

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



Faculté de
Philosophie et
des Sciences Humaines

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
Palement 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, déca-bossés, 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'efficacité 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 nommée 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 nigériens. 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 pré-conceptions 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

viles 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 (Tarrus 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 débiterai 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 complètement 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 paiement 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 place¹. 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.