
La Chine, une escale dans les stratégies des hommes et femmes d'affaires sénégalais internationaux : pourquoi parler de migration sud-sud ? / China, a Port of Call in Senegal's International Businessmen and Women's Strategies: why talk of South-South migration?

Laurence Marfaing*¹

¹GIGA, Hambourg (GIGA) – Germany

Abstract (in French and English)

Notre groupe de recherche a apporté son point de vue aux études existant sur les organisations des entrepreneurs africains en Chine en nous concentrant nous aussi sur la sphère économique. Nous avons ciblé les hommes et femmes d'Affaires qui avaient pour destination principale au moment où nous les interviewions la Chine.

Un de nos objectifs résidait dans l'analyse des différences de stratégies entre les nouveaux arrivés dans cette activité et les commerçants issus de générations de commerçants africains et les conséquences de cette expérience de Chine au niveau des affaires. Notre méthode d'interviews qui consiste à approcher des commerçants uniquement par le biais de recommandations et ainsi de pouvoir les rencontrer plusieurs fois en Chine tout comme en Afrique nous a par ailleurs permis de mieux les connaître et ainsi de mieux comprendre leurs trajectoires et le rôle des réseaux qui se tissent sur leurs parcours d'affaires entre le monde occidental, les plaques tournantes que sont devenus Istanbul, Dubaï, Bangkok, Hong Kong etc.. et la Chine. Ainsi nous avons pu re-contextualiser cette présence africaine en Chine et de par le monde sur une durée plus. Cette présentation se concentrera sur le rôle des réseaux commerçants mais surtout familiaux dans l'espace d'activités " Chine ", une escale parmi d'autres dans les parcours. Ceci, entre autres, nous permettra d'aborder la thématique de nombreuses études portant sur " les migrations sud-sud " voire même sur " la Chine, comme une alternative à la migration en Europe " (Kaiyu Shao 2012, Cissé 2013) pour la déconstruire.

Our research group has contributed its viewpoints to existing studies of African business organizations in China, similarly focusing our attention on the economic sphere. We have focused on business men and women whose principal destination at the time of our interviews was China.

One of our objectives has resided in analyzing the differences of strategy between those new to such activity and the traders who descend from generations of African traders, along with the impact of this experience in China on their business. Our interview method, which consisted of approaching traders solely on a recommendation basis, and thus of being able

*Speaker

to meet them several times in both China and Africa, has enabled us to get to know them better, and thus to better apprehend their trajectories and the role of the emerging networks in the course of their business from the Western world, to the hubs that Istanbul, Dubai, Bangkok, Hong Kong and so forth have become, to China. We have thus been able to re-contextualize this African presence in China and the world over a longer period. This paper will focus on the role of trading, but above all of family networks in the "Chinese" business space, which is one port of call among others. This will enable us notably to consider the theme of many studies focusing on "South-South migrations", or on "China as an alternative to European migration" (Kaiyu Shao 2012, Cissé 2013) in order to deconstruct it.

Keywords: Chine, Afrique, China, Africa