



**GLOBAL COMMISSION ON
INTERNATIONAL MIGRATION (GCIM)**

COMMISSION MONDIALE SUR LES MIGRATIONS INTERNATIONALES (CMMI)
COMISIÓN MUNDIAL SOBRE LAS MIGRACIONES INTERNACIONALES (CMMI)

www.gcim.org

GLOBAL MIGRATION PERSPECTIVES

No. 52

October 2005

**Entre logiques et utilités entrepreneuriales:
les négociants migrants originaires d’Afrique subsaharienne
installés à Liège, Belgique**

Aly Tandian

Centre d’Études de l’Ethnicité et des Migrations, Université de Liège

Tandian@univ-tlse2.fr

Global Commission on International Migration
1, Rue Richard Wagner
CH:1202 Geneva
Switzerland

Phone: +41:22:748:48:50
E:mail: info@gcim.org
Web: <http://www.gcim.org>

Global Commission on International Migration

In his report on the 'Strengthening of the United Nations - an agenda for further change', UN Secretary-General Kofi Annan identified migration as a priority issue for the international community.

Wishing to provide the framework for the formulation of a coherent, comprehensive and global response to migration issues, and acting on the encouragement of the UN Secretary-General, Sweden and Switzerland, together with the governments of Brazil, Morocco, and the Philippines, decided to establish a Global Commission on International Migration (GCIM). Many additional countries subsequently supported this initiative and an open-ended Core Group of Governments established itself to support and follow the work of the Commission.

The Global Commission on International Migration was launched by the United Nations Secretary-General and a number of governments on December 9, 2003 in Geneva. It is comprised of 19 Commissioners.

The mandate of the Commission is to place the issue of international migration on the global policy agenda, to analyze gaps in current approaches to migration, to examine the inter-linkages between migration and other global issues, and to present appropriate recommendations to the Secretary-General and other stakeholders. The Commission's report was published on 5 October 2005 and can be accessed at www.gcim.org.

The research paper series 'Global Migration Perspectives' is published by the GCIM Secretariat, and is intended to contribute to the current discourse on issues related to international migration. The opinions expressed in these papers are strictly those of the authors and do not represent the views of the Commission or its Secretariat. The series is edited by Dr Jeff Crisp and Dr Khalid Koser and managed by Nina Allen.

Potential contributors to this series of research papers are invited to contact the GCIM Secretariat. Guidelines for authors can be found on the GCIM website.

Au cours de ces dernières années, la question de l'immigration, en Europe occidentale, a suscité de nombreux débats et questionnements tant au niveau politique qu'au niveau de la société civile. Ces périodes sont marquées, en Belgique, par la décision du gouvernement d'atténuer les flux migratoires à la suite d'une sévère crise économique ayant entraîné un important taux de chômage sur le plan national et surtout en Wallonie où plusieurs charbonnages ont été fermés. Mais contre toute attente, ces années ont coïncidé avec l'arrivée de beaucoup de demandeurs d'asile originaires le plus souvent de l'Europe orientale et centrale, de l'Asie (Afghanistan, Iran, Irak, Chine, Pakistan...), de l'Afrique subsaharienne (République Démocratique de Congo, Ghana, Côte d'Ivoire, Guinée,...), etc.

Dès lors, le thème de la migration est davantage présent dans les discours politiques frôlant la xénophobie et, de plus en plus, les populations étrangères sont perçues par de nombreuses populations locales comme une véritable menace à la société belge. Cette situation de stigmatisation des migrants a très vite pris des proportions considérables avec surtout la polémique sur le foulard islamique¹ et le droit de votes aux populations étrangères.² Elle a surtout comme conséquence d'orienter les métèques³ vers des métiers peu stables tels que le commerce ainsi que les services marchands. Ainsi, des populations d'Afrique noire, après bien d'autres résidents étrangers (Italiens, Marocains ou Turcs), mobilisent d'énormes efforts pour la création de leurs propres entreprises, notamment des SPRL⁴ ou encore des ASBL⁵, pour se parer de la précarité et de l'exclusion socioprofessionnelle auxquelles elles sont constamment victimes.

Ces migrants de la misère seraient-ils compétents à contribuer à l'économie nationale belge malgré les nombreuses difficultés qui paralysent souvent le secteur tertiaire vers lequel ils se sont orientés? Cet article est une contribution à la connaissance des logiques entrepreneuriales de populations originaires d'Afrique subsaharienne en Wallonie et à Liège plus principalement. Son intérêt est de saisir les stratégies et les obstacles de ces petites entreprises que les négociants migrants originaires d'Afrique subsaharienne perçoivent être des remèdes face au chômage et à la précarité.

¹Cf. Jean-Pierre Stroobants dans « Le Monde » du 7 janvier 2005 p.3. « En Belgique, le patron d'une PME flamande est menacé de mort parce qu'il tolère le voile d'une employée. Rik Remmery qui dirige une entreprise de plats préparés n'en croyait pas ses yeux quand il a reçu la première lettre de menace anonyme parce qu'il autorise une de ses employées musulmanes à garder le voile. Dans cette région, "l'extrême droite xénophobe est devenue la première formation politique, dépassant 25% des intentions de vote". Celle-ci dément cependant avoir un lien avec cette affaire. Les lettres de plus en plus menaçantes se sont succédées, la cinquième contenant une balle, destinée selon son auteur au patron de l'entreprise. Cela n'a pas empêché celui-ci de refuser la démission de la jeune femme : "Elle a besoin d'argent et, après toute son histoire, qui voudra l'embaucher ?". La jeune femme a cependant accepté de retirer son voile, en pleurant. "Cela a été très poignant pour nous tous", témoigne le patron ».

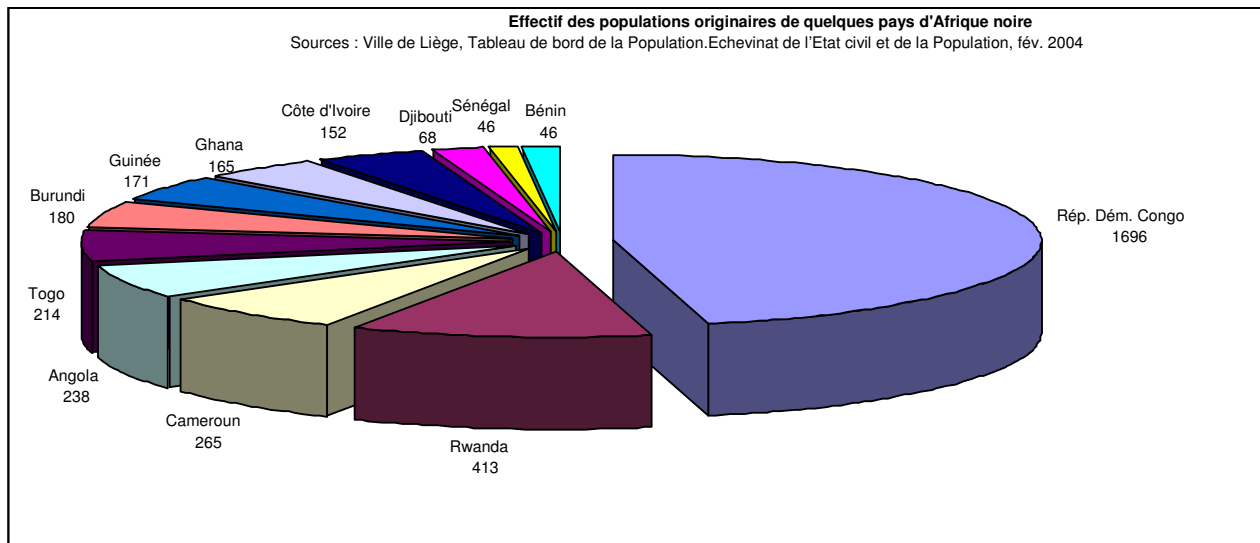
²Le projet de loi accordant aux étrangers après cinq ans de résidence en Belgique le droit de vote sans éligibilité aux élections communales, adopté par le Sénat en décembre 2003, a été voté par la Chambre des représentants dans la nuit du 19 au 20 février 2004. Seuls les élus du Vlaams Blok ont essayé de retarder le vote par de nombreuses interventions.

³Dans la Grèce Antique, le terme de *mètèque* désigne l'étranger domicilié dans une cité autre que celle dont il est originaire. Il ne comporte alors aucune connotation péjorative. Le mot, attesté à partir du VI^e siècle av. Jésus Christ, vient du grec ancien *μετοίκος / metoikos*, de *οἶκος/oikos*, « maison, habitation » et de *μετά / meta*, dont la signification reste sujette à débat : dans le sens « avec », le mot signifierait « qui habite avec (s.e. les citoyens) ». L'interprétation de *meta* dans un sens de changement est plus vraisemblable : le métèque est « celui qui a changé de résidence ».

⁴Une Société de Personnes à Responsabilité Limitée (SPRL), ou sociétés privées à responsabilité limitée, ou encore SPRL, est l'équivalent Belge de la Société à responsabilité limitée française.

⁵ASBL ou A.S.B.L. est l'abréviation de « Association sans but lucratif ».

Les Africains subsahariens sont peu présents dans les travaux sociologiques en Belgique. Les quelques études qui se sont véritablement intéressées à eux sont centrées soit sur l'époque coloniale⁶, soit sur la problématique du développement⁷ ou la question des *sans papiers* et des nouvelles formes migratoires.⁸ Celles-ci se sont surtout développées au cours des deux dernières décennies, mais tout en se limitant principalement aux populations originaires des pays d'Afrique centrale qui ont traditionnellement eu des liens coloniaux avec la Belgique. Cela explique d'ailleurs l'importance en Belgique des populations originaires de la République Démocratique du Congo, du Rwanda et du Burundi, contrairement à d'autres populations originaires d'Afrique noire tels que les Ivoiriens, les Maliens, les Sénégalais, les Guinéens, etc. qui habituellement se rendaient en France.



L'arrivée des populations venues d'Afrique noire en Belgique est récente, contrairement à celle d'autres communautés issues des pays ayant conclu avec la Belgique des conventions d'accueil (l'Italie en 1946, l'Espagne en 1956, la Grèce en 1957, le Maroc en 1964, la Turquie en 1964, la Tunisie en 1969, l'Algérie en 1970 et la Yougoslavie en 1970).⁹ Ces populations africaines étaient en majorité des étudiants ayant souvent en tête l'idée de travailler dans l'administration au pays

⁶DE BURBURE A., 1959, « Expositions et sections congolaises », dans *Belgique d'Outremer*, n°286, janvier - JACQUES V., 1959, *Les Congolais de l'exposition de Bruxelles-Tervueren*, Bruxelles, Société d'anthropologie de Bruxelles - VANDENHOECK L., 1991, « De l'indigène à l'immigré. Images d'hier, préjugés d'aujourd'hui », dans JACQUEMIN, J.-P. (Sous la dir. de), *Racisme Continent Obscur : clichés, stéréotypes et phantasmes à propos des Noirs dans le royaume de Belgique*, Bruxelles, CEC.

⁷PONCELET Marc, 1995, *Sciences sociales, colonisation et développement. Une histoire du siècle d'africanisme belge*, Thèse doctorale, Université de Lille I.

⁸KAGNÉ Bonaventure, 2000, « Africains de Belgique, de l'indigène à l'immigré », *Hommes & Migrations*, n°1228, novembre-décembre.

LUSANDA N., 1993, « Y a-t-il des immigrés Zaïrois en Belgique ? », *Agenda culturel*, n° 112, Mars, pp. 4-7.

MAYOYO B. T.-T., 1995, *Migration Sud/Nord, levier ou obstacle ? Les Zaïrois en Belgique*, Bruxelles-Paris, AfriKa Instituut-ASDOC & L'harmattan.

MORELLI A. (Sous la dir. de), 1992, *Histoire des étrangers et de l'immigration en Belgique de la préhistoire à nos jours*, Bruxelles, EVO Histoire, CBAI.

⁹REA André et MARTINIELLO Marco, 2001, « Et si on racontait...une histoire de l'immigration en Belgique », Bruxelles, Communauté Wallonie - Bruxelles, 20 p.

d'origine. Mais avec les instabilités politiques et les fréquentes guerres tribales qui compromettent davantage leur insertion professionnelle dans le pays d'origine, le retour est davantage repoussé au profit de rester pour devenir le plus souvent des *sans papiers* en Belgique. Cela ne fait pas pour autant désillusionner de nombreux migrants d'Afrique noire qui espèrent un jour intégrer l'administration belge. Mais avec les vagues de licenciements qui frappèrent les populations locales pour cause de récession économique ou de restructuration technologique, ces populations d'Afrique noire ont vu s'envoler leur rêve d'insertion professionnelle.¹⁰

Ainsi, elles ont d'énormes difficultés d'insertion professionnelle et doivent chercher plus longtemps avant de trouver un emploi à cause des exigences d'embauche. Face à ce contexte, de nouvelles figures d'entrepreneurs sont apparues en Belgique et davantage en Wallonie, du fait de certaines facilités telle que la langue française comme le mentionne ce migrant natif de la Côte d'Ivoire:

Je me suis installé en Wallonie parce qu'ici tout le monde parle français. Cela est un avantage pour les migrants africains qui parlent la langue française. Ici, chacun se sent dans son milieu quoi ! Presque tous les étrangers qui sont ici parlent le français et on se comprend tous. Voilà quoi ! Ici on arrive à se retrouver dans un cadre comme si on était chez nous. Certes, de temps en temps, je vais en Flandre pour acheter des voitures mais je n'ai pas l'idée de m'installer là-bas un jour (Emmanuel, 36 ans, Ivoirien, Outremeuse¹¹).

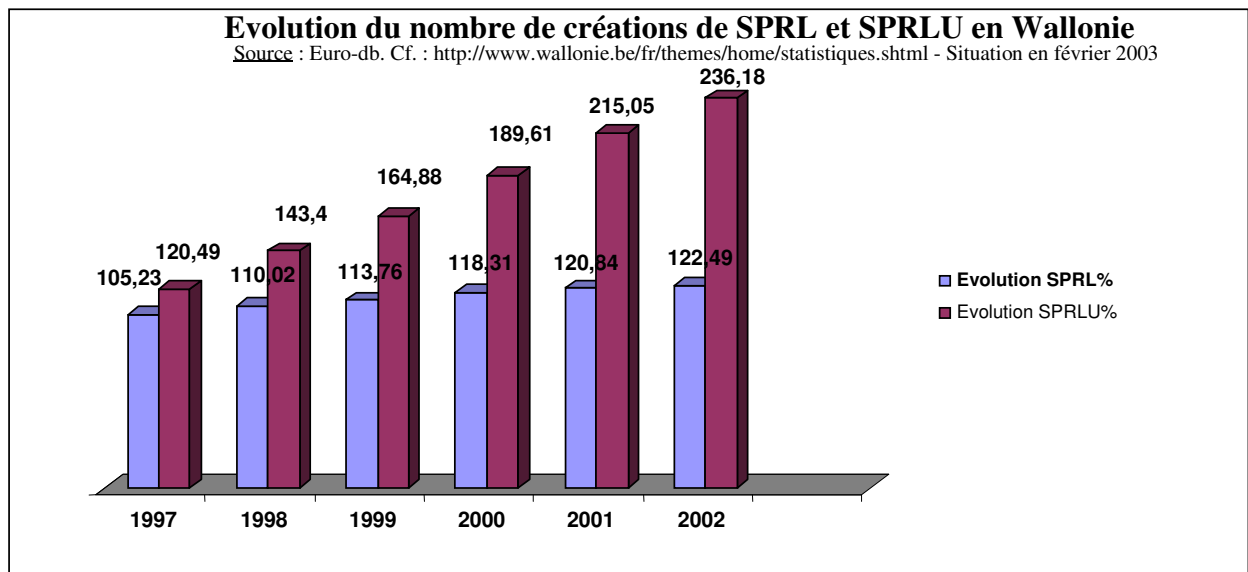
Face à la facilité de la langue, nombreux sont les migrants originaires d'Afrique qui ont préféré s'installer en Wallonie contrairement aux régions situées au Nord où le flamand est la langue usuelle. Mais malgré cette commodité linguistique, les migrants venus d'Afrique sont souvent exclus du marché du travail salarié. Dès lors, l'auto-emploi par la création d'entreprise est devenu pour de nombreuses populations étrangères installées en Wallonie la seule issue économique, comme nous le témoigne un migrant originaire de la Côte d'Ivoire :

Je suis à Liège depuis 20 ans. 20 ans que je vis ici ! Je peux dire que cette ville s'est construite sous mes yeux. J'étais venu pour étudier mais par la suite je suis resté. En Belgique, il est très difficile pour les africains de trouver un emploi stable et même avec un diplôme. Moi et mon frère nous avons monté notre propre affaire mais avant on voulait repartir au pays mais avec ce qui se passe le travail n'est pas assuré. C'est difficile de trouver du travail en Côte d'Ivoire! On a préféré rester ici et faire comme tout le monde. Nous nous sommes battus et avec un peu d'argent nous avons monté notre business. Il nous fallait un truc à nous pour assurer le quotidien (...) (Alain, 42 ans, Ivoirien, rue Léopold).

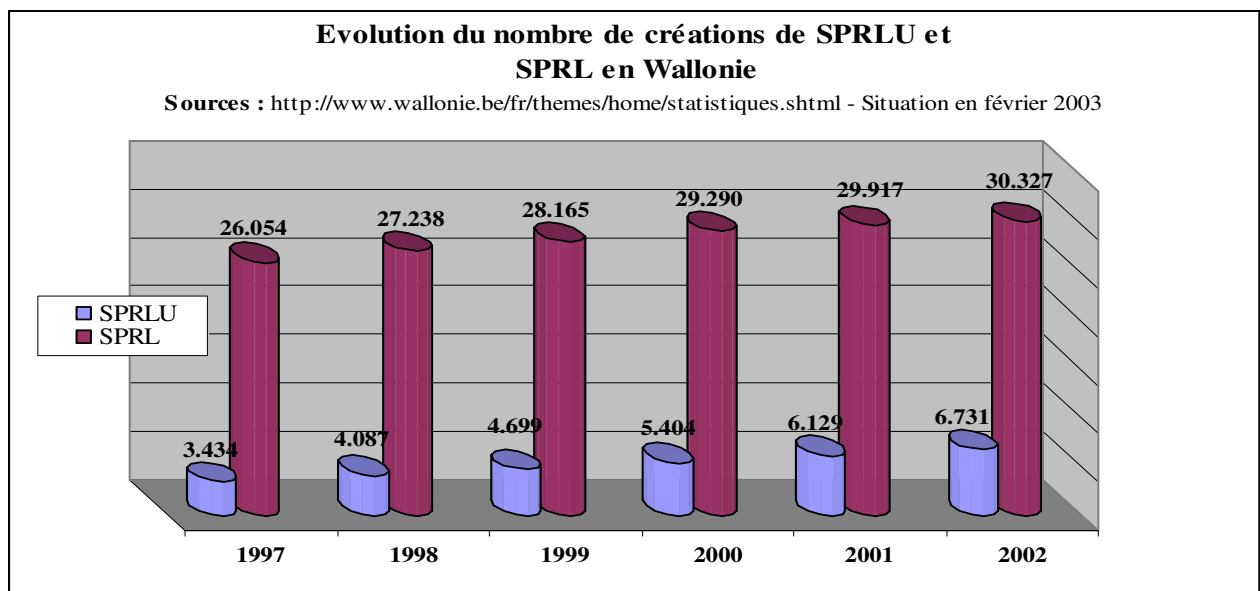
¹⁰Entre 1974 et 1993, pas moins de 500.000 postes de travail ont été perdus dans l'industrie belge. Ce chiffre représente le tiers des effectifs industriels de 1973. Au même moment, 550.000 emplois ont été créés dans le secteur des services (Cf. Andréa REA, *La société en miettes. Epreuves et enjeux de l'exclusion*, Bruxelles, Labor, 1997, p. 34).

¹¹Outremeuse est un quartier de la ville de Liège en Belgique. À l'origine, le terme désignait le faubourg situé en rive droite de la Meuse, face au centre historique de Saint-Lambert situé en rive gauche, au delà du Pont des Arches. Actuellement, il désigne l'ensemble du quartier situé entre le fleuve et la Dérivation. C'est un des plus anciens et des plus populaires quartiers de la ville, le « rive gauche ».

L'auto-emploi des migrants venus d'Afrique subsaharienne par la création d'entreprise a d'une manière ou d'une autre influé sur l'évolution du nombre de créations de SPRLU et SPRL en Wallonie.



Avec de moins en moins l'idée du retour en tête, des migrants subsahariens venus en Belgique pour étudier s'inscrivent dans une dynamique de migration de peuplement avec des initiatives d'insertion économique rendues possibles par la création d'entreprises. Seuls ou avec des proches, ils réussissent à monter des affaires dans des secteurs souvent monopolisés par d'autres communautés alors que la sollicitation africaine est importante. Cela est le cas des petites épiceries qui vendent des produits alimentaires «exotiques».



En s'orientant vers des activités déjà florissantes, les entrepreneurs africains cherchent à se distinguer des autres négociants en variant leurs marchandises. C'est à cet effet qu'on peut trouver

dans les négoce des entrepreneurs africains, à côté des bouteilles d'huile de palme, des cartons remplis de produits de beauté et de tissus sur lesquels sont superposés du poisson séché ou des condiments spécifiques. Tel un bazar, les petites épiceries africaines procurent tous les produits introuvables dans les commerces pakistanais qui ont pendant longtemps vendu en Belgique les vivres en provenance d'Afrique noire.

À Liège, nous avons remarqué que pendant longtemps ce sont les Pakistanais qui vendaient les feuilles, le poisson, les épices, etc. qui sont très prisés par nos compatriotes et beaucoup d'amis. Avec notre business, on vend tout ce que les Pakistanais proposaient aux africains et en plus on vend des produits de beauté pour les filles et des épices rares. De temps en temps, on va à Paris ou à Bruxelles pour trouver des marchandises car on a des clients qui viennent d'un peu partout maintenant (...) La règle d'or c'est le plus offrant. Rien qu'avec une différence de 2 à 3 centimes, des clients préfèrent renoncer et se rendre ailleurs. Moi, j'ai des clients de toutes les nationalités. J'ai des clients africains, des belges et d'autres européens qui ont fréquemment séjourné en Afrique. Le secret est simple. Il faut être courtois avec les gens et donner la possibilité aux femmes de trouver tout ce qu'elles recherchent (Alain, 42 ans, Ivoirien, rue Léopold).

Contrairement à ce qui a été amplement développé dans certaines recherches socio-anthropologiques, l'activité commerciale des entrepreneurs africains ne se limite pas à une simple «économie-enclave» car les clients aussi bien que les consommateurs ne sont pas exclusivement des membres de la même communauté ethnique. Cela s'explique par le fait que de leur mode de fonctionnement, les entrepreneurs africains développent des réseaux d'approvisionnement qui dépassent fréquemment les frontières belges. En contact avec d'autres entrepreneurs africains, européens et asiatiques établis en France, en Hollande, en Allemagne, etc. ils organisent des circulations de marchandises et des «filières» marchandes à l'échelle internationale. Ce faisant, les entrepreneurs africains combinent autour de leurs activités des formes de sédentarité et de nomadisme, car dans un sens ou l'autre et suivant les types de marchandises, ils coopèrent avec d'autres négociants sans être ethniquement liés à eux. Face à ces capacités d'entrée et de sortie dans divers univers culturels, les entrepreneurs africains bousculent les frontières ethniques et transforment leurs commerces en d'authentiques espaces cosmopolites, à la différence des petites boutiques de quartier qui jouxtent dans les espaces de Liège ethniquement marqués.¹²

Si les petites boutiques de quartier – tenus par certains africains subsahariens - fonctionnent à partir d'un réseau familial, quelques magasins de taille moyenne¹³ font parfois appel à une main-d'œuvre «extérieure». En associant à leurs activités d'autres jeunes africains qui ne sont pas nécessairement des concitoyens, les entrepreneurs africains acquièrent ainsi une main-d'œuvre fiable et permettent à leurs employés de trouver une activité professionnelle, d'avoir un contrat de travail ou un bulletin de salaire qui sont souvent indispensables pour accéder à un logement décent. Ainsi, de nombreux

¹²Quelques petites boutiques de quartiers sont présentes à Outremeuse (Place Saint Pholen, à la Chaussée-des-près, à la rue Nagalmackers) et à Saint Léonard, à Droxhe et à Sainte Marguerite.

¹³La rue Léopold, rue commerçante de l'hypercentre de Liège est spécialisée dans le commerce exotique et s'adresse, par ses enseignes, à une clientèle d'Afrique noire : «Kausar - Euroexotics», «Biso na Biso», «Chez Mamou», «Marché de Côte d'Ivoire», «Passage Africain», «Espace Mèches», «HARmonie SANS Frontière (HARSAF) - Coiffure», etc. Cette rue du centre ville de Liège est aussi une place de négoce qui crée les conditions économiques et sociales d'échanges.

jeunes migrants africains ont de plus en plus de chance de trouver une activité professionnelle dans une niche économique ethnique que dans le marché ouvert du travail.

De temps en temps, je vais à la boutique de mon frère pour lui donner un coup de main. Je le fais surtout pendant le week-end. Il m'arrive aussi de m'y rendre dans la semaine lorsqu'il part en France pour récupérer des marchandises. Certes, il a recruté un jeune ghanéen mais il souhaite que je passe lorsqu'il s'absente pour aider son employé (Alain, Ivoirien, rue Léopold).

La création des petites entreprises par les migrants africains subsahariens ne se limite pas uniquement au commerce des biens communautaires car, de plus en plus, ces populations investissent dans la téléphonie à Liège. Ils partagent cette activité commerciale avec les maghrébins ou les indopakistanaïens. Ces derniers sont aussi présents dans le réseau de la téléphonie en France, en Espagne ou en Italie¹⁴ comme nous l'avons montré dans une précédente recherche. Le fait que les populations migrantes s'investissent dans la téléphonie et les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC) nous révèle cette capacité d'initiative longtemps méconnue par les premiers migrants arrivés en Europe. Cela est-il dû au fait que du travail était proposé aux migrants à leur arrivée ? Est-ce que c'est l'exclusion au travail salarié qui a conduit les actuelles populations migrantes africaines à penser à d'autres modes d'insertion, en l'occurrence ici «le compter sur soi» ?

«Le goût du risque», telle est la doctrine d'un jeune entrepreneur et de bien d'autres promoteurs africains qui ont investi dans la téléphonie et les nouvelles technologies de l'information et de la communication qui sont des domaines auxquels ils n'avaient le plus souvent aucune connaissance comme le souligne cet entrepreneur africain interrogé :

La téléphonie et l'internet, je ne connaissais rien du tout. Rien du tout mais maintenant ça va ! J'avais pris le risque ! Je pense que le risque est aussi important en matière de business et surtout lorsqu'on n'a pas le choix pour trouver du travail. J'ai longtemps réfléchi mais finalement je me suis lancé pour ouvrir un «call-shop». Au début ça a marché bien. Très bien même ! Par exemple, à mon troisième mois d'activité, j'ai fait un bénéfice de 9.300 euros net. J'ai été tellement fier malgré toutes les charges payées. Après, je faisais des bénéfices allant de 3.000, 3.500 à 4.000 euros. Ben maintenant, je suis entre 2.000 et 1.500 euros car il y a beaucoup de cabines à côté (Omar, 36 ans, Ivoirien, Outremer).

En investissant dans des secteurs comme la téléphonie et les NTIC, qui se situent parfois au-dessus de leur niveau d'instruction ou de leurs formations professionnelles, certains entrepreneurs africains, à force de s'habituer à ces outils – électroniques ou informatiques - accèdent rapidement à de nouvelles compétences. La réussite rapide économique de ces petites entreprises a entraîné une floraison expéditive de ce type de commerces de service. Cela s'explique non seulement par le fait que la gestion d'un «call-shop» ne nécessite ni un personnel important, ni une connaissance

¹⁴En France, en Espagne et en Italie, les maghrébins et les indopakistanaïens ont longtemps monopolisé le marché de la téléphonie. Si les appellations diffèrent d'un pays à un autre, le fonctionnement reste identique. Ces commerces sont respectivement appelés « *télécentres* », « *locutorios* » et « *centros phone* ».

approfondie en économie, mais surtout par l'utilisation fréquente de nombreux migrants du téléphone et de l'internet.

Ce qui a rendu porteur le marché de la téléphonie, c'est qu'à Liège, il y a beaucoup d'étrangers et une fois ces gens ont l'accord de rester sur le territoire belge, ils ont le droit d'asile et ils sont rémunérés. Ils perçoivent 612 euros par mois. Certains ont la possibilité de payer le loyer 250 à 350 euros avec toutes les charges, la nourriture et se retrouver entre 200 à 300 euros. Et s'ils n'ont pas l'habitude de dépenser beaucoup d'argent, ils peuvent mettre de côté 100 euros pour appeler la famille et les amis. Voilà quoi ! Je connais plein d'étrangers qui perçoivent l'aide du CPAS¹⁵ et qui gardent toujours une centaine d'euros pour la téléphonie. En quelque sorte, ils constituent leur propre budget pour les appels téléphoniques parce qu'ici, ils ne connaissent personne et c'est uniquement par le téléphone qu'ils arrivent à parler. Des gens comme ça j'en ai plusieurs. Pour eux, le fait de parler au téléphone, leur donne l'impression d'être en contact direct avec la famille. Avec le téléphone, ils sont soulagés et c'est comme s'ils étaient auprès des membres de leur famille. Il arrive dès fois que certains dépensent plus de 100 euros par mois. Par exemple, avec certaines cérémonies familles, religieuses, culturelles, etc. il y a certains étrangers qui dépensent beaucoup plus que d'habitude. Et puis après leurs appels, ils viennent en discuter avec moi et parfois ils partagent les nouvelles avec d'autres clients ! Si ce sont de bonnes nouvelles tout le monde rit et si ce sont de mauvaises tout le monde compatit (Emmanuel, 36 ans, Ivoirien, Outremerse).

La fonction première de ces petites entreprises s'élargit davantage du fait que ces lieux de commerce permettent aux différents clients d'accéder aux ressources identitaires et aux nouvelles du pays d'origine tout en créant un lien fort entre entrepreneurs et clients. Ces formes de solidarités se traduisent parfois autrement, par exemple, quand il a fallu décharger des marchandises dans un commerce de produits cosmétiques à la rue Léopold, au centre-ville de Liège, quelques clients – certainement des «habitueés» des lieux – se sont joints d'une manière spontanée au vendeur et au livreur pour les aider. Si cette solidarité peut permettre à certains clients de devenir des privilégiés et d'avoir droit - occasionnellement - à des crédits, ici les entrepreneurs eux-mêmes l'analysent tout comme la convivialité et le respect comme des échanges de bons procédés entre clients et commerçants.

Pour garder la clientèle, il faut de la convivialité, de la gentillesse et de mettre tout le monde sur le même piédestal ! Je ne fais pas de différence entre le client qui me donne 50 euros et celui qui me paie 50 centimes d'euros. Non ! Pour moi ils sont tous pareils car ils me paient. Voilà quoi ! Chacun des deux doit avoir le même sourire et le même respect car sans eux mon commerce n'est rien ! Je dois du respect à tous les clients (...) Dès fois, des clients viennent pour appeler mais sans avoir de l'argent. Dans ces situations, je ne peux pas refuser car souvent c'est pour un coup de fil urgent ! Je les laisse appeler et quand ils ont de l'argent, ils viennent me payer. Moi je reçois ces genres de coups de fil urgents et je sais que certaines urgences ne peuvent pas attendre (Ibrahima, 37 ans, Guinéen, Saint-Gilles).

¹⁵C.P.A.S. : Centre Public d'Aide Sociale.

Entre convivialité, confiance et valeur de la parole donnée, certains gérants de «call-shops» accordent des crédits à des clients qui sont contraints parfois d'appeler d'urgence.

Je ne peux pas refuser de crédits aux clients car je sais qu'un jour ils vont venir me payer! (...) Quand je fais le calcul à la fin du mois, je considère les crédits comme faisant partie des bénéfiques (...) Avec les clients on est parfois obligé de rigoler avec eux, même si l'on est pas de bonne humeur. Cela fait partie de mon commerce car ça rassure les clients tout en leur permettant de se sentir à l'aise et de faire comme s'ils étaient chez eux ! Tu sais avec le stress de la vie quotidienne, les gens ont besoin de parler, de se sentir aimer et de rigoler de temps en temps (Omar, 36 ans, Ivoirien, Outremerse).

Nous venons d'exposer deux situations professionnelles d'entrepreneurs africains avec des «savoir-faire» pas si originaux mais peu usuels dans de nombreux dispositifs commerciaux à cause de la méfiance. Le respect, la gentillesse, tout comme la disponibilité que certains entrepreneurs africains incarnent sont des stratégies pour conserver la clientèle du fait de la concurrence qui ne cesse d'accroître avec les nombreux «call-shops» ouverts à chaque coin de la rue.¹⁶

S'il n'y avait pas toutes ces cabines ouvertes à côté de moi ç'aurait été une très bonne affaire Si ces cabines à côté n'étaient pas ouvertes, franchement j'aurais fait de l'argent fou quoi. Actuellement, c'est un peu difficile car les gens ont compris que la téléphonie est un marché porteur (Omar, 36 ans, Ivoirien, Outremerse).

Les petites entreprises de téléphonie ne sont pas seulement de simples soupapes de sécurité économique pour les entrepreneurs africains dans la mesure où elles créent également des conditions sociales d'échanges pour pallier la solitude à laquelle de nombreuses populations étrangères africaines sont confrontées en situation migratoire. Elles constituent des points de rencontre où des groupes intergénérationnels formés de femmes et d'hommes viennent passer du temps. Cela est d'autant plus rendu par la connexion d'internet qui permet aux clients de consulter leurs courriers électroniques, de lire la presse étrangère et d'effectuer quelques tâches bureautiques (saisie, impression et photocopie de curriculum vitae, etc.). C'est à cet effet que nous soutenons que ces dispositifs commerciaux incarnent la mixité entre plusieurs cultures d'ailleurs¹⁷ et d'ici car elles prennent, à longueur de journée, la forme d'une vie collective intense avec de fortes interactions comme le soutient cet entrepreneur :

¹⁶En Belgique, il existe environ 2.500 «call-chops» situés en général dans des quartiers populaires habités à majorité par des minorités étrangères. Le marché est assez dynamique et les prix changent rapidement. L'activation en Sélection directe des «call-chops» en analogique et/ou en ISDN est quasi instantanée ; les numéros d'un magasin peuvent donc être activés et désactivés rapidement dans le cas où par exemple le propriétaire a trouvé de meilleurs prix d'achat auprès d'un autre revendeur.

¹⁷Dans « Le Soir » du 5 mars 2003 - page 18 on peut lire « Liège : son lieu de naissance baptisé « Georges y est né, Joséphine y trouve son bonheur » Simenon a vu le jour... dans un magasin africain de la rue Léopold ».

Je vais bientôt installer d'autres ordinateurs dans ma boutique. Hier j'ai appelé à Bruxelles et on m'a promis que cela va se faire la semaine prochaine. Je vais aussi mettre à côté une imprimante et peut être plus tard une photocopieuse car il y a des clients qui veulent tout avoir sur place ! » (Ibrahima, 37 ans, Guinéen, Saint-Gilles).

Si certains entrepreneurs africains installent des ordinateurs à côté des cabines téléphoniques pour garder la clientèle, d'autres n'hésitent pas à donner des tickets gratuits à certains clients privilégiés comme nous le confirme ces propos :

Il m'arrive d'offrir des tickets pour utiliser l'internet ! Ouais, je le fais tout le temps. Ben moi, le client qui fait plus de 10 euros au téléphone, je lui offre un ticket d'une heure. Lorsqu'il s'agit des clients que je connais, je peux offrir un ticket internet de 2 à 3 heures (Omar, 36 ans, Ivoirien, Outremer).

En conclusion, le dynamisme des petites entreprises africaines en Wallonie et plus principalement à Liège, qu'elles soient «night-shops» ou «call-shops» est malheureusement ralenti par l'accès difficile aux prêts bancaires. C'est à cet effet que le plus souvent l'autofinancement est la caractéristique principale des SPRL et ASBL créées par les migrants africains :

C'est avec mes propres fonds que j'ai monté mes affaires. Au début, j'ai été à la banque pour un prêt mais elle était réticente à cause de mon permis de séjour. Voilà quoi ! Le problème principal des africains qui veulent avoir leurs propres affaires c'est d'accéder aux prêts bancaires. Etant conscient de cela, j'ai vendu des voitures pour constituer les fonds nécessaires. C'était dur mais que faire ? Il faut faire avec les moyens du bord. Je sais que s'il me manquait 2 centimes aucune banque n'aurait pas me les donner. J'ai réuni seul les fonds. Il faut normalement avoir 18.600 euros et souscrire à un capital qui s'élève à 6.200 euros qui doit être bloqué pour servir du paiement des créances d'Etat en cas de faillite de l'entreprise (Omar, 36 ans, Ivoirien, Outremer).

L'entrepreneur africain en Wallonie doit être compris comme l'une des nouvelles figures qui fonctionnent avec l'esprit de «compter sur soi» du fait qu'il est souvent exclu du marché du travail salarié.