

LE COMMERCE DE VÉHICULES D'OCCASION À BRUXELLES

ENTRETIEN AVEC MARTIN ROSENFELD (GERME-ULB)

Anthropologue, Martin Rosenfeld est chercheur au GERME (Groupe de recherche et d'étude sur les Migrations et l'Ethnicité) à l'ULB. En décembre 2013, il a défendu avec succès sa thèse de doctorat consacrée à : Bruxelles-Cotonou. Une anthropologie économique de la filière euro-africaine d'exportation de véhicules d'occasion.



Pourquoi s'intéresser à ce sujet particulier que représente le commerce de voitures d'occasion entre l'Europe et l'Afrique ?

A la sortie de mes études, j'ai été engagé comme chercheur sur un projet de la politique scientifique fédérale qui s'intéressait à l'insertion des nouveaux migrants sur le marché du travail en Belgique. Trois terrains d'études avaient été sélectionnés pour une durée de travail de 6 mois chacun et l'un d'entre eux était consacré au commerce de véhicules d'occasion à Bruxelles. J'ai très vite réalisé qu'un tel sujet d'étude demandait bien plus de temps que les 6 mois initialement impartis. Ayant obtenu une bourse d'assistant de 6 ans à l'ULB, j'en ai profité pour reprendre la thématique qui me semblait demander une analyse bien plus approfondie.

Quelles sont les particularités de ce sujet ?

Le commerce de véhicules d'occasion se concentre depuis une vingtaine d'années dans le quartier Heyvaert, le long du canal, à la jonction des communes d'Anderlecht et de Molenbeek. Les lieux sont l'objet de beaucoup d'idées préconçues. Pourtant, la réalité est plus complexe qu'il n'y paraît au premier abord. Il s'agit du quartier bruxellois qui compte aujourd'hui la plus grande proportion de populations issues d'Afrique subsaharienne, bien plus importante qu'à Matonge. C'est un fait peu connu car rare sont les gens qui fréquentent le quartier. Mais lorsqu'on s'y promène,

on se rend compte de son environnement très particulier : ses rues concentrent des dizaines de garages (presqu'un commerce sur 2) et des groupes d'acheteurs négocient l'achat de dizaines de voitures à même la rue. Il s'agit en fait de la première place marchande européenne pour ce type d'activité commerciale ! C'est cela que j'ai voulu mieux comprendre en déconstruisant l'image stéréotypée qu'en donnait la presse notamment.

Six années pour connaître le quartier, cela peut paraître long pour le chercheur novice ?

Au contraire, au vu de la méfiance initiale des acteurs, j'ai eu beaucoup de chance de disposer de cette durée de travail, plus longue que les 4 années habituellement octroyées aux doctorants. Le quartier souffre d'un statut ambigu : ce serait le lieu de tous les trafics, de la mafia, des voitures volées, etc. Il est donc très difficile pour le chercheur d'entamer une recherche sur le sujet. Les acteurs du quartier se sont d'abord montrés extrêmement suspicieux. Ils ont connu

de mauvaises expériences par le passé lorsque des gens ont tenté d'expliquer le fonctionnement de la filière et en ont donné une image négative. C'est uniquement le temps long de la recherche qui m'a permis de mettre en place cette étude. Il aura fallu que je suive les voitures jusqu'à Cotonou, en Afrique de l'Ouest, pour gagner la confiance des acteurs et commencer véritablement le travail de terrain.

Concrètement, comment résumer les activités dans le quartier Heyvaert ?

Anvers est le port européen leader dans l'exportation de véhicules d'occasion et Bruxelles constitue en quelque sorte sa base arrière pour le rachat, la revente et la préparation des véhicules avant leur départ pour l'Afrique. Chaque mois, ce sont près de 10.000 voitures qui quittent le quartier Heyvaert en direction d'Anvers et de l'Afrique. En réalité, le commerce de véhicules d'occasion en Belgique dépasse aujourd'hui largement le marché belge : une importante quantité d'automobiles venant de toute l'Europe ne font que tran-





siter par Bruxelles pour être dirigées ensuite vers le port d'Anvers. Le port de Cotonou au Bénin, occupe en quelque sorte la même position, mais en miroir : réceptionner tous les véhicules en un lieu unique avant de les redistribuer dans l'ensemble de l'Afrique de l'ouest. En particulier au Nigéria où 90% des voitures arrivant à Cotonou sont réexportées. A nouveau, c'est le temps long de la recherche qui m'a permis de mettre en évidence le caractère transnational de l'activité commerciale qui se tient dans le quartier Heyvaert. Une enquête beaucoup plus courte ne m'aurait jamais permis de comprendre l'importance des enjeux économiques qui dépassent de très loin le simple cadre bruxellois.

Pourquoi s'arrêter précisément sur le commerce de voitures d'occasion ?

En réalité, les voitures sont bien plus le prétexte que le cœur de mon enquête. Au GERME, les questions migratoires sont au cœur du travail de recherche. Je me suis davantage intéressé aux entrepreneurs migrants qui viennent acheter ces voitures à Bruxelles qu'aux voitures en tant que telles. C'était la base-même de ma thèse : suivre les véhicules pour rencontrer les personnes. Qui sont-ils ? Combien de temps séjournent-ils en Belgique ? A quelle fréquence viennent-ils ? En m'intéressant au fonctionnement pratique du secteur, j'ai



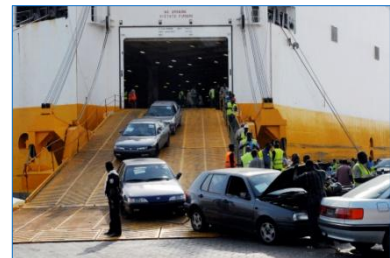
pu devenir un interlocuteur crédible

après des acteurs de la filière et, au final, démonter quelques clichés existants sur le migrant subsaharien qui arrive en Europe. Car dans cette activité, on a plutôt affaire à des entrepreneurs qu'à de véritables migrants. Ils ne cessent de circuler entre Bruxelles et l'Afrique pour acheter et vendre des véhicules afin de développer leur entreprise commerciale. Ce sont donc des gens qui n'ont souvent aucun intérêt à rester en Belgique et qui possèdent un niveau de vie bien supérieur en Afrique de l'ouest qu'ils ne l'auraient en Europe. Forcés à une mobilité constante par leurs affaires, ils sont pourtant soumis aux mêmes difficultés, notamment en matière d'obtention de *business visa*, que l'ensemble des migrants venant d'Afrique subsaharienne. Le décalage entre cette réalité et une certaine vision des politiques migratoires européennes est évidente. L'enjeu est donc de mieux comprendre le profil de ces entrepreneurs pour pouvoir, à terme, faire évoluer la législation et l'adapter à ces cas très particuliers d'« entrepreneurs circulants ».

Du point de vue bruxellois, quels éléments nouveaux apporte votre recherche ?

Depuis 10 ans au moins, le commerce de véhicule dans le quartier Heyvaert est perçu comme une source de questionnements et de nuisances. Une série d'enquêtes ont déjà été lancées sur le sujet, notamment dans le cadre de contrats de quartier. Mais leurs délais de finalisation très courts (3 ou 4 mois) et leurs objectifs de départ précis (répondre à une problématique particulière) ne leur a jamais permis d'embrasser la dimension transnationale et donc la complexité du sujet. Bruxelles n'est qu'un espace-relais à l'échelle européenne et le commerce de véhicules d'occasion constitue une activité économique majeure à l'échelle de l'Afrique. En particulier pour un pays comme le Bénin où l'on estime que cette seule activité pèse aujourd'hui près de 9 %

du PIB ! Les enjeux financiers dépassent donc largement le « petit quartier Heyvaert » et exigent d'être pris en compte lorsqu'on désire trouver des solutions aux nuisances existantes. Il me semble indispensable de mesurer aussi pleinement les apports positifs de ce commerce pour espérer prendre des mesures efficaces qui auraient des chances d'aboutir. Les enjeux économiques sont trop importants. Les décisions politiques auront peu de chance d'être suivies d'effets si on persiste dans l'idée qu'il s'agit d'une activité secondaire qui touche à une économie de récupération et de bouts de ficelles. Tant qu'on dévalorisera l'activité, les mesures ne seront pas prises au sérieux par les principaux acteurs économiques du secteur.



Le chercheur a-t-il un rôle à jouer pour relayer les demandes des acteurs du secteur ?

Des projets communaux et régionaux sont depuis plusieurs années sur la table pour limiter les nuisances, voire déplacer l'activité sur le canal, à la sortie de la ville. J'ai été convié à participer aux groupes de travail sur le sujet mais mon message sur le caractère transnational de ce commerce et sur le statut spécial de ses entrepreneurs n'a, me semble-t-il, pas été entendu. Les autorités connaissent mon travail et me consultent mais le plus souvent sur des questions très précises et pratiques. Cela n'implique donc pas que les réflexions plus globales que je propose sur l'activité soient écoutées...

Que faire alors pour être mieux entendu ?

Le relais des conclusions de mon travail académique vers le grand public est pour moi un enjeu essentiel. J'ai eu l'opportunité de travailler pendant 6 ans avec une totale liberté sur le contenu et sur la manière de traiter mon sujet. Si certaines de mes conclusions et résultats sont susceptibles d'intéresser la presse, le monde politique et associatif, cela me semble une obligation de prendre le temps de les faire entendre. Il s'agit d'ailleurs d'une des missions de l'université. C'est à mon sens une nécessité vis-à-vis de la collectivité qui a contribué au financement de mon doctorat, mais aussi une obligation vis-à-vis des acteurs de terrain qui m'ont aidé en collaborant à mon étude. Plus que le fait de parler depuis l'université, c'est l'opportunité de conduire ma recherche sans que celle-ci soit contrainte par un timing serré et une obligation de résultat qui me permet de porter une voix différente sur la question.

Quels sont vos projets de recherche à l'avenir ?

Au cours de mon travail, je me suis rendu compte que la viabilité du commerce de véhicules d'occasion en plein cœur de Bruxelles était compromise car la zone du canal est devenue un espace en voie de *gentrification*. Une nouvelle population de classe moyenne commence à s'y installer en transformant d'anciens entrepôts en appartements et la valeur des terrains dans le quartier augmente rapidement. Il s'agit d'un phénomène déjà observé dans d'autres grandes villes européennes, comme Paris par exemple. Il est donc important pour analyser le phénomène d'établir le dialogue et de travailler avec des chercheurs étrangers. Je suis actuellement impliqué dans un nouveau projet de recherche international « REV » (Rester En (Centre) Ville) qui vise à comparer 4 capitales européennes : Bruxelles, Paris, Vienne et Lisbonne. Comment

dans ces 4 villes, certaines activités économiques ou certains groupes sociaux (souvent les plus défavorisés) arrivent à se maintenir au centre-ville malgré une pression de plus en plus forte liée au processus de *gentrification* ? Je travaille dans ce cadre avec Mathieu Van Crieelingen, géographe à l'ULB. Ensemble, nous mobilisons le commerce de voitures d'occasion comme *case study* pour Bruxelles. Ce thème soulève une série d'enjeux théoriques et des questions pratiques intéressantes sur la ville en train de se construire et sur la manière dont une activité commerciale peut s'insérer et continuer à vivre en milieu urbain. Ces problématiques actuelles dépassent largement le contexte bruxellois et il est, de ce fait, essentiel de continuer à les étudier et de partager les résultats de ces études à l'échelle internationale.

Interview de Virginie JOURDAIN (BSI) – Photographies de Sarah MORISSENS.

Pour en savoir plus :

- ROSENFELD M., Implantation spatiale du commerce euro-africain d'exportation de véhicules d'occasion à Bruxelles, *Annales de la recherche urbaine*, 108, pp. 108-115, 2013.
- ROSENFELD M., Diaspora car connection, *Migrations Magazine*, 11, pp.48-51, 2013.
- ROSENFELD M., Le commerce d'exportation de véhicules d'occasion entre Bruxelles et Cotonou, *Les cahiers de l'Urmis*, n°12, 2009 : <http://urmis.revues.org/index838.html>

