

**Zeitschrift:** Tsantsa : Zeitschrift der Schweizerischen Ethnologischen Gesellschaft  
= revue de la Société suisse d'ethnologie = rivista della Società svizzera  
d'etnologia

**Herausgeber:** Schweizerische Ethnologische Gesellschaft

**Band:** 9 (2004)

**Artikel:** Hong Kong : relations commerciales entre petits entrepreneurs chinois  
et suisses

**Autor:** Monnet, Nathalie

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1007461>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

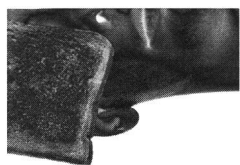
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 22.02.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



# Hong Kong: relations commerciales entre petits entrepreneurs chinois et suisses

Nathalie Monnet

<sup>1</sup> Acronyme usuel pour «petites et moyennes entreprises».

Après m'être intéressée dans un mémoire de DES (Monnet 2002) au rôle joué par les petits et moyens entrepreneurs hongkongais dans le développement de la métropole asiatique, j'envisage d'approfondir mon étude de ces PME<sup>1</sup> locales dans une thèse de doctorat. Mon projet vise à déterminer quels types de relations elles entretiennent avec de petits entrepreneurs d'origine suisse venus s'établir à Hong Kong, groupe sur lequel aucune étude n'a encore été faite. Je conçois ma recherche en deux phases. Dans un premier temps, je compte approcher les entrepreneurs suisses afin d'acquérir une compréhension de leurs pratiques et de comprendre les raisons de leur établissement à Hong Kong. A-t-il uniquement été motivé par un attrait pour l'Asie ou le fait que la Suisse bénéficie d'une bonne image aux yeux du public chinois et hongkongais a-t-il été perçu comme une opportunité? La qualité et la précision sont en effet des valeurs connotées positivement qui sont facilement associées à la Suisse. Cette image repré-

sente un avantage, et donc un potentiel, pour des petites entreprises suisses: elle leur prédit un accueil favorable de la part de leurs partenaires commerciaux, mais aussi de la part des consommateurs. Dans un deuxième temps, j'envisage d'observer la situation du point de vue des entrepreneurs hongkongais en cherchant à savoir comment se structurent les perceptions qu'ils ont de leurs partenaires commerciaux suisses et comment ils définissent leurs relations avec ces derniers. Jouent-ils encore le rôle d'intermédiaires entre les étrangers et le continent chinois ou sont-ils simplement perçus comme des partenaires commerciaux? Il faut rappeler que pour des entreprises étrangères, Hong Kong tient encore son rôle de passerelle pour le marché chinois. L'expérience des entrepreneurs hongkongais, leur connaissance de la culture et des pratiques commerciales locales font de ce lieu une base idéale à partir de laquelle conduire des affaires avec succès et en limitant les risques. A l'heure actuelle, le marché chinois n'est plus seulement une manne de main-



d'œuvre bon marché: une nouvelle classe moyenne est en train d'émerger et, avec elle, de nouvelles demandes, donc des opportunités. Toutefois, la Chine demeure un marché difficile, animé par d'importantes disparités, d'où l'intérêt de ne pas s'y aventurer seul ou directement.

Depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, la structure industrielle de Hong Kong est largement dominée par des PME qui ont contribué de manière importante à l'essor économique de la ville (Yu 1997: 8). En 1997, Hong Kong est rétrocédée à la République populaire de Chine après avoir été durant plus de cent cinquante ans une colonie britannique. Ce tournant historique impose à la cité-Etat un travail de redéfinition et de repositionnement dans son rapport avec le continent, engendré notamment par de nombreuses inquiétudes relatives aux questions des libertés.

A Hong Kong, la plupart des petites entreprises locales sont de type familial et sont caractérisées par un style de management découlant de la tradition chinoise, notamment héritée des premiers entrepreneurs shanghaiens établis dans la colonie<sup>2</sup>, ainsi que du contexte local. Lau Siu-Kai (1982: 72) utilise la notion «familisme utilitariste» pour traduire cette tendance à placer les intérêts de la famille avant ceux de l'individu ou de la société. Il faut préciser que le contexte particulier que représente Hong Kong a influencé cette tendance. Dès lors, les pratiques sociales relatives à ce milieu urbain, industriel et anciennement colonisé diffèrent de celles présentes dans la Chine traditionnelle. Bien que les dirigeants hongkongais aient longtemps prôné le laisser-faire, le gouvernement actuel se montre plus interventionniste. Toutefois, cette politique ne semble pas encore avoir induit un relâchement des solidarités qui soudent le groupe familial (Leung 1996: 52). En effet, on constate que ces PME familiales continuent d'évoluer dans des réseaux basés sur des relations interpersonnelles qui servent de cadre à l'échange, notamment marchand. Ces relations s'expriment par le concept relativement flou et difficilement traduisible de *guanxi*. Plus riches et plus

complexes que ce que nous définirions comme une interaction entre des individus, les *guanxi* engendrent une réciprocité et une solidarité entre les membres du réseau. Forme institutionnalisée de la confiance, les *guanxi* sont fondés à l'origine sur la parenté, le lieu d'origine, le lieu de socialisation, l'appartenance professionnelle, la relation professeur-élève ou encore l'homonymie. Aujourd'hui, les bases relationnelles des *guanxi* se sont élargies et peuvent également comprendre des relations professionnelles. Une grande importance est accordée à l'entretien de ces réseaux et explique qu'ils sont toujours envisagés dans le long terme car seul le temps semble pouvoir attester des liens de confiance et prouver que le système de réciprocité fonctionne. L'avantage retiré de cet investissement sous forme de temps et d'attentions est le fait d'adhérer à des réseaux qui octroient l'accès à des marchés, ouvrent des portes et rendent des interlocuteurs ou des partenaires accessibles. Sous la domination coloniale britannique, ces réseaux de relations relevaient d'une stratégie de survie en assurant à leurs membres les ressources sociales nécessaires à la réalisation de leurs objectifs. A l'heure actuelle, le terme *guanxi* doit être utilisé avec précaution car il englobe d'autres pratiques. Il tend par exemple à être employé pour parler de relations au sens large du terme mais aussi pour faire référence à des pratiques associées à la corruption. Il est donc nécessaire d'entreprendre un travail de définition autour de son usage dans la société hongkongaise, et plus précisément au niveau des petits entrepreneurs. De plus, au vu des événements qui ont touché Hong Kong ces dernières années<sup>3</sup>, on peut s'interroger sur la pérennité et la pertinence de ces réseaux. *A priori*, la mondialisation et l'unification des règles et des usages du monde des affaires semblent laisser peu de place aux particularismes locaux. Par exemple l'un d'eux encore en vigueur à Hong Kong consiste à ne pas se référer à des contrats écrits mais à se contenter d'un engagement oral, valorisant ainsi le sentiment de confiance entre deux parties. Cela étant, je formule l'hypothèse

<sup>2</sup> La victoire des communistes en 1949 fait fuir un grand nombre de Chinois dont certains vont venir se réfugier à Hong Kong. Parmi ces réfugiés, on trouve des entrepreneurs originaires de Shanghai, ville prospère dès les années 1930, qui arrivent avec des capitaux et des savoir-faire particuliers et relancent leurs affaires depuis leur nouvelle base. Leur présence contribue grandement à l'industrialisation de la colonie (Wong 1988).

<sup>3</sup> Outre la rétrocession, on peut citer l'adhésion de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en décembre 2001 et la concurrence engendrée par le développement rapide des provinces côtières chinoises.



<sup>4</sup> Cette information est disponible sur le site internet du Consulat général de Suisse à Hong Kong, [www.eda.admin.ch/hong\\_cg/e/home/infoc.html](http://www.eda.admin.ch/hong_cg/e/home/infoc.html) (page consultée le 23.05.04).

que ces circuits de relations vont demeurer monnaie courante dans la pratique de petits et moyens entrepreneurs hongkongais, parmi lesquels certains sont amenés à interagir avec des petits entrepreneurs étrangers installés dans l'ancienne colonie.

Hong Kong est une métropole moderne où cohabitent de nombreuses communautés étrangères, parmi lesquelles on trouve beaucoup d'expatriés qui participent à la circulation internationale des élites professionnelles (Holdsworth 2002). Le Consulat général de Suisse à Hong Kong évalue la communauté helvétique à mille deux cent cinquante personnes<sup>4</sup>, dont la plupart sont employées dans le domaine des services (banques, assurances), de l'horlogerie, de la chimie, de la machinerie et de l'hôtellerie, et sont mandatées pour quelques années seulement. Cependant, lors de mon dernier séjour sur place, j'ai eu l'occasion de rencontrer des individus qui séjournaient depuis plus d'une décennie dans l'ancienne colonie, certains ayant même fait le choix de s'y installer définitivement. Parmi eux, on dénombre des petits entrepreneurs travaillant dans des secteurs aussi variés que le commerce, l'import-export, la finance, le design, l'industrie alimentaire ou la bijouterie (diamantaires) pour ne citer que les principaux.

Par un travail de type ethnographique, je compte étudier les relations commerciales qu'ils entretiennent en examinant comment des petites entreprises suisses s'insèrent dans ce paysage économique particulier et à quel niveau elles y participent: le marché international, régional – avec la province du Guangdong ou Taiwan par exemple –, ou au niveau local. L'étude des interactions entre ces entrepreneurs et leurs partenaires commerciaux locaux me permettra de comprendre s'ils parviennent à s'insérer dans la société ou s'ils restent en marge de celle-ci, cantonnés à leur statut d'expatriés. L'analyse de leurs interactions sera l'occasion de déterminer comment ces ressortissants suisses ayant fait le choix de venir à Hong Kong parviennent à faire des affaires avec des partenaires qui agissent, certes selon

des règles du commerce mondial, mais qui ont toutefois conservé certains particularismes propres à leur culture d'origine. La question est alors de savoir comment ces entrepreneurs chinois envisagent leur collaboration avec des Suisses. Vont-ils tenir compte du fait que leurs interlocuteurs ne sont pas de nationalité chinoise et ainsi procéder différemment qu'avec leurs compatriotes? Ils se restreindraient alors à des modes de faire que l'on peut qualifier d'universaux en accordant davantage d'importance à l'établissement de contrats ne tenant pas ou peu compte des relations interpersonnelles. Cette démarche serait alors le reflet de la capacité d'adaptation de ces entrepreneurs chinois en fonction des interlocuteurs avec qui ils travaillent. Dans certains cas et selon le degré d'insertion ainsi que la durée de séjour à Hong Kong des entrepreneurs suisses, il s'agira de s'interroger sur l'absence de ces pratiques au niveau des relations commerciales développées par des entrepreneurs suisses et chinois. Dans d'autres cas, il faudra préciser comment, par exemple, les petits et moyens entrepreneurs suisses sont confrontés aux réseaux de *guanxi*. A ce titre, j'orienterai mon enquête de manière à préciser quelle en est leur perception, quelle importance ils accordent à cette réalité et s'ils développent des stratégies pour tenter de les intégrer, tout en cherchant à établir s'ils réussissent à s'approprier ou à se réapproprier des manières de faire propres à la tradition locale des affaires.

Observer la façon dont des ressortissants étrangers s'adaptent à ce phénomène va être l'occasion de vérifier la pérennité de ces pratiques et de compléter leur analyse, même si l'étude que je fais de ces pratiques va se faire depuis la marge: il s'agit en effet de suivre un groupe d'individus qui n'est pas, à la base, concerné par ces règles. Partir de cette marge va me permettre de saisir plus aisément le fonctionnement de ces réseaux tout en facilitant leur accès. J'aborderai ces questions en examinant le point de vue des entrepreneurs suisses sur leur situation et en m'interrogeant sur les

intentions qu'ils ont avec leur établissement à Hong Kong ou encore sur les problèmes liés à la langue<sup>5</sup>. Ensuite, c'est auprès des entrepreneurs locaux que je chercherai à déterminer par exemple le degré de juridicité qui unit ces deux groupes en cherchant à savoir quels types de contrat les lient – oraux ou écrits –, quels engagements ils prennent en les concluant, sur quelle durée ils portent et s'ils reposent sur une relation entre des personnes particulières.

## Bibliographie

- HOLDSWORTH May  
2002. *Foreign Devils. Expatriates in Hong Kong*. Hong Kong: Oxford University Press.
- LAU Siu-Kai  
1982. «The Chinese society I: major normative themes and utilitarianistic familism». in: *Society and Politics in Hong Kong*, p. 67-85. Hong Kong: The Chinese University Press.
- LEUNG Benjamin K.P.  
1996. *Perspectives on Hong Kong Society*. Hong Kong: Oxford University Press.
- MONNET Nathalie  
2002. *Caractéristiques et développement de l'entrepreneuriat hongkongais. Parenthèse dans la vocation tertiaire de Hong Kong?* [en ligne: <http://www.sinoptic.ch/publications/monnet/>]
- WONG Siu-Lun  
1988. *Emigrant Entrepreneurs: Shanghai Industrialists in Hong Kong*. Hong Kong: Oxford University Press.
- YU Tony Fu-Lai  
1997. *Entrepreneurship and Economic Development in Hong Kong*. London / New York: Routledge.

<sup>5</sup> L'anglais reste la langue des affaires mais au niveau des petites entreprises, son usage n'est pas incontournable; les entrepreneurs locaux parlent en général le cantonais entre eux. Depuis la rétrocession, on observe une montée en puissance du mandarin, ce qui s'explique entre autres par l'intensification des rapports avec les continentaux. Il semblerait donc que l'apprentissage du mandarin, voire du cantonais, soit important pour les petits entrepreneurs alors que cela semble dépourvu d'intérêt pour les expatriés attachés à de grandes firmes qui se contentent de communiquer en anglais.

## Auteure

Nathalie Monnet est doctorante en ethnologie (Université de Neuchâtel) et assistante à l'Institut d'anthropologie et de sociologie (Université de Lausanne).  
nathalie.monnet@unine.ch