle des Chinois de l'origine. On s'attache tous beaucoup à notre origine.

L'autre chose c'est les relations (*guanxi*). En Afrique, c'est pareil. Il faut toujours trouver une connaissance pour faire des choses. Par contre les Chinois, en Afrique, ils ont peur d'aller demander à d'autres. Ils vont toujours vers des agences, mais ce n'est pas le meilleur choix.

Ça m'a fait penser à une chose. La dernière fois que je suis rentré en Sénégal. Un ami chinois était venu me voir parce qu'il savait que j'étais médiateur à Yiwu. En fait, tous les Chinois chez moi me connaissent. Et cet ami avait amené un autre chinois qui voulait me demander quelque chose. Au fait, il a toujours été dans le commerce au Sénégal, il fabriquait du plastique et avait une centaine d'employés locaux. Mais, récemment, le gouvernement local l'a forcé à fermer parce que, apparemment, il n'avait pas atteint les critères sanitaires. J'ai donc appelé mon frère qui travaille pour le gouvernement et il nous a tous amené voir le ministre. Ce ministre nous a écoutés et nous a promis qu'il allait régler le problème. Au final, personne ne savait pourquoi il avait été menacé. Peut-être un autre département voulait-il de l'argent ? Vers la fin, le ministre m'a bien remercié, car il avait sauvé le travail d'une centaine de personnes, donc une centaine de familles.

Donc tu vois, le problème essentiel c'est un manque de connaissance. Et pourquoi ? C'est la censure de l'Internet. Comment tu veux que les Chinois apprennent sur le monde s'ils n'ont pas accès à Google et Facebook. Pour changer la situation, il faut surtout commencer par des jeunes et puis nous débarrasser de toutes nos anciennes idéologies.

• **Enseignant et chercheur de l'Université Normale du Zhejiang (entretien 52)**

Date : 08/2016

Lieu : Le bureau du département de sociologie de l'Université Normale du Zhejiang, à Jinhua

J'ai réalisé au total plus de deux cents questionnaires. Au début, j'avais pensé plutôt huit cents, mais pour l'instant ça a l'air très difficile.

D'un côté, mon questionnaire est vraiment trop long : certains ont même mis deux heures et demie pour le remplir. C'est de ma faute. J'étais trop avide. Je peux même dire que tous ceux qui ont répondu à mon questionnaire sont vraiment des personnes nobles, car il faut compter en moyenne plus d'une heure pour le faire. J'ai commencé vers le mois de mars de cette année. J'ai déjà imprimé les huit cents questionnaires. Je compte principalement sur mes étudiants pour les distribuer. Tu ne te rends pas compte du nombre d'étudiants que j'ai envoyés : au moins deux cents ! Ce sont tous des étudiants en sociologie et ils prennent cette tâche très au sérieux. Dernièrement, j'ai même commencé à les payer pour qu'ils aillent distribuer les questionnaires parce que c'est vraiment très très difficile.

Là ça fait déjà quatre mois que je travaille là-dessus, donc on récupère en général un questionnaire rempli par jour. J'ai assuré moi-même entre 30 % et 40 % de la distribution des questionnaires. Je pars normalement de chez moi, à Jinhua vers 10 h le matin et je rentre vers minuit. Ce n'est pas parce que je me lève tard, mais parce que des commerçants étrangers à Yiwu, devant échanger avec leurs clients dans leur pays d'origine, avec le décalage d'horaire, travaillent souvent pendant la nuit et commencent tard leur travail. Je dois donc m'adapter à leur emploi du temps pour avoir la chance de leur parler.

D'un autre côté, ces commerçants étrangers ne sont pas intéressés par mon questionnaire non plus. Nous ne pouvions pas aller au marché, car ils n'ont pas du tout le temps de s'arrêter pour nous parler. Je vais souvent dans des cafés ou restaurants. Ils sont plus disponibles à ce moment-là. Je travaille aussi avec la police. La police fait souvent des rondes dans des bâtiments où il y a beaucoup d'entreprises créées par des étrangers. Elle y va pour contrôler les titres de séjours. J'en profitais pour rencontrer des commerçants étrangers. Certes, en nous voyant avec les polices, il y a tout de suite une répulsion chez ces commerçants, car ils pensent que nous travaillons pour la police. Mais j'essaie toujours d'être très courtois et sympathique, contrairement aux policiers. Je fais également l'interprète pour eux. Pendant qu'ils

contrôlent le visa, je distribue le questionnaire et je leur signale que je reviendrai quelques jours plus tard pour le récupérer.

Quand je parle avec mes enquêtés, je leur demande également s'ils ont un moyen de contacter le gouvernement pour parler de leurs difficultés. La réponse est toujours non. Mais tous ces problèmes concernant l'éducation, le visa voire le service médical sont très importants pour leur vie quotidienne. Je leur dis donc que mon article pourrait les aider à se faire entendre par les autorités. Le résultat n'est pas si satisfaisant malheureusement.

Bien sûr, des interviewés peuvent tout à fait exprimer leur avis négatif concernant ce contrôle, mais la plupart des commerçants étrangers, notamment ceux venant des pays où la situation politique n'est pas stable comme le Yémen ou la Syrie, n'hésitent pas montrer leur appréciation envers des policiers, qui selon eux peuvent assurer leur sécurité.

Il y a une forte communauté étrangère à Yiwu. Nous avons déjà récupéré des questionnaires remplis par des personnes venant d'une trentaine de pays différents. Je trouve que les Iraquiens sont les plus sérieux dans leurs réponses. Je compte finir à quatre cents récupérés : les huit cents sont quasiment impossibles.

Concernant les statistiques, je rencontre la même difficulté que toi. C'est trop sensible pour les autorités. Toi aussi, tu es chinoise donc tu dois comprendre qu'il n'y a rien à faire pour ça.

Ça fait déjà plusieurs années que je suis installé ici donc je connais tous les départements administratifs, y compris le Bureau des Départs et des Entrées. Avant, le directeur de ce département était un homme et il était plutôt audacieux. Il m'avait expliqué qu'il ne pouvait pas me donner de documents sur papier, mais qu'il pouvait bavarder un peu avec moi. J'ai donc passé un après-midi avec lui et j'ai beaucoup appris. Actuellement, il n'est plus sur ce poste et c'est une femme qui dirige le département. Elle, en revanche, est très prudente. Tu connais les fonctionnaires, ils préfèrent ne pas travailler du tout que de dire la même chose. Plus tu parles, plus tu as de chance de faire des erreurs. J'ai donc perdu cette source d'information. C'est dommage.

Je trouve que la logique des autorités n'est pas correcte. Elles ne veulent pas qu'on leur dise pourquoi. Elles veulent seulement savoir ce qu'il faut faire étape par étape. À part mes articles, j'écris aussi des rapports à l'administration locale. Je leur dis toujours : « Tous vos départements me traitent comme un voleur chaque fois que je souhaite faire une enquête ou obtenir des statistiques, alors si vous voulez que je vous dise simplement la conclusion, vous devez m'ouvrir les portes. Vous ne pouvez pas nous cacher la réalité ni nous demandons de vous rendre quelque chose de pratique et efficace. Ce n'est simplement pas possible. ». Chaque fois que je parle avec des fonctionnaires, ils m'accueillent et me parlent, mais dès qu'on aborde des sujets plus sensibles, ils s'arrêtent tout en disant que ce sont des informations confidentielles.

Avec la préparation du G20, en ce moment, la municipalité est encore plus sensible. Beaucoup d'étrangers qui pensaient pouvoir rester à Yiwu, sont renvoyés dans leur pays natal. Maintenant, les politiques sont très serrées. Bien sûr, ce n'est pas annoncé publiquement. Pour ceux qui ne sont pas obligés de venir à Yiwu, beaucoup

sont refusés. Pour ceux qui ont obtenu un visa, la durée est fortement diminuée : de trois mois à 45 jours, de 30 jours à 10 jours.

Néanmoins, les autorités locales n'ont pas toujours été si prudentes. Au contraire, c'était justement grâce à leur audace que Yiwu a pu se développer. À l'époque, Yiwu était la région la plus pauvre de toute la province. En Chine on dit : « le pauvre fait réfléchir aux changements ». Ainsi sont nés les premiers marchés. Mais si c'était une personne qui était le maire de Yiwu, ce serait peut-être une histoire totalement différente, car c'était en fait un grand risque d'ouvrir les marchés donc une erreur politique. C'est aussi pour ça que le parcours de Yiwu ne peut pas être reproduit ailleurs. Aujourd'hui, la ville dépend largement du commerce. Les dirigeants peuvent être changés, mais leur attention sur le commerce reste identique, contrairement à la situation à Guangzhou.

D'abord, la composition de la population étrangère est différente dans ces deux villes. À Guangzhou, ce sont principalement des Africains alors que, à Yiwu, il existe également beaucoup de personnes arabes. Les Arabes, peut-être du fait de leur forte richesse en ressources, sont plus riches. Les Africains à Guangzhou se trouvent plus bas dans l'échelon social. Aussi, ce sont souvent les plus éduqués qui immigrent en premier. À Guangzhou, c'est déjà passé à l'étape prochaine, mais à Yiwu, ce sont encore les premiers immigrants.

Par ailleurs, après les Jeux Olympiques de 2008 à Pékin et l'attaque d'un commissariat par un Africain, les autorités de Guangzhou ont fortement resserré leur politique concernant les étrangers, surtout que cela n'a pas beaucoup d'impact sur le développement économique de la ville. À Yiwu, c'est une autre histoire. Le gouvernement local met bien plus d'attention sur les étrangers qu'à Guangzhou. Il veut à tout prix attirer les étrangers pour venir acheter leurs produits.

Cette différence se reflète également dans les attitudes des résidents locaux. Lorsque j'étais à Guangzhou, j'ai remarqué que des chauffeurs de taxi ne prenaient que des passagers chinois et pas africains. J'ai demandé pourquoi à un chauffeur et il m'a dit : « Ces *heigui* [expression vulgaire concernant les Africains noirs] ne connaissent pas du tout les chemins et pensent que je les arnaque en faisant des détours. Ils salissent toujours ma voiture et j'ai besoin d'aller la laver après les avoir récupérés. ». À Yiwu, ce genre de situation n'existe même pas.

Même chose pour le logement. À Guangzhou, dans le quartier Xiao Beilu dès qu'il y a un Africain qui emménage, d'autres résidents partent directement en disant qu'ils ne supportent pas l'odeur de ces Africains. À Yiwu, beaucoup de résidents choisissent de louer leur appartement aux étrangers volontairement, et certains vivent même dans le même bâtiment.

En retour, les commerçants étrangers qui sont à Yiwu depuis une ou deux décennies, ont une sorte de liaison sentimentale avec la ville. Un mois après leur retour dans leur région natale, ils se sentent nostalgiques et ont envie de rentrer à Yiwu. La population locale de Yiwu est assez ouverte là-dessus.



• **Descendant de la première génération commerçante locale à Yiwu (entretien 34)**

Date : 09/2015

Lieu : Un café dans le centre-ville de Yiwu

Je travaille au Bureau de la Documentation actuellement. Avant j'avais travaillé pendant une courte période à l'édition du *Journal de Yiwu*. Je suis né et j'ai grandi à Yiwu. Mes parents sont tous les deux commerçants ici.

Aujourd'hui, je trouve que le marché de Yiwu est déjà saturé. On verra comment la ville va se développer. La clé c'est le caractère des Yiwuren (la population locale). Par exemple, si tu fais un sondage sur le marché de Yiwu, tu rencontreras peut-être encore des laoban (patrons) dans des boutiques, mais c'est certain que tu rencontreras rarement des jeunes de mon âge, la deuxième génération quoi. La tendance a changé. Ils se sont majoritairement transformés de laoban à propriétaires fonciers, c'est-à-dire qu'ils n'ont plus besoin de faire du business ou de travailler : ils peuvent simplement vivre de leurs loyers, largement.

Je me souviens d'avoir eu cette conversation avec un ami qui travaille dans l'hôtellerie. Il a ouvert son propre l'hôtel. Et, d'après lui, il travaille toute une année pour gagner environ 40 millions yuans et les loyers lui rapportent 30 millions de yuans. Alors pourquoi travailler si durement pour seulement 10 millions de yuans ? Cela devient déjà un mode de fonctionnement. Les jeunes de Yiwu sont donc peu motivés pour s'investir dans le commerce, bien moins que leurs parents. Ces jeunes vivent en plus dans un environnement beaucoup plus aisé que leurs parents. Pour la génération des parents, ils ne souhaitent pas non plus que leurs enfants vivent de nouveau leur expérience de pauvreté non plus. Personnellement, je pense que le revenu du loyer compte déjà pour 80 % à 90 % de la somme totale, alors pourquoi travailler ?

L'hôtellerie est vraiment une industrie profitable à Yiwu. Elle est principalement dépendante des expositions organisées à Yiwu. Par exemple, en 2013, il y avait au total 49 expositions, chacune durant de trois à cinq jours, c'est-à-dire que, durant toute l'année, plus de deux jours sont consacrés à l'exposition. Ce sont souvent des personnes venant de l'extérieure de la ville qui y participent donc le besoin de logements est très fort. Je n'ai jamais vu une seule ville en Chine où les hôtels sont si nombreux alors qu'il n'y a pas de tourisme. À Yiwu, ces hôtels sont pour des laoban de tous les coins. La semaine dernière, le manager de l'hôtel YD m'a confirmé que son revenu était de 90 millions de yuans l'année dernière pour 270 chambres en tout. Cela veut dire donc que cet hôtel est pratiquement rempli chaque soir pour que le revenu puisse atteindre ce chiffre.

Une autre industrie profitable à Yiwu est les « usines familiales ». Ce ne sont pas vraiment des usines, mais des familles avec certains outils pour fabriquer des produits. L'un des dirigeants de Yiwu a décidé de mettre fin à ce phénomène par peur de risque sécuritaire. Au moins la moitié de ce genre d'usines a été obligée de fermer à cause de ça. Le seul moyen était donc de construire de vraies usines. Mon oncle a vécu cette histoire. Il avait une petite « usine » pour fabriquer des éventails. Il avait une maison

de trois étages. Il habitait au troisième étage et les deux premiers étages étaient consacrés à la production avec trois machines sur chaque étage. Il a été obligé de fermer ses usines après l'annonce de cette politique. S'il construisait sa propre usine, le coût serait trop important pour que le business soit réellement profitable. Il a donc décidé de louer sa maison.



## Liste des figures

Fig. 1 – Localisation de Yiwu dans la Chine de l’Est.....	9
Fig. 2 – Structure de la thèse .....	12
Fig. 3 – Évolution de l’activité « sucre roux contre plumes de poule ».....	21
Fig. 4 – Un commerçant syrien imitant des ‘Qiao Tang Bang’ dans un sketch.....	22
Fig. 5 – La transformation des marchés de Yiwu.....	24
Fig. 6 – La localisation des cinq générations de marchés à Yiwu .....	26
Fig. 7 – Le développement des marchés de petits articles à Yiwu .....	27
Fig. 8 – Les petites usines familiales en ville .....	29
Fig. 9 – Évolution du pourcentage des trois secteurs dans l’économie de Yiwu entre 1949 et 2016.....	30
Fig. 10 – Évolution du chiffre d’affaires dans le commerce et l’industrie de Yiwu entre 1998 et 2016.....	31
Fig. 11 – Localisation des lieux commerciaux à Yiwu.....	32
Fig. 12 – Évolution des expositions commerciales à Yiwu entre 2006 et 2015 .....	37
Fig. 13 – Les principaux clusters en Chine et celui de Yiwu.....	39
Fig. 14 – Les étapes d’une transaction traditionnelle commerciale à l’échelle internationale .....	42
Fig. 15 – Comparaison entre le volume de l’e-commerce, des exportations et des importations en Chine entre 2008 et 2016.....	44
Fig. 16 – La croissance des exportations de Yiwu en valeur de 1998 à 2014 .....	46
Fig. 17 – Le chiffre d’affaires de l’e-commerce entre 2012 et 2015 à Yiwu.....	48
Fig. 18 – La structure du système administratif en Chine actuel .....	52
Fig. 19 – Le développement de l’économie du niveau de district entre 2003 et 2012.....	56
Fig. 20 – Deux fonctionnements dans la structure administrative .....	59
Fig. 21 – Dépenses gouvernementales dans le domaine social.....	68
Fig. 22 – Annonce en centre-ville pour les personnes étrangères, en chinois et en anglais .....	74
Fig. 23 – Structure de l’association Yiwu International Family.....	84
Fig. 24 – Yiwu International Family .....	86
Fig. 25 – Quel âge avez-vous ?.....	90
Fig. 26 – Quel est votre genre ?.....	90
Fig. 27 – Attitude des résidents locaux envers les étrangers (I).....	91
Fig. 28 – Attitude des résidents locaux envers les étrangers (II).....	91
Fig. 29 – Attitude des résidents locaux envers les étrangers (III) .....	92
Fig. 30. – La pyramide des besoins.....	99
Fig. 31 – Processus de l’établissement de réseaux à Yiwu .....	119
Fig. 32 – Quel est votre genre ?.....	135
Fig. 33. Quel est votre âge ?.....	135
Fig. 34 – Quel est votre niveau d’éducation ? .....	136
Fig. 35 – Quelle est votre croyance religieuse ? .....	136
Fig. 36 – Êtes-vous marié(e) ?.....	137

Fig. 37 – Dans quel domaine travaillez-vous actuellement ?	138
Fig. 38 – Quelles relations entretenez-vous avec le propriétaire de l'entreprise ?	138
Fig. 39 – L'entreprise est-elle enregistrée ?	139
Fig. 40 – Avez-vous un contrat de travail ?	140
Fig. 41 – Processus de commande d'un commerçant africain à Yiwu	141
Fig. 42 – Par quel moyen principal avez-vous connu Yiwu ?	146
Fig. 43 – Pour quel motif principal avez-vous choisi de venir à Yiwu ?	151
Fig. 44 – Un marché grand et équipé	157
Fig. 45 – Différents types de produits	158
Fig. 46 – Une grande quantité de chaque produit	158
Fig. 47 – Entrepôt d'un commerçant africain à Yiwu	160
Fig. 48 – Que représente cette langue pour vous ?	161
Fig. 49 – Quel est votre choix de langue ?	162
Fig. 50 – Le rôle du chinois dans la vie des commerçants africains à Yiwu ?	163
Fig. 51 – Un avertissement aux fournisseurs affiché sur une vitrine dans le marché	166
Fig. 52 – Stress-adaptation-growth dynamics	176
Fig. 53 – Modèle en « U »	177
Fig. 54 – Modèle en « W »	178
Fig. 55 – La stratégie à double dimension	180
Fig. 56 – Cas d'un individu « séparé » dans son adaptation interculturelle	182
Fig. 57 – Cas d'un individu « marginalisé » dans son adaptation interculturelle	183
Fig. 58 – Cas d'un individu « assimilé » dans son adaptation interculturelle	184
Fig. 59 – Cas d'un individu « intégré » dans son adaptation interculturelle	186
Fig. 60 – Certificats de reconnaissance des autorités locales pour un commerçant africain	206
Fig. 61 – Une annonce pour des étrangers à Yiwu en Anglais et en Arabe	208
Fig. 62 – La forte présence des langues étrangères dans la ville	209
Fig. 63 – Quel est votre niveau en chinois ?	211
Fig. 64 – Où avez-vous appris le chinois ?	211
Fig. 65 – L'espoir d'une harmonie entre les autorités et les Musulmans	222
Fig. 66 – Avec qui vivez-vous dans votre logement ?	223
Fig. 67 – Comment avez-vous eu ce logement ?	224
Fig. 68 – Où reçoit-il/elle une éducation scolaire ?	226
Fig. 69 – Localisation des écoles ouvertes aux étrangers concentrées dans le centre-ville	228
Fig. 70 – Corrélations entre l'âge et le mariage	240
Fig. 71 – Votre conjoint(e) est-il/elle à Yiwu ?	244
Fig. 72 – Dans quel domaine votre époux/se travail-t-il/elle ?	244
Fig. 73 – Quel est le niveau de chinois de votre époux/se ?	246
Fig. 74 – Quel est le moyen principal d'apprendre le chinois pour votre époux/se ?	246
Fig. 75 – Lieu de naissance de vos enfants ?	247
Fig. 76 – Êtes-vous habitué(e) à la cuisine de Yiwu ?	256
Fig. 77 – Est-il difficile de trouver un restaurant de votre pays d'origine à Yiwu ?	257
Fig. 78 – Le « Restaurant Africain » à Yiwu	258
Fig. 79 – Localisation des résidences appréciées par les étrangers à proximité des lieux de commerce	265

Fig. 80 – Concentric zone model .....	268
Fig. 81 – Si oui, cette association, est-elle utile pour vous ? .....	270
Fig. 82 – Combien d’employés chinois y a-t-il dans l’entreprise ? .....	274
Fig. 83 – L’administration municipale de Yiwu est-elle efficace ? .....	276
Fig. 84 – Combien d’amis proches de Yiwu avez-vous ? .....	282
Fig. 85 – Par quels moyens vous faites-vous des amis locaux ? .....	282
Fig. 86 – Obstacles qui empêchent de se faire des amis locaux.....	285
Fig. 87 – Le réseau de soutien social des commerçants africains à Yiwu.....	292
Fig. 88 – Face aux problèmes, vers qui vous tournez-vous ? .....	292



## Liste des tableaux

Tab. 1 – Volume des produits envoyés par voies différentes .....	34
Tab. 2 – Statistiques sur l'Exposition de Yiwu 1995 à 2016.....	36
Tab. 3 – Pourcentage des éléments différents dans l'e-commerce entre 2010 et 2015 en Chine .....	44
Tab. 4 – Les dix premiers pays dans le chiffre d'affaires du commerce sur les marchés de Yiwu en 2015.....	49
Tableau 5. L'augmentation du niveau d'urbanisation de la Chine entre 1949 et 2001 .....	55
Tab. 6 – Evolution de la place de Yiwu parmi des villes de district de 2000 à 2016.....	58
Tab. 7 – Le développement socio-économique de Yiwu entre 1992 et 2007.....	63
Tab. 8 – Le rôle de l'administration de Yiwu dans l'évolution des marchés entre 1949 et 1984 .....	64
Tab. 9 – Le rôle de l'administration de Yiwu dans l'évolution des marchés depuis 1984 .....	65
Tab. 10 – Attitude des résidents locaux face au constat :.....	90
Tab. 11 – Attitude des résidents locaux face au constat :.....	92
Tab. 12 – Corrélation entre le genre et l'attitude des résidents locaux .....	93
Tab. 13 – Corrélation entre l'âge et l'attitude des résidents locaux.....	94
Tab. 14 – Test de moyenne sur l'âge et l'attitude des résidents locaux .....	94
Tableau 15. Les visites sur le terrain entre 2014 et 2016.....	123
Tab. 16 – Répartition, en termes de nationalité, des personnes ayant répondu au questionnaire .....	134
Tab. 17 – Les principaux lieux de prière pour les musulmans à Yiwu .....	216
Tab. 18. – Information sur les commerçants étrangers mariés avec des Chinois .....	240





## Table des matières

Introduction générale .....	7
<b>Première partie – Yiwu, la construction d'une attractivité : vers une libéralisation .....</b>	<b>15</b>
Chapitre I – Une économie ouverte basée sur des marchés spécialisés de formes variées .....	19
1.1. La mutation remarquable d'une ville modeste .....	19
1.2 Une économie diversifiée : l'influence du commerce sur d'autres industries .....	28
1.3 Une économie ouverte : Internet, une nouvelle étape de croissance .....	41
Chapitre II – Les autorités locales, entre dépassement du statut administratif et besoin d'une autonomie plus large afin de rester attractif pour les étrangers .....	51
2.1 Yiwu : une ville de district à l'échelle administrative de la Chine .....	51
2.2 Élargissement des limites du pouvoir des autorités locales de Yiwu .....	57
2.3 Le rôle de l'administration de Yiwu dans l'accueil des commerçants étrangers .....	66
Chapitre III – Un soutien social organisé et spontané qui renforce l'attractivité de Yiwu : les prestations sociales .....	79
3.1 Des organisations « semi-gouvernementales » pour le service des étrangers .....	80
3.2 Une enquête sur la distance sociale entre des résidents locaux et étrangers : une attitude fortement pragmatique .....	88
3.3 Le soutien social entre compatriotes : une force majeure .....	96
Conclusion de la première partie .....	105
<b>Deuxième partie – Méthodes de recherche et pistes d'analyse .....</b>	<b>109</b>
Chapitre IV – Déroulement de l'enquête et méthodologie .....	113
4.1 La préparation de l'enquête .....	113
4.2 Le lancement du sondage .....	118
4.3 L'analyse des données .....	125
Chapitre V – Une population caractéristique qui se destine au commerce .....	133
5.1 Une activité commerciale majoritairement dans l'exportation .....	133
5.2 Le schéma migratoire : une origine différente mais un même objectif .....	145
5.3 Un terrain commercial avantageux malgré des complications .....	156
Chapitre VI – L'adaptation interculturelle, une forme d'intégration .....	171
6.1 L'adaptation interculturelle : une rencontre culturelle .....	171
6.2 L'intégration dans l'immigration : entre préservation et apprentissage .....	179
6.3 La capacité d'intégration : une combinaison inclusive .....	187
Conclusion de la deuxième partie .....	195

<b>Troisième partie – Des attitudes sélectives en fonction des contextes administratifs, religieux et sociaux</b> .....	199
Chapitre VII – La réglementation des étrangers : stratégies d’accueil et politiques de contrôle.....	203
7.1 Un gouvernement accueillant pour faciliter l’adaptation locale : « un œil fermé ».....	203
7.2 Un contrôle constant pour maintenir la stabilité sociale : « un œil ouvert ».....	217
7.3 Une identité affectée par les politiques publiques et le regard des autres.....	230
Chapitre VIII – La réalité religieuse : le principal critère de différenciation.....	239
8.1 Une vie familiale fortement exclusive.....	239
8.2 La deuxième génération en devenir à un carrefour : entre pragmatisme et conservatisme.....	247
8.3 Une présence culinaire africaine faible mais significative : <i>You are what you eat</i> .....	254
Chapitre IX – Une intégration sélective fortement motivée par le commerce.....	263
9.1 Un entre-soi fort.....	263
9.2 Une intégration peu profonde.....	274
9.3 Un réseau de soutien social composé principalement de relations fortes.....	288
Conclusion de la troisième partie.....	293
<b>Conclusion générale</b> .....	297
Bibliographie.....	303
Annexes.....	321
Annexe 1 – Questionnaire pour les commerçants étrangers en quatre langues.....	323
Annexe 2 – Questionnaire pour les résidents locaux en deux langues.....	339
Annexe 3 – Liste des enquêtés.....	341
Annexe 4 – Transcription des entretiens (exemples).....	345
Liste des figures.....	353
Liste des tableaux.....	357

## Résumé

### « *Yiwu, une ville attractive et intégrative – le cas des commerçants africains à Yiwu* »

La mondialisation rend plus faciles les échanges entre personnes venant de cultures et d'origines différentes. S'intéressant à la vie des étrangers en Chine, notre étude porte sur la population africaine installée à Yiwu, ville qui accueille la deuxième plus grande communauté africaine en Chine, après Guangzhou.

Cette thèse s'interroge sur la source de l'attractivité de Yiwu et sur sa capacité d'intégration. Pour apporter des éléments de réponse, nous avons recueilli entre 2015 et 2016, sous forme de questionnaires et d'entretiens, les témoignages de 81 commerçants étrangers, dont 32 d'origine africaine.

L'enquête révèle que la majorité de la population analysée a été attirée par les avantages commerciaux que la ville propose. Le commerce est donc la motivation et le centre d'intérêt de cette communauté, dont les membres, une fois installés, s'efforcent de s'intégrer à la vie commerciale. Néanmoins, leur effort se limite pour l'essentiel à la vie professionnelle.

D'une part, le gouvernement local de Yiwu n'est pas totalement ouvert à la population étrangère. Il existe de nombreuses restrictions, qui font obstacle à une intégration complète. D'autre part, les grandes différences culturelles et religieuses forment une barrière spontanée et profonde, presque impossible à dépasser.

Ainsi, les commerçants africains fréquentent bien plus leurs compatriotes que leurs partenaires commerciaux chinois. Ils restent principalement au sein de leur communauté dans la vie quotidienne et sociale. Même s'il leur arrive de fréquenter des Chinois en dehors du commerce, cette fréquentation est souvent utilitariste et peu affective. La vraie intégration est donc un état idéal qui demande encore beaucoup d'investissement, si elle est réellement possible.

#### **Mots clés :**

*Attractivité, Intégration, Yiwu, Commerçants africains, Adaptation interculturelle.*

## ***Abstract***

### **« *Yiwu, an attractive and integrative city – The african community in Yiwu* »**

*Globalization makes immigration a lot easier and more efficient among people coming from different backgrounds and cultures. Interested in the lives of foreigners in China, we turned our attention to the African community in Yiwu. Why do these people come to Yiwu and more importantly, how do they adapt themselves to a society which is very different from their own?*

*This thesis tries to find the origins of the city's attractiveness and if it is immigrant-friendly. Numerous field trips have been made between 2015 and 2016, 81 international businessmen have been interviewed, 32 coming from Africa, with interviews as well as questionnaires.*

*This population is mainly attracted by the commercial advantages of the city. These people are strongly focused on commercial activities, which is their most important immigration motivation. Once settled, they actively try to integrate into local society, as well as to devote themselves successfully to their commercial activities. However, these efforts are strictly limited in their professional life.*

*On the one hand, the governments, both local and central, are not fully welcoming to foreign residents. Multiple administrative restrictions have been observed which prevent them from a better adaptation. On the other hand, important cultural and religious differences between the Africans and the local population create a spontaneous barrier which is practically impossible to exceed.*

*Because of that, African businessmen tend to associate more with people from the same region and avoid the locals when seeking for a deeper connection. They usually stay within their own community in daily and social life. Even if outside-of-work exchanges exist, they are generally a way to enhance the business and therefore not efficient enough in terms of understanding and communication. In other words, real integration is rather an ideal state which still needs a lot of devotions, if it is possible at all.*

#### **Key words:**

*Attractivity, Integration, Yiwu, African businessmen, Intercultural adaptation*