Martin Rosenfeld

Car connection

La filière euro-africaine de véhicules d'occasion

Préface : Michel Peraldi

Terrains *du* siècle

Quelle est la vie des voitures une fois qu'elles sont revendues sur le marché de l'occasion ? Bien plus souvent qu'on ne le pense, ces véhicules en connaissent une seconde en partant pour l'Afrique.

Un important marché de la récupération s'est mis en place en Europe, au Japon et aux États-Unis repérant les véhicules les mieux adaptés au marché africain, les rassemblant sur différentes places marchandes, puis organisant leur transport vers les grands ports du continent africain. Cette activité commerciale reste peu connue, alors même qu'elle mobilise des réseaux complexes ancrés dans la diaspora, qu'elle implique un transfert important de capitaux de l'Afrique vers le monde occidental, et qu'elle organise la circulation de centaines de milliers de véhicules chaque année. Cet ouvrage vous invite à une plongée dans cet univers. Les différents ressorts de l'activité sont mis en évidence à partir de la filière : *Bruxelles-Cotonou*, l'une des plus importantes routes connectant l'Europe au Bénin.

Historiquement, ce pays a joué un rôle moteur dans la réexportation de marchandises à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest au point d'être considéré comme un véritable « État-entrepôt ». Cette situation a été d'autant plus renforcée grâce à la présence de son voisin, le Nigeria. Ces deux pays entretiennent des relations économiques complexes jouant à la fois sur la politique protectionniste du Nigeria et un relatif laissez-faire dans les échanges transfrontaliers. La Belgique, quant à elle, s'est progressivement positionnée comme la plaque tournante du commerce d'exportation de véhicules d'occasion en Europe. Cette position est certes due à la présence du port d'Anvers, mais aussi à la transformation d'un quartier du centre de Bruxelles en un véritable marché géant de l'occasion centralisant des véhicules en provenance de toute l'Europe.

Cet ouvrage nous invite à suivre le trajet de ces voitures de l'Europe jusqu'à l'Afrique, et soulève de nombreuses interrogations en termes écologiques, économiques et politiques, donnant ainsi à voir une autre dimension de la mondialisation économique.

Martin Rosenfeld est docteur en anthropologie sociale et ethnologie de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales et en sciences politiques et sociales de l'Université Libre de Bruxelles. Après avoir travaillé deux ans au African Studies Centre *de l'Université d'Oxford, il poursuit actuellement ses recherches sur le commerce transfrontalier et les économies de la récupération en tant que chargé de Recherches auprès du FNRS.*

Collection **Terrains** *du* **siècle**

Dirigée par Stéphane Devaux

ULB Faculté de Philosophie et

CAR CONNECTION

LA FILIÈRE EURO-AFRICAINE DE VÉHICULES D'OCCASION

Cet ouvrage a reçu le soutien financier
de la Faculté de Philosophie et Sciences
sociales de l'Université Libre de Bruxelles.

Visitez notre site :
www.karthala.com
Paiement sécurisé

Couverture : Toutes les images reproduites dans cet ouvrage sont issues d'un travail accompagnant ce projet de recherche et réalisé par la photographe Sarah Morissens. Elles ont été réalisées en 2009 et en 2010 à Bruxelles ainsi qu'au cours d'un séjour de plusieurs mois à Cotonou.
Pour en savoir plus : http://sarahmorissens.com/

© Éditions KARTHALA, 2018
ISBN : 978-2-8111-1940-9

Martin Rosenfeld

Car connection

La filière euro-africaine de véhicules d'occasion

Préface par Michel Peraldi

Éditions KARTHALA
22-24, bd Arago
75013 Paris

Préface

Chaque année, partant du port d'Anvers pour le port de Cotonou à bord de navires spécialisés, des centaines de milliers de voitures européennes vont recommencer un cycle de vie commerciale et utilitaire en Afrique subsaharienne. L'état des véhicules importe peu – ce sont généralement des véhicules assez fatigués – puisque les vendeurs et les acheteurs savent pertinemment qu'une fois à destination, les véhicules seront non pas seulement réparés, nettoyés, décabossés, mais ils seront aussi réinventés par des mécaniciens capables de prouesses et surtout pour un public qui peut largement se passer de fonctions que les usagers européens jugent indispensables.

Ceux qui assurent cet acheminement le font à des conditions économiques et techniques que ne pourraient assurer les firmes conventionnelles de la filière, qu'il s'agisse des fabricants et des concessionnaires des marques, ou même des revendeurs professionnels de l'occasion. Pour le dire encore plus simplement, ni Renault, ni Mercedes ou Volkswagen ne pourraient assurer de façon rentable le transport et la remise en circulation des véhicules de leur marque.

Autrement dit, ce que décrit ici Martin Rosenfeld – disons-le au passage de manière très minutieuse – est un marché impossible, aux conditions techniques, commerciales du capitalisme de firmes. Même la compagnie maritime qui

assure le transport ne pourrait à elle seule assurer ce commerce. Elle serait incapable de se connecter aux milliers de ruisseaux qu'il faut drainer pour assurer l'approvisionnement. Pas plus qu'elle ne pourrait assurer leur revente sur place, dans un marché qui suppose, pour être rentable, de dépasser largement les limites territoriales du port où les véhicules débarquent. Ce que décrit donc ce livre est un dispositif extrêmement sophistiqué qui permet non seulement de collecter, dans un rayon territorial assez vaste, depuis l'Allemagne, la France, toute la Belgique et même l'Italie, des centaines de milliers de véhicules, de les acheminer en Afrique – ce qui semble être dans le dispositif la chose techniquement la plus simple – de les réparer, puis de les répartir sur les marchés africains où elles pourront retrouver une seconde vie (quand ce n'est pas leur sixième ou leur septième). Ce qui permet la rentabilité et l'efficacité de ce dispositif, c'est justement ce qui fait tout le contraire de l'efficience des firmes : en effet, là où une firme tire son efficacité de l'homogénéité des opérations et de la fluidité des enchaînements, donc de la solidarité technique des rouages, le dispositif tire son épingle du jeu de l'extrême segmentation des opérateurs. Le dispositif met en synergie des acteurs économiques qui sont socialement indépendants les uns des autres, chacun assurant, de manière cloisonnée et sans co-dépendance autre que fonctionnelle, sa part de « bizness ». Pour le dire plus précisément encore, chaque opération dans la filière suppose une série d'acteurs indépendants. Et même si les acteurs sont inégaux économiquement, petits et gros, d'une part leur place dans la filière ne dépend pas de leur taille, et d'autre part aucun démiurge central n'organise, publiquement ou secrètement, la filière.

J'ai choisi ici à dessein de présenter le sujet de ce livre en empruntant au vocabulaire économique pour que le lecteur ne se trompe pas : il s'agit bien de décrire ici une activité à part entière économique, et même plus précisément encore un « process » productif (remarquons que, en économie, dès que

les choses sont importantes elles ont un mot anglais pour les désigner). En effet, il ne s'agit pas simplement de faire circuler un produit d'un lieu à un autre, il s'agit de le reconfigurer de telle sorte d'une part qu'il soit transportable alors qu'il est techniquement et économiquement intransportable, et d'autre part de le recalibrer de telle sorte qu'il passe les frontières (douanières et autres) et s'adapte aux usages nouveaux qui seront les siens. Ce n'est donc pas une « marchandise » qu'on transporte c'est une matière première, et toute une série d'opérations dans le « process » ont justement pour fonction de rendre aux véhicules transportés leur statut de « matière première ».

Pourtant, qu'on ne s'y trompe pas, cet ouvrage est un livre d'anthropologie, et c'est plutôt une bonne chose pour la compréhension du phénomène décrit ici. Mais je voulais ce détour par l'économie pour poser d'emblée le débat et la controverse qui fonde ce livre dans le paysage intellectuel de notre époque : il décrit avec des concepts, un langage et des méthodes de l'anthropologie un *process* productif qui est au cœur du plus moderne capitalisme, si l'on entend bien que l'une des modernités du capitalisme est l'organisation de circuits commerciaux à longue distance.

Il décrit en somme un capitalisme où l'entrepôt tient la place cruciale que tenaient les usines dans le capitalisme industriel. À ceci près – et c'est fondamental – que l'économie est très pauvrement équipée, en concepts, en langage et en méthode pour décrire ce *process* productif, bien plus mal en tout cas que l'anthropologie. Tout simplement parce que ce *process* productif est une formidable machine culturelle et sociale.

Dans la relation entre l'économie et l'anthropologie, l'un des préjugés consiste à poser que l'anthropologie devrait s'occuper de zones grises de l'économie que la pensée économique n'atteint pas parce qu'elles sont de l'infra économie, à la fois indignes et anodines. C'est un peu le cas ici, à ceci près que l'on pourrait polémiquer et avancer que ces marges apparentes du capitalisme des firmes sont aussi des centres de

modernité, d'innovation et d'expérimentation économiques. La taille économique des acteurs ne présuppose pas de la place qu'ils prennent dans l'histoire. Nous le savions déjà lorsque Braudel mettait en évidence le rôle crucial des colporteurs dans les révolutions économiques du XVIII^e siècle européen. Du coup, si les « petits » vendeurs, les « gros » revendeurs et commissionnaires libanais, si même la compagnie maritime qui transporte, sont des acteurs négligeables au regard des firmes mondiales, ils sont néanmoins des acteurs qui écrivent une histoire dont on mesurera plus tard qu'elle aura été fondamentale dans la transformation des sociétés et des économies qui sont mobilisées ici.

Un autre livre devrait être écrit qui décrira pourquoi les grandes marques automobiles européennes ont déserté les marchés africains où le postcolonial leur avait pourtant préparé une place dominante, et comment, après la transition qu'assurent les acteurs du marché de l'occasion, les marques asiatiques se sont imposées sur ces mêmes marchés. Pour l'économie, cet ensemble fort complexe d'activités et d'acteurs, relève du même impensé que l'économie nomme globalement « commerce informel ». Or ce commerce n'est pas « informel », au sens économique du terme, puisque l'État souverainiste y participe fortement en prélevant, *via* les douanes, sa part.

Ce commerce des voitures usagées participe d'une économie qui combine des relations commerciales tout ce qu'il y a de plus classique, à ceci près que cela se fait sans relation salariale. Tout le monde y achète et y vend, c'est donc davantage une économie de la prédation, de la razzia. Et c'est toute l'efficacité de l'approche anthropologique mise ici à l'épreuve que de montrer sa capacité à poursuivre la description là où l'économie s'arrête. L'essentiel ici est bien de mettre en évidence la diversité, l'inventivité des liens sociaux mobilisés et les modalités selon lesquelles ils permettent des branchements singuliers et économiquement aberrants.

Enfin, ce n'est pas en sous-estimer l'originalité et la singularité que d'inscrire ce livre dans une lignée, celle de travaux

qui, ces vingt dernières années, ont discrètement renouvelé l'approche anthropologique des économies transnationales africaines et méditerranéennes. Il y a bien sûr l'ouvrage fondateur d'Emmanuel Grégoire et Pascal Labazée sur les grands commerçants africains, celui d'Alain Tarrius sur les réseaux algériens à Marseille, et d'autres (Bennafla, Peraldi, etc.).

Ces travaux avaient en commun de renouveler l'anthropologie économique en dirigeant son attention vers des formes non seulement très contemporaines – l'économiste dirait émergentes – d'économie, mais qui plus est inscrites dans des socialités métropolitaines et au cœur de formes capitalistes d'activité. Leurs limites étaient celles d'une démarche trop collée aux parcours et aux initiatives des acteurs individuels, une manière sans aucun doute maladroite de mettre en évidence la « métis », l'intelligence des petits comme clef de compréhension des activités déployées, en sous-estimant, voir en occultant l'économie politique des dispositifs ainsi animés.

On donnait alors à penser que ces activités se faisaient sans l'État ou contre l'État, mais de plus sans esprit capitaliste, dans le seul souci de contourner les contraintes de destins assignés. Or, c'est tout l'apport du travail présenté ici que de montrer non seulement que « esprit capitaliste » il y a, mais qu'il y a aussi un étage capitaliste dans le dispositif décrit, aussi bien par la présence de grandes compagnies maritimes que par l'intégration du dispositif commercial dans les stratégies institutionnelles des ports concernés, que ce soit à Anvers ou Cotonou.

Début 2017 le Nigeria, qui est le grand marché d'Afrique de l'Ouest, a modifié sa stratégie macro-économique en interdisant l'importation de véhicules d'occasion par voies terrestres. À l'inverse de nombreux autres États africains, le Nigeria n'a donc pas choisi d'entraver cette activité en diminuant l'âge maximal des véhicules d'occasion entrant sur son territoire. Il a seulement cherché à canaliser l'importation dans les ports nigérians. Cette mesure devrait donc théorique-

ment mettre fin à l'ensemble du commerce de réexportation organisé *via* le Bénin par le port de Cotonou. Cependant, la description de la filière proposée dans ce livre montre la force et la souplesse de ce dispositif. Sa capacité à se réorganiser au gré des changements législatifs et à contourner les frontières est telle que bon nombre des voitures d'occasion en transit par le Bénin entrent déjà clandestinement au Nigeria.

Si cette mesure va inévitablement venir perturber l'organisation de la filière telle qu'elle est décrite dans ce livre, il y a fort à parier que les véhicules d'occasion continueront pourtant à trouver une route jusqu'aux marchés africains. Mais à l'ombre de ces décisions qui peuvent sembler anodines se profile progressivement un nouveau cycle. Les firmes chinoises sont désormais capables de fournir des véhicules neufs au prix de l'occasion européenne. Ces firmes vont donc vraisemblablement jouer un rôle crucial sur les marchés africains de l'automobile. Les heures des belles européennes, même fatiguées sont inéluctablement comptées, et le compte à rebours a commencé depuis en réalité bien longtemps. Car le marché de l'occasion palliait déjà à l'indifférence des firmes européennes pour le marché africain. Une autre recherche serait alors à commencer pour observer comment s'adaptent les dispositifs commerciaux décrits ici par Martin, dans un mouvement qui, vu à distance d'acteur peut sembler immuable et qui est, en réalité, un régime d'adaptation permanent.

Michel PERALDI

Introduction

Cet ouvrage vous invite à la découverte de la filière euro-africaine d'exportation de véhicules d'occasion. Dans de nombreux pays d'Afrique subsaharienne, les véhicules neufs sont extrêmement rares et posséder une voiture signifie l'avoir acheté d'occasion. Il y a bien sûr une multitude de standings parmi ces voitures. Certaines sont des voitures très anciennes aux normes techniques dépassées mais qui continuent pourtant de représenter un attrait de par leur prix, leur bonne résistance aux routes africaines ou encore la disponibilité d'un important stock de pièces de rechange pour les réparations. Ce type de voitures est disponible à la vente en Afrique dès un millier d'euros et ses marques emblématiques sont la Toyota ou encore la Peugeot 404, toujours très demandée pour le transport de marchandises. À l'autre extrémité, sont aujourd'hui disponibles de gros modèles de 4x4 ou de Hummer d'occasion pouvant se vendre plus de 20 000 euros.

Ces voitures d'occasion sont donc une figure familière des villes africaines. Elles trouvent leur origine en Europe, au Japon et, de plus en plus souvent, aux États-Unis. Ce que je vais montrer dans ces pages, c'est que l'organisation de la filière commerciale permettant la circulation de ces voitures est directement connectée à une série d'enjeux propres au monde globalisé dans lequel nous vivons. Enjeux en termes écologiques, avec un questionnement autour du bien-fondé de ces filières de la récupération permettant, certes, de remettre

en circulation des biens qui en Europe étaient arrivés à la fin de leur vie, mais qui maintiennent du coup en utilisation des véhicules anciens et souvent polluants. Enjeux en termes politiques avec une filière qui, bien que souvent perçue comme secondaire dans les pays occidentaux alors qu'elle revêt une importance considérable dans l'économie de plusieurs pays africains, se caractérise de part et d'autre par une bonne dose de laisser-faire. Enjeux en termes migratoires avec des entrepreneurs migrants qui, en mobilisant une opportunité économique laissée latente et en venant investir en Europe des sommes importantes, bousculent certaines préconceptions sur leurs profils migratoires. Enjeux en termes économiques enfin avec une filière commerciale qui s'apparente à une « mondialisation par le bas » (Tarrius 2002, Mathews *et al.* 2012), même si les sommes échangées et les centaines de milliers de véhicules d'occasion qui circulent entre les continents n'ont rien à envier aux formes plus classiques de la mondialisation économique.

Pourquoi alors parler de mondialisation par le bas ? Il y a dans les spécificités mêmes de l'objet véhicule d'occasion une série de contraintes qui rendent difficile son échange marchand. En effet, la production de véhicules d'occasion est aléatoire et éclatée puisque n'entrent sur le marché de nouvelles marchandises que lorsque quelqu'un décide de vendre son ancienne voiture. Il est donc à la fois nécessaire d'établir un système de traque pour repérer les marchandises véhicules d'occasion au fur et à mesure qu'elles apparaissent et, ensuite, de les rassembler sur des places marchandes afin de recréer les conditions d'un marché. Il apparaît que ceux qui ont été le mieux à même de s'adapter à ces contraintes, et de tirer parti de ce commerce, sont des groupes d'entrepreneurs migrants.

À la fois bien implantés sur les places marchandes européennes et dans les principaux ports africains, ces entrepreneurs migrants disposent de réseaux ethniques qu'ils parviennent à mobiliser dans la traque des véhicules d'occasion. Cela leur permet de prospecter dans un grand nombre de

villes européennes afin de trouver les véhicules au meilleur prix et de continuer à s'approvisionner au plus près de la demande du marché africain. Tous ces entrepreneurs migrants ne travaillent bien sûr pas de la même façon ni à la même échelle. Certains sont extrêmement bien organisés avec des relais dans chacune des places marchandes de la filière et une implication directe dans la logistique du transport. C'est le cas en particulier d'un groupe d'entrepreneurs libanais capable de mobiliser une véritable diaspora commerciale (Cohen 2008) afin de recréer une sous-filière libanaise au sein du commerce euro-africain d'exportation de véhicules d'occasion. D'autres travaillent à beaucoup plus petite échelle, voyageant par eux même depuis l'Afrique pour venir acheter un lot de véhicules en Europe qui sera ensuite revendu afin de reconstituer le capital permettant de voyager pour acheter le lot suivant. Ceux-là ont davantage le profil d'entrepreneurs transfrontaliers actifs au sein d'un territoire circulatoire (Tarrius 2001).

C'est à la rencontre de ces groupes que je vous invite dans ces pages et à la découverte de leur activité commerciale. Je débuterai par un chapitre établissant une série d'éléments permettant de clarifier le contexte à la fois de la recherche et des conditions particulières dans lesquelles prend place cette activité économique. Ce travail de contextualisation commence par une explicitation des conditions m'ayant conduit à progressivement orienter l'étude générale de cette filière euro-africaine d'exportation de véhicules d'occasion sur l'axe connectant plus spécifiquement Bruxelles – la plus grande place marchande européenne – et Cotonou, au Bénin, principal lieu de vente d'Afrique de l'Ouest.

Je m'intéresserai ensuite, dans le second chapitre, aux personnes actives dans cette filière commerciale en dressant une typologie des différents profils d'acteurs impliqués.

Après les personnes, ce sont les lieux de la filière qui seront explorés en suivant chacune des étapes du parcours des véhicules depuis leurs lieux d'origine jusqu'à leur destina-

taire final. Le troisième chapitre sera consacré à la partie européenne de la filière alors que le quatrième chapitre suit les véhicules en Afrique.

À ce stade de la discussion, tous les éléments de contexte seront en place pour avancer, dans le cinquième et dernier chapitre, l'analyse proprement dite de ceux qui sont les acteurs clés de cette filière, à savoir les importateurs de véhicules d'occasion. Si un grand nombre d'acteurs et une importante logistique sont impliqués dans cette filière, ce sont les importateurs qui parviennent à véritablement connecter l'Europe et l'Afrique en voyageant et en faisant circuler les voitures.

Cette analyse se portera tout d'abord sur les lieux de travail de ces importateurs, à savoir les parcs de vente de véhicules d'occasion. L'analyse détaillée de l'un de ces parcs situés entre Cotonou et la frontière avec le Nigeria mettra en évidence différentes tendances liées au profil de ces importateurs et à leurs réseaux d'approvisionnement en véhicules.

Je continuerai l'analyse par une discussion du profil migratoire de ces importateurs. Discussion qui permettra de rapprocher deux champs des études migratoires ; une approche anglo-saxonne essentiellement formulée autour des concepts de diaspora et de transnationalisme et une approche davantage francophone structurée autour du concept de mondialisation pas le bas.

La conclusion permettra de dégager plusieurs tendances plus récentes ou davantage prospectives sur le devenir de ce commerce euro-africain d'exportation de véhicules d'occasion.

1

Les termes de l'enquête

Cet ouvrage s'attache à décrire la mise en place et le fonctionnement de la filière euro-africaine d'exportation de véhicules d'occasion. Le questionnement ayant initié cette démarche trouve son origine dans le quartier Heyvaert de Bruxelles. Il s'agit d'un espace concentrant de nombreux garages et une population de ressortissants d'Afrique subsaharienne qui gravite autour de cette activité commerciale. Ma perspective de départ a mobilisé des outils relevant à la fois de l'anthropologie urbaine, pour comprendre ce qui se joue dans le quartier Heyvaert, et de la socio-anthropologie des migrations, pour étudier le profil des acteurs de l'activité. Cependant, comprendre les enjeux à l'œuvre dans le quartier Heyvaert a nécessité d'élargir le point de vue et de suivre les véhicules d'occasion jusqu'en Afrique de l'Ouest. Cette étape s'est révélée indispensable pour parvenir à rencontrer les principaux acteurs de l'activité ; les importateurs de véhicules, et mettre en place un travail d'analyse sur leur profil. Ce faisant, ma perspective s'est également déplacée vers une anthropologie économique de la filière d'exportation de véhicules d'occasion. C'est donc dans une démarche inductive, en fonction des aléas et des opportunités du terrain, que cette recherche s'est progressivement construite avant de se cristalliser sous la forme qu'elle connaît aujourd'hui. Cela a

entraîné une évolution des questionnements qui ont été les miens et un renversement du cadre théorique qui soutient cette recherche. Il est dès lors essentiel de retracer dans ce premier chapitre l'origine et le développement de ce travail pour pouvoir en comprendre la structure actuelle.

Travailler parmi les voitures d'occasion

C'est en 2007 que je descends pour la première fois dans le quartier Heyvaert de Bruxelles. Après plusieurs contacts sur le terrain et un travail prospectif auprès de différents acteurs ressources du quartier – responsables politiques, cellule de coordination socio-économique, police, service de prévention, responsables du monde associatif – je suis en mesure de me faire rapidement une idée du mode de fonctionnement général du commerce d'exportation de véhicules d'occasion. Deux éléments ne manquent pas de continuer à m'impressionner. Le premier est la concentration de l'activité. Quelques rues situées autour du canal rassemblent en effet des dizaines de garages et plusieurs sociétés de consignations déploient d'immenses entrepôts où sont stockés les véhicules en attente d'être embarqués dans le port d'Anvers. Le second élément est la grande diversité dans la provenance des véhicules : pays nordique, Europe de l'Est, Europe du Sud. Des véhicules de toute l'Europe sont rassemblés sur le marché de l'occasion de Bruxelles. Parmi les destinations de ces véhicules, deux grandes branches semblent se dessiner. D'après les chiffres de la Banque nationale de Belgique, la première branche, numériquement la plus importante, concerne l'exportation de véhicules bons marchés vers l'Afrique. En 2013, 383 805 véhiculent dont la valeur moyenne est de 1 127 € ont ainsi quittés le port d'Anvers pour l'Afrique. La seconde branche, plus récente, implique une forme de commerce circulaire avec l'Europe de l'Est. Des commerçants

d'Europe de l'Est conduisent à Bruxelles des voitures âgées destinées au marché africain. Avec l'argent de la vente, ils achètent ensuite des voitures de meilleur standing – Mercedes, BMW, voitures de sociétés – qu'ils revendent chez eux afin de rentabiliser le trajet retour. Toujours pour 2013, 121 508 véhicules ont ainsi été réexportés de Belgique vers le reste de l'Europe. Si cela représente trois fois moins de véhicules que vers l'Afrique, leur valeur est en revanche presque dix fois supérieure avec un prix moyen de 10 089 € ce qui confirme bien qu'il s'agit de marchés complétement distincts.

Si les échanges sont relativement aisés avec les acteurs les plus installés de l'activité – garagistes spécialisés dans l'achat et la revente de véhicules d'occasion, consignataires s'occupant de leur transport par bateau jusqu'en Afrique – j'ai beaucoup de mal à avoir des contacts avec les autres acteurs. C'est-à-dire essentiellement les importateurs venus à Bruxelles pour acheter les véhicules ainsi que les multiples intermédiaires servant de conseil dans les transactions économiques en échange du payement d'une commission. Il faut dire que bon nombre de ces transactions prennent place en marge des zones de contrôle de l'État et que la méfiance est de mise vis-à-vis des personnes qui ne sont pas directement impliquées dans l'activité commerciale. Dans ce contexte, ma présence est souvent suspecte et mes explications relatives à une recherche de type académique en anthropologie peu convaincantes. Si cela n'a pas posé de problème vis-à-vis des acteurs les plus installés, c'est certainement parce qu'ils sont nettement moins exposés à ce type de pratiques, mais aussi parce que certains d'entre eux ont pu voir dans ma présence une opportunité. L'idée qu'une voix différente puisse se glisser parmi le concert des journalistes a pu être séduisante. Cela m'a été à peu près signifié de la façon suivante par un des principaux consignataires du quartier : « pour moi, tu peux venir et dire tout ce que tu veux sur mon activité commerciale du moment que tu prends le temps d'observer et de comprendre comment ça fonctionne » (consignataire libanais,

Bruxelles, 2008). Dire cela est une façon de valoriser la démarche d'immersion sur le terrain, de reconnaître le temps long de la recherche comme une garantie de sérieux face aux journalistes qui ne restent qu'une journée – et encore, quand ils prennent la peine de venir sur place[1]. Pour moi, c'est une façon aussi d'initier le travail dans le quartier Heyvaert.

Comprendre en détail le fonctionnement de la filière commerciale est non seulement un objectif en soi, mais aussi un prérequis pour tout travail ultérieur avec les acteurs de la filière. J'avais imaginé qu'au fur et à mesure que cette compréhension se raffinait – et du temps passé sur le terrain – je serais amené à côtoyer tous les profils d'acteurs de l'activité. Cependant, la méfiance initiale des acteurs les moins installés ne s'est pas estompée. À tel point qu'après six mois j'en suis venu à me demander si je serais réellement en mesure de documenter l'ensemble de ces acteurs. Et puis je me suis souvenu que je travaillais sur une filière commerciale et que l'objectif premier de celle-ci était de faire circuler des marchandises. Peut-être que moi aussi j'avais intérêt alors à placer ces marchandises, ces objets, au cœur de mon approche ? En gardant en tête le conseil méthodologique de Marcus (1995) « follow the people, follow the things » j'en suis venu à me dire que pour parvenir à rencontrer les personnes, il fallait commencer par suivre les véhicules.

Suivre les voitures, d'accord, mais quelles voitures ? Celles qui viennent d'Italie ? Du Danemark ? Celles qui sont destinées à l'Europe de l'Est ? Celles qui prennent le chemin de l'Afrique ? De nombreuses pistes peuvent être explorées,

1. Ce commentaire fait ici écho à l'exaspération des acteurs de la filière face à une presse sensationnaliste qui insiste uniquement sur le côté fait divers. Il s'agit bien sûr là d'une généralisation hâtive et plusieurs journalistes ont fait un travail sérieux sur le commerce de véhicules d'occasion. Voir entre autre l'article de Samson dans *Le Monde* du 02/02/2007, les articles de Bailli dans *Le Soir* du 24/08/2007 et du 25/08/2007, et plus récemment l'enquête de Delepierre dans *Le Soir* du 26/05/2017.

car les lieux de productions de la marchandise « véhicule d'occasion » sont innombrables. À vrai dire, il y en a autant qu'il y a de personnes qui décident de revendre leur ancienne voiture. De la même façon, les destinations possibles – correspondant à l'utilisateur final du véhicule – sont tout aussi innombrables. Plusieurs régularités émergent cependant parmi ces combinaisons de possibilités. Ces régularités sont les principaux lieux de passage et de regroupements des véhicules. En focalisant l'attention non pas sur l'entièreté de la filière commerciale mais sur ces espaces, sur ces lieux de rassemblement que je définirai plus tard comme des places marchandes, il devient possible de se faire une meilleure idée de ce que sont ces filières euro-africaine d'exportation de véhicules d'occasion. Je parle de filières au pluriel car plusieurs ports européens, tels que Hambourg ou Rotterdam, se sont spécialisés dans cette activité. C'est cependant le port d'Anvers qui connaît le trafic le plus intense. Cela confirme l'intérêt d'étudier la place marchande Heyvaert, elle-même directement connectée au leader européen de l'exportation de véhicules d'occasion qu'est le port d'Anvers. Cela ne répond pourtant qu'à la moitié du problème : reste à décider laquelle choisir parmi les multiples destinations de ces véhicules.

Ma réponse a été de m'informer auprès des consignataires du quartier Heyvaert sur la destination connaissant le plus important flux en véhicules. Ceux-ci m'ont expliqué qu'il s'agit de Cotonou, et que c'est le cas parce que le Bénin réexporte ensuite ces véhicules dans toute l'Afrique de l'Ouest. Les chiffres de la Banque nationale de Belgique confirment cette assertion avec le Bénin qui absorbe à lui seul jusqu'à 50 % des exportations de véhicules d'occasion vers l'Afrique[2]. Cet élément a pour moi deux avantages. Le premier est une forme d'analogie entre les positions de Bruxelles et de Cotonou. Ces deux espaces commerciaux

2. En 2013, sur les 383 805 véhicules exportés depuis la Belgique vers l'Afrique, 204 194 étaient destinés à Cotonou, soit 53,2 % de parts de marché.

remplissent en effet le même rôle, mais en miroir : alors que Bruxelles concentre des véhicules en provenance de toute l'Europe, Cotonou se charge de les réexpédier dans l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest. Cotonou, contrairement à d'autres ports africains, n'est donc pas le lieu de consommation des véhicules, mais une étape intermédiaire dans une filière plus complexe. Le second avantage est qu'en travaillant sur cette destination on se frotte alors à une forme « longue » de la filière. Or, il est sans doute plus facile de transposer dans d'autres contextes les observations réalisées sur cette filière longue que l'inverse.

Durant l'été 2008, je pars donc pour un premier séjour de terrain de six semaines à Cotonou. Celui-ci se veut avant tout prospectif. L'idée est de suivre les voitures depuis Bruxelles jusqu'au Bénin afin d'observer comment s'y organise l'activité commerciale. L'objectif est également d'évaluer s'il est possible d'y mettre en place un projet de recherche. C'est-à-dire non seulement de trouver une couverture institutionnelle sur place, mais aussi de sonder le terrain auprès des importateurs de véhicules pour voir s'ils sont plus réceptifs à mon projet que lors des contacts initiaux à Bruxelles. Les premiers contacts engagés avec les importateurs de véhicules dans les parcs de vente situés en périphérie de la ville sont extrêmement positifs. Non seulement ils me parlent sans réserve de la façon dont s'organise l'activité à Cotonou, mais, en plus, certains montrent carrément de l'enthousiasme vis-à-vis de mon projet et de ma personne. Je multiplie donc les contacts et réalise mes premiers entretiens enregistrés.

Le travail de recherche se poursuit et les contacts avec les importateurs se multiplient. Ceux-ci faisant régulièrement la route jusqu'en Europe pour s'approvisionner en véhicules, il s'agit des mêmes importateurs que ceux rencontrés à Bruxelles. Je suis donc étonné d'à quel point le contact, presque impossible à Bruxelles, est ici rendu facile. Deux pistes d'explications me permettent aujourd'hui d'interpréter cette évolution. La première est qu'en venant à

Cotonou j'ai en quelque sorte inversé les rôles. Alors qu'à Bruxelles les importateurs sont en position de vulnérabilité dans un environnement dont ils ne maîtrisent pas forcément l'ensemble des règles et des codes, c'est à présent moi qui me retrouve seul dans un contexte qui m'est étranger et dans lequel je suis en demande vis-à-vis d'importateurs qui, eux, maîtrisent au contraire parfaitement l'environnement. La seconde explication ne m'apparaît qu'à la toute fin de mon séjour. Alors que je fais un tour d'au revoir auprès des différents importateurs avec lesquels j'ai eu l'occasion de travailler – et dans certains cas de sympathiser – pas un ne veut me laisser partir sans lui promettre de lui envoyer des véhicules depuis la Belgique. Je comprends alors que l'accueil qui m'est réservé n'est pas complètement désintéressé. Pour de nombreux importateurs de Cotonou, Bruxelles est le principal lieu d'approvisionnement et parvenir à mettre en place un partenariat avec quelqu'un installé sur place, et capable de leur envoyer régulièrement des véhicules, est l'une des meilleures façons de développer son activité commerciale. Plusieurs importateurs ont vu dans ma présence une démarche de prospection du marché à la recherche de partenaires commerciaux. D'où l'intérêt de me convaincre de leur connaissance de la filière. Et d'où la facilité à me parler de leur pratique commerciale.

Je ne donnerai pas suite à ces propositions de collaboration. Pas tant pour chercher à maintenir une forme de neutralité du chercheur, mais plutôt parce que j'ai l'intuition que si rentrer dans le commerce va immédiatement m'ouvrir certaines portes, cela conduira en même temps à en refermer irrémédiablement d'autres. À Commencer par celles de nombreux importateurs aux yeux desquels je serais alors aussi devenu un compétiteur.

Plusieurs des importateurs de véhicules rencontrés à Cotonou ont ensuite profité de leur passage par Bruxelles pour me recontacter. Parfois pour me saluer simplement et me donner des nouvelles du Bénin. Plus souvent parce qu'ils ont des petits services à me demander. C'est en particulier le

cas de Bonaventure[3] qui va progressivement se positionner comme un informateur privilégié dans ma recherche. Cela me permet de mettre en place une nouvelle approche du quartier Heyvaert. À la différence de mes précédentes démarches dans le quartier, j'accompagne cette fois-ci un importateur béninois auprès duquel une confiance préalable a pu s'établir. Cela me permet de rester à discuter sur les carrefours avec les groupes d'importateurs qui rachètent les voitures dans la rue, de manger avec eux les sandwichs faits minute préparés à partir du cabas d'une femme qui fait le tour du quartier sur l'heure du midi ou encore de faire le tour des garages pour écouter rugir le vrombissement des moteurs afin d'évaluer la qualité des véhicules en vente. Parfois aussi, alors que nous sommes en train de discuter sur un carrefour, l'une des voitures à laquelle Bonaventure a fait signe s'arrête. Si le prix annoncé par la fenêtre est raisonnable, il ne me reste plus qu'à sauter sur le siège arrière pendant que la voiture reprend la route et que la négociation sur le prix s'engage. Le chauffeur nous dépose ensuite quelques rues plus loin. Cela me donne l'occasion d'observer une autre partie de l'activité prenant place dans le quartier Heyvaert et qui m'était restée inaccessible jusque-là. Méthodologiquement parlant, c'est donc bien le fait d'avoir suivis les voitures jusqu'à Cotonou qui m'aura permis de rencontrer les personnes, et de m'ouvrir l'accès à l'ensemble de l'activité, même si cela aura pris plus d'un an pour se mettre complètement en place.

En septembre 2009, j'ai l'occasion de retourner à Cotonou pour un séjour de quatre mois. L'objectif de recherche de ce séjour est de continuer les entretiens avec un maximum d'importateurs et d'observer les différentes étapes par lesquelles passe un véhicule lors de son arrivée à Cotonou. Je suis cette fois-ci rattaché au CBRST[4] et cela va grandement faciliter les démarches officielles que je cherche à mettre en place. Le

3. Les noms de l'ensemble des acteurs cités dans cet ouvrage ont été remplacés par des pseudonymes.
4. Centre béninois de la recherche scientifique et technique.

directeur du CBRST signe ainsi en son nom les multiples demandes d'autorisations de recherche déposées auprès : du Port autonome de Cotonou (PAC) ; du Conseil national des chargeurs du Bénin (CNCB) ; de l'Institut national de la statistique et de l'analyse économique (INSAE) ; de la Direction générale des transports terrestres (DGTT) ; et de la Société béninoise de manutention portuaire (SOBEMAP). Toutes ces autorisations sont finalement accordées. Je me vois délivrer une autorisation d'accès à l'enceinte portuaire pour la durée de mon séjour, je reçois des bases de données chiffrées de l'INSAE, du CNCB et de la SOBEMAP, et l'on insiste même fortement pour que je fasse un stage à la SOBEMAP ! De nombreux entretiens sont réalisés avec les acteurs clés qui interviennent à différents moments de la filière. Un travail d'observation se met aussi en place dans le port, en particulier au PTU (Parc tampon unique) qui regroupe tous les véhicules déchargés des navires. Je continue par ailleurs mon travail avec les importateurs.

Si je m'intéresse à différents niveaux de l'activité, le gros de mon travail prend place dans les parcs de vente de véhicules d'occasion. La possibilité de réaliser, à un an d'intervalle, de nouveaux entretiens avec les mêmes importateurs se révèle extrêmement fructueuse. Je travaille ainsi de façon régulière auprès d'une quinzaine d'importateurs. Un élément important qui ressort de ce travail dans les parcs de vente est le fait qu'à côté des importateurs béninois déjà rencontrés à Bruxelles sont également présents de nombreux importateurs libanais. Alors que la plupart des garagistes et consignataires du quartier Heyvaert sont eux-mêmes Libanais, je n'y ai pas rencontré d'importateurs. Et pour cause, les importateurs libanais de Cotonou ne voyagent pas pour s'approvisionner en véhicules, ceux-ci leur sont envoyés à distance par d'autres intermédiaires. Le fait qu'il existe donc plusieurs formes de réseaux d'approvisionnement en véhicules, et que ces réseaux sont davantage mobilisés par certains groupes d'importateurs que d'autres, m'a conduit à introduire une dimension comparative dans mon analyse.

Je ne parle pas ici de la comparaison entre Bruxelles et Cotonou. Étudier ces deux villes occupant des positions en miroir au sein d'une filière commerciale commune permet certainement d'ouvrir de nouvelles pistes d'analyse et de susciter des questions, mais il ne s'agit pas là d'une comparaison terme à terme. Par contre, c'est bien dans la comparaison entre Libanais et Béninois que se construit mon analyse des profils d'importateurs de véhicules d'occasion. Mettre en regard les pratiques de ces deux groupes d'importateurs m'a permis de générer plusieurs questions de recherche : pourquoi y a-t-il différents réseaux d'approvisionnement en véhicules au sein de la même filière commerciale ? Quelles sont les différences entre les profils des importateurs libanais et béninois de véhicules d'occasion ? Quel est le rôle de la confiance dans la mise en œuvre de ces réseaux d'approvisionnement ? Qu'est-ce qui permet d'instituer les liens sociaux rendant possible le commerce euro-africain d'exportation de véhicules d'occasion ?

Encart 1.
Vignette ethnographique sur le retour à Cotonou

Bonaventure klaxonne deux grands coups en arrivant devant la cour dans laquelle se situe la maison que je loue à Cotonou. Je viens à sa rencontre et sens immédiatement une impression de soulagement en montant dans l'habitacle fortement climatisé de sa voiture. Ça ne fait que quelques jours que je suis de retour au Bénin et la chaleur du mois de septembre est écrasante. La voiture est une Opel Astra break. Je fais remarquer à Bonaventure que c'est une marque peu commune à Cotonou. Il acquiesce en répliquant qu'elle est en très bon état – accompagnant ses dires d'un geste machinal dans lequel il tourne la climatisation au maximum – et qu'un garagiste libanais de Bruxelles l'a lui a laissé pour à peine 300 € !

Bonaventure nous amène dans le bar de sa cousine. Je lui fais part de mon incapacité, en sillonnant les parcs de vente de

voitures, à retrouver la paillote[5] qu'occupait sa société d'importation l'année précédente. Il me confirme qu'il est actuellement installé dans un autre parc de vente, mais que de toute façon je n'aurais pas pu le rencontrer sur place car il n'est revenu que la veille du Nigeria. Avant même d'avoir eu le temps de le questionner sur la raison de son séjour au Nigeria, il me demande, sur le ton de la confidence, combien je loue la maison que j'occupe à Cotonou. Je concède que le loyer mensuel est de 200 000 francs CFA[6]. Bonaventure prend un air vexé en répondant que j'aurais au moins pu le consulter avant de me choisir un logement. Il ajoute ; « quelle idée de louer une maison alors que j'ai plein de place chez moi ! Est-ce que nous ne sommes pas amis ? Tu es un visiteur dans mon pays et c'est mon rôle d'être ton hôte et de t'accueillir. Ma maison est grande et avec ces 200 000 CFA je pourrais te louer une voiture plutôt que de te voir continuer à risquer ta vie sur les zems[7] ! ». Comme pour faire échos à ce statut d'hôte prodigue, Bonaventure demande à la serveuse de resservir nos bières encore à moitié pleines et de nous apporter des brochettes à grignoter du maquis[8] voisin.

Avant que les brochettes ne soient servies, une Daewoo bleue arrive dans la rue. Bonaventure me demande si je reconnais la voiture. Incrédule, je revois la voiture à l'achat de laquelle j'ai assisté quatre mois auparavant à Bruxelles. Elle était alors immatriculée en Pologne et nous avions fait plusieurs tours du quartier à son bord pendant que Bonaventure faisait fondre le prix de vente autour d'une sombre histoire de climatisation qui ne fonctionnait pas. En fait, il fallait simplement replacer du gaz dans le système. Bonaventure ajoute ; « tu as vu les plaques, elles sont nigérianes ! Je l'ai immatriculée là-bas

5. Nom donné aux petits miradors en bois que l'on trouve dans les parcs de vente de véhicules d'occasion. Les importateurs y prennent place afin de se protéger du soleil tout en surveillant leurs véhicules et la chalandise des clients dans le parc.
6. 200 000 francs CFA valent à peu près 300 €.
7. Abréviation du mot zemidjans qui, en langue fon, désigne les motos-taxis dont l'usage est extrêmement répandu au Bénin. Les zems constituent la majeure partie de la circulation routière dans les grandes villes comme Cotonou.
8. Nom donné en Afrique de l'Ouest aux petits lieux de restauration populaire parfois installés à même la rue.

pour éviter les problèmes quand je dois traverser la frontière. À présent, c'est ma chérie qui roule avec ». Je fais remarquer que je pensais que sa chérie vivait en Italie. Il me répond que c'est sa femme qui vit en Italie avec ses deux plus jeunes enfants. Elle c'est Constance, sa chérie.

Nous partageons le repas à trois. À plusieurs reprises, Constance insiste pour que Bonaventure l'accompagne pour la veillée à l'église pentecôtiste qu'ils fréquentent tous les deux. Celui-ci fait valoir qu'il a voyagé la veille et qu'il est trop fatigué pour participer à une veillée de prière durant une bonne partie de la nuit. Elle part donc seule. Je n'insiste pas trop pour faire durer la soirée plus longtemps, sachant que nous aurons l'occasion de nous revoir régulièrement sur les parcs de vente ou au cours de ce genre d'occasions plus décontractées durant mon séjour. Dès qu'est réglée l'âpre discussion autour de savoir si je dois, ou non, le laisser payer l'addition, Bonaventure me dépose jusque chez moi. Arrivé devant le portail il me redit, une dernière fois ; « 200 000 CFA ! Tu aurais quand même pu venir chez moi. Et puis là, au moins, tu aurais eu la climatisation ».

Dimension macro-économique d'une filière commerciale transnationale

La filière d'exportation de véhicules d'occasion est une activité commerciale qui parvient à connecter la demande africaine en véhicules bon marché avec les nombreux véhicules de seconde main disponibles dans le monde. Cette pratique commerciale fait face à de nombreux défis. Il y a premièrement la discontinuité de l'offre en véhicules d'occasion. Ceux-ci étant rendus disponibles à chaque fois qu'un conducteur décide de changer de véhicule, l'offre est en effet irrégulière et éclatée. Obtenir ces véhicules d'occasion nécessite donc un travail de veille et de traque et il n'est pas possible d'avoir une vision exhaustive de l'offre afin de pouvoir comparer les prix. Ensuite, le marché africain demande

des véhicules qui soient à la fois résistants, performants et très bon marché. Finalement, une importante dimension logistique est nécessaire afin d'acheminer ces véhicules de leurs nombreux lieux d'origine jusqu'aux clients africains. Cependant, cette logistique ne peut pas être trop coûteuse, car le prix du véhicule doit rester abordable. Comme l'a déjà fait remarquer Peraldi (2007), aux conditions normales du marché, ces véhicules n'existent pas !

Il s'agit pourtant d'une activité commerciale de grande ampleur faisant circuler quotidiennement des milliers de voitures. S'il en est ainsi, c'est parce que cette filière d'exportation de véhicules d'occasion parvient à profiter de certaines structures d'opportunités, à mobiliser des réseaux particuliers d'approvisionnement en véhicules et à contourner une série de dispositifs douaniers. Pour bien comprendre ces mécanismes, il est nécessaire de remonter à leur origine.

Bien que le commerce de véhicules d'occasion soit une activité ancienne, ce marché a connu en Europe un essor particulier suite à son ouverture à l'international à partir des années 1990. Si la demande africaine en véhicules était déjà présente auparavant, le développement d'infrastructures logistiques permettant le transport de ces véhicules par bateau donne une dimension nouvelle à l'activité. Un événement ayant renforcé cette tendance est l'ouverture des frontières de l'ex-Union soviétique à partir de 1989. Cela facilite d'une part l'approvisionnement des grands ports européens – Le Havre, Anvers, Hambourg, Rotterdam – en véhicules d'occasion en provenance des pays nordiques. Cela permet, d'autre part, le développement d'une forme de commerce circulaire entre les grandes places marchandes d'Europe de l'Ouest et plusieurs pays de l'ancien bloc communiste. Des entrepreneurs acheminent en effet des véhicules bon marché d'Europe de l'Est afin de les revendre dans les garages spécialisés dans l'exportation vers l'Afrique. Ces entrepreneurs achètent ensuite d'autres véhicules d'occasion, mais d'un meilleur standing, afin de les revendre dans leur pays. Progressivement, au cours des années 1990, le marché de

véhicules d'occasion s'est donc internationalisé, que ce soit dans l'origine des véhicules revendus ou bien dans leur destination. Ce faisant, plusieurs villes ont émergées comme étant des places marchandes importantes au sein d'une filière commerciale transnationale.

En ce qui concerne l'Afrique de l'Ouest, l'absence de chaînes de production de véhicules dans une bonne partie de l'Afrique et le prix élevé des véhicules neufs font des voitures d'occasion la principale source d'approvisionnement. Bien que le parc automobile y soit longtemps resté extrêmement limité, une demande existait pour des véhicules utilisés dans le transport de marchandises et de personnes. À partir des années 1970, cette demande est essentiellement rencontrée par l'intermédiaire de jeunes touristes faisant le trajet d'Europe vers l'Afrique à bord d'un véhicule qu'ils revendent ensuite sur place.

> « En réalité, pour faire la genèse de la filière de véhicules d'occasion, il faut comprendre que cette filière est née du fait que les jeunes Français, les jeunes Allemands voulant connaître l'Afrique ont pris leurs voitures et ont commencé à venir par le désert. Ils passent par le désert pour venir au Bénin spécialement et ils font leurs vacances. Au retour, ils passent d'hôtel en hôtel pour vendre leur voiture et cela leur permet de payer un billet d'avion pour le retour. C'est comme ça que cela a commencé. À cette époque, les navires n'apportaient pas de véhicules » (responsable d'un parc de vente, Cotonou, 8/2008).

Si de nombreux acteurs de l'activité font échos à cette période héroïque d'approvisionnement par la route, c'est le développement du transport maritime qui a donné à la filière d'exportation de véhicules d'occasion le visage qu'elle connaît aujourd'hui. La société Grimaldi est pionnière dans ce domaine avec des navires acheminant les véhicules à Cotonou dès la fin des années 1980. Le trafic n'a ensuite fait que se renforcer dans les différents ports de la région et depuis les années 2000, il y a chaque jour entre 500 et

1 000 véhicules qui sont débarqués à Cotonou. Ces chiffres sont tellement élevés qu'ils rendent l'approvisionnement par la route presque anecdotique alors même qu'il a joué un rôle pionnier dans l'activité et qu'il continue, bien que marginalement, à se pratiquer de nos jours.

Plusieurs réseaux d'approvisionnement parviennent à organiser la veille et la traque des véhicules un peu partout en Europe. Ces véhicules sont ensuite acheminés vers différentes places marchandes telles que Bruxelles, mais aussi Hambourg ou Rotterdam. Ces places marchandes remplissent deux fonctions essentielles. Elles jouent d'abord un rôle de marché. C'est-à-dire qu'elles compensent la difficulté à collecter l'information sur les prix des différents modèles de voitures en rassemblant un grand nombre de véhicules sur un même espace. Ensuite, ces places marchandes parviennent à rassembler en un même lieu l'ensemble des acteurs de la filière dont l'activité doit se concilier pour que les véhicules puissent effectivement rejoindre leurs destinations africaines.

Ces véhicules partent vers une multitude de destinations en Afrique qui sont autant de places marchandes assurant la réception et la redistribution des véhicules à une plus large échelle. Des pays comme le Bénin et le Togo ont d'ailleurs un véritable profil « d'État-entrepôt » s'étant spécialisés dans cette fonction de réexportation à destination des pays de leurs hinterlands. En développant ses infrastructures portuaires et routières et en augmentant son attractivité douanière, le Bénin est parvenu à attirer une partie importante des marchandises en circulation dans la région. Cela positionne le pays en tant que plaque tournante à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest, en particulier pour les pays de l'hinterland n'ayant pas d'accès direct au front de mer. Braudel rappelle que cette fonction d'entreposage joue un rôle essentiel dans le développement des activités économiques.

> « Il y a toujours eu des magasins et des entrepôts (*storehouses*, *warehouses*, *Niederlager*, *magazzine di trafico*, *Khans* du Proche-Orient, *ambary de Moscovie*). Et

> même des "villes d'entrepôts" (Amsterdam étant le modèle du genre) dont c'est le métier et le privilège de servir de lieu de réserve aux marchandises que l'on doit ensuite réexpédier » (Braudel 1979 : 77, italiques d'origine).

Si ces fonctions se rencontrent régulièrement, parfois même à l'échelle d'une ville comme le rappel Braudel, cette spécialisation va encore plus loin dans le cas du Bénin. Igué et Soulé affirment en effet que l'ensemble de l'État y occupe une fonction d'entrepôt :

> « En Afrique de l'Ouest, pour nous limiter à cette sous-région, le Bénin, le Togo et la Gambie représentent les meilleurs exemples d'*États-entrepôts* vivant presque exclusivement des rentes commerciales fondées sur la réexportation. La nécessité de capter ces rentes commerciales débouche sur des législations et des équipements portuaires et urbains qui renforcent les activités de transit et d'entreposage : libéralisme commercial, désarmement douanier, allégement des taxes fiscales, existence de port franc, installation de plusieurs sociétés de transit, imposants magasins de stockage aux abords du port et dans les principales agglomérations du pays malgré une capacité de production industrielle assez faible, voire nulle. Le fonctionnement de ce système de transit et d'entreposage confère aux régions frontalières un dynamisme exceptionnel » (Igué, Soulé 1992 : 14, italiques d'origine).

Ce dynamisme des régions frontalières a été largement étudié en Afrique de l'Ouest par les chercheurs du LARES (Laboratoire d'analyse régionale et d'expertise sociale), notamment au travers du programme « suivi des échanges transfrontaliers entre le Nigeria et les pays voisins (Bénin, Cameroun, Niger, Tchad)[9] ». Le type de produits échangé est

9. Pour une synthèse, voir Soulé et Coste (2004) ainsi que le site internet du projet : http://www.bj.refer.org/benin_ct/eco/lares/accueil.htm, consulté le 26/02/2013. Une littérature importante existe par ailleurs sur

très varié. Cela va des produits vivriers (Bard, Soulé, Coste 2002) aux hydrocarbures (Morillon 2005) en passant par les véhicules d'occasion (Perret 2002). La part des véhicules d'occasion dans ces échanges a considérablement augmenté depuis les années 1990.

> « Ce qu'il faut comprendre c'est que Cotonou est le plus grand marché à ciel ouvert de véhicules d'occasion en Afrique de l'Ouest. Et la clientèle n'est pas seulement au Nigeria. Les véhicules transitent par le Nigeria pour aller au Cameroun pour aller au Gabon pour aller au Tchad, pour aller en Centrafrique vous comprenez ? Et cela est aussi lié au développement économique de ces pays-là où il y a un besoin du luxe, le besoin de paraître ! Comment je dirais ? La classe moyenne ayant les moyens, elle veut s'affirmer ! » (importateur béninois, Cotonou, 6/11/2009).

Dans le cas du Bénin, Cotonou reçoit donc un grand nombre de marchandises qui sont prioritairement réexportées vers les pays d'Afrique de l'Ouest n'ayant pas d'accès au front de mer. Il s'agit essentiellement du Niger, mais pas seulement. Il apparaît ainsi qu'au final une grande partie des véhicules aboutissent au Nigeria. Parfois pour continuer ensuite leur route en direction de l'Afrique centrale (Bennafla 2002 : 40). S'il en est ainsi, c'est parce que toute la mécanique macro-économique de la sous-région est organisée autour de ce géant économique qu'est le Nigeria.

---

la place qu'occupe le Nigeria à l'échelle de la sous-région. Voir en particulier les travaux d'Herrera et de l'équipe Développement, Institutions, Mondialisation (DIAL), ceux d'Egg et des collaborations entre l'Institut national de la recherche agronomique (INRA) et de l'Institut de recherche et d'applications des méthodes du développement (IRAM), la thèse de Hibou (1996) qui déconstruit les mécanismes de protectionnisme à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest, particulièrement entre le Nigeria et la zone franc CFA, et la thèse de Bennafla (2002) qui aborde davantage cette question à partir de l'Afrique centrale.

> « Les nombreux travaux sur le “sous-espace” constitué du Nigeria et de ses voisins immédiats [Egg, Igué, 1993] permettent aujourd'hui de l'analyser comme un système d'échange articulant, au niveau régional, les flux monétaires et les flux de marchandises. Sous l'emprise des déséquilibres macro-économiques nigérians, un commerce en grande partie non enregistré par les douanes s'est développé autour du Nigeria, dont le principal résultat est d'atténuer la contrainte externe qui pèse sur l'économie “dollarivore” de la Fédération, autrement dit, de lui garantir un certain niveau d'accès aux produits du marché mondial, en dépit de sa capacité d'achat en devises limitée par son endettement. Un certain équilibre s'établit par l'intermédiaire du marché parallèle des changes : une partie des excédents commerciaux nigérians envers le Cameroun et d'autres pays de l'UEMOA se reporte sur l'achat des produits réexportés (par le Bénin, mais aussi le Niger, le Togo...), produits que le Nigeria aurait dû payer en devises s'il s'était approvisionné directement sur le marché mondial ; une autre partie alimente la fuite des capitaux nigérians ainsi que les importations du reste du monde. On se retrouve dans une situation paradoxale où les accords de la zone franc garantissant la convertibilité des francs CFA par le Trésor français permettent, en fait, de soutenir et d'atténuer les dérapages de la politique économique au Nigeria » (Egg, Herrera 1998 : 16-17).

Bennafla (1998 : 57) synthétise le mécanisme selon lequel la dépréciation continuelle du naira, la monnaie nigériane, contre le franc CFA (amarré au franc français puis à l'euro) explique l'attractivité des produits nigérians dans les pays de la zone CFA. Débarqués en grande quantité, en particulier au Cameroun, ces produits génèrent des revenus importants. Ceux-ci sont investis dans des biens de réexportations en provenance du marché mondial, tels que les voitures d'occasion. Ce qui permet au Nigeria d'augmenter l'importation de ce type de biens sans pour autant nécessiter de devises étrangères fortes. Le commerce de réexportation de véhicules d'occasion tel qu'il s'organise à Cotonou est donc dépendant

d'une mécanique macro-économique prenant place à l'échelle de la sous-région.