

**‘Renaissance commerciale’ ou rhétorique d’entreprise:
l’échec du partenariat entre entreprise Sud-Africaine et
fournisseurs locaux en Zambie**

Darlene Miller

Résumé

Une conséquence inattendue de la conversion démocratique de l’Afrique du Sud en 1994, c’est que la nouvelle ère amorcée dans la région a permis aux multinationales sud-africaines, dont Shoprite, le plus grand détaillant africain, de renouveler leur expansion vers d’autres pays d’Afrique. L’expansion « du Cap au Caire » de Shoprite a provoqué de nouvelles contradictions régionales, suscité de nouvelles possibilités économiques, et créé de nouveaux lieux de conflit et de coopération. Cet article détaille la façon dont une communauté de fermiers de Chipata, dans la province orientale de la Zambie, a résisté à l’expansion du géant sud-africain. Écartant la menace, les villageois ont conclu avec Shoprite une entente participative pour l’approvisionnement local de légumes, le Luangeni Community Partnership Project (LCCP), défiant ainsi les chaînes d’approvisionnement régional de l’entreprise. Cette modeste victoire économique des fermiers démontre la vulnérabilité politique des entreprises sud-africaines engagées post-Apartheid dans un processus d’expansion régionale.

Cette étude de cas examine les aspects régionaux des réactions des communautés locales à la restructuration économique mondiale. L’auteur met en valeur une convergence régionale-locale dans les relations sociales entre le capital et les agriculteurs de subsistance dans l’Afrique du Sud du post-Apartheid. Selon elle, la réponse de l’entreprise à la menace de résistance locale a été influencée par une conjoncture régionale spécifique. Shoprite a été forcé à cette entente avec les fournisseurs locaux par l’action directe, sous la forme du LCCP, d’une communauté locale. Cette initiative prometteuse a échoué en bout de ligne à cause du manque de soutien pratique au sein de l’entreprise. Les intérêts immédiats de cette dernière ont pris le pas sur son engagement théorique de cultiver les fournisseurs locaux et leur espoir de jouer un rôle significatif auprès des entreprises sud-africaines dans une Renaissance africaine.

‘Retail Renaissance’ or Company Rhetoric: The Failed Partnership of a South African Corporation and Local Suppliers in Zambia

Darlene Miller¹

Abstract

When South Africa had its democratic transition in 1994, one unanticipated consequence of this new moment in the region was the renewed expansion of South African multinationals into other African countries. One such company was the South African retail chain, Shoprite. Their ‘Cape to Cairo’ expansion opened up new kinds of regional contradictions, evoking new expectations for the economic benefits South African companies could generate for the region, as well as new sites of conflict and cooperation. This article provides an account of how a community of farmers in the Eastern Province of Zambia threatened to resist the South African retail expansion. Averting trouble, the company and these villagers entered into a participatory arrangement to supply vegetables to the company. This small economic victory for the farmers attests to the political vulnerability of South African companies engaged in a post-Apartheid regional expansion. This article examines regional aspects of the responses by local communities to global economic restructuring. The case study of Chipata in Zambia demonstrates how Africa’s largest retailer, Shoprite, had a “benchmark” practice in the form of a local supplier arrangement forced upon it by the direct action of a local community.