



HAL
open science

Les transferts monétaires et commerciaux des Marocaines et le développement local au Maroc

Saâdia Elhariri

► **To cite this version:**

Saâdia Elhariri. Les transferts monétaires et commerciaux des Marocaines et le développement local au Maroc. Mohamed CHAREF et Patrick GONIN. Emigrés - immigrés dans le développement local, Agadir (Maroc): Editions Sud-Contact, pp.117-131, 2005. halshs-00610142

HAL Id: halshs-00610142

<https://shs.hal.science/halshs-00610142>

Submitted on 21 Jul 2011

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

LES TRANSFERTS MONÉTAIRES ET COMMERCIAUX DES MAROCAINES ET LE DÉVELOPPEMENT LOCAL AU MAROC

Saâdia ELHARIRI*

L'évocation de l'émigration marocaine, décrite dans la littérature spécialisée, fait généralement référence à l'émigration masculine et à ses implications économiques sur le pays d'origine. Les épouses, en revanche, ont été longtemps perçues comme inactives, dépendantes et responsables de la dépense des sommes expédiées par les maris, aussi bien avant que pendant l'immigration. Cependant, elles sont de plus en plus nombreuses à ne plus vouloir se contenter d'observer leur conjoint agir. Elles décident de prendre des initiatives qui leur permettent de s'affirmer et de montrer qu'elles sont capables de jouer un rôle tout aussi important que leur époux dans le projet migratoire familial et en même temps de participer au développement économique local dans le pays d'origine.

Afin d'illustrer nos propos, nous proposons d'expliquer comment les Marocaines immigrées, à travers leurs envois monétaires et le commerce qu'elles ont réussi à créer entre la France et le pays natal prennent part dans la vie économique au Maroc. Pour mieux comprendre ces mécanismes, nous nous baserons exclusivement sur les résultats d'un travail de terrain que nous avons mené depuis quelques années auprès d'une centaine de femmes à Gennevilliers.

LES ENVOIS MONÉTAIRES : HIER ET AUJOURD'HUI

Aujourd'hui nombreuses sont les Marocaines qui ont accédé au marché du travail, ce qui leur permet d'avoir un salaire plus ou moins modeste, selon le type d'activité qu'elles exercent. Ce gain financier féminin nous pousse à nous interroger sur l'existence ou non de leur participation aux envois monétaires vers leur terre natale, ainsi que sur les canaux auxquels elles s'adressent pour accomplir cette tâche. Cependant, avant de répondre à ces deux questions, il nous

* Professeur assistante au département de géographie, Faculté de Lettres et Sciences Humaines d'Agadir. saadia.elhariri@etu.univ-poitiers.fr

paraît nécessaire de rappeler l'importance des flux financiers liés à l'émigration marocaine et leur poids dans l'économie nationale.

Les émigrés et les transferts, clés de l'économie marocaine

Actuellement, les transferts de fonds par les travailleurs émigrés marocains représentent l'une des sources capitales de devises pour le Maroc. L'intérêt accordé à ces envois a fait dire à un ancien ministre du Travail : « C'est un motif de fierté pour nous et un orgueil de constater que les transferts vers le Maroc des travailleurs marocains à l'étranger dépassent de très loin les rentrées de devises au titre du tourisme ou des phosphates » (Belguendouz, 1992 : 26).

Toutefois, précisons que le volume réel des transferts reste inconnu en raison de la multitude des voies par lesquelles ils transitent, bien qu'ils s'opèrent surtout par le circuit officiel : bancaire et postal. Il faut noter également qu'une part non négligeable des fonds échappe au contrôle de l'Office de Change. Il s'agit des sommes rapatriées par les émigrés eux-mêmes lors de leur retour en vacances et qu'ils changent au marché noir. Ces flux sont très importants et difficiles à déterminer.

Cependant, il convient de noter dans un premier temps que le lien qui unit l'émigré aux transferts financiers ne date pas d'aujourd'hui. Nombreux sont les travaux qui confirment leur ancienne coexistence. Citons à titre d'exemple le travail de J. Ray (1938 : 49). Cet auteur s'est penché sur l'importance du volume de ces envois monétaires. Selon lui, les sommes que les émigrés apportent s'élèvent à 1 801 048 FF en 1921, 1 660 327 FF en 1922 pour atteindre 2 261 985 FF en 1923. Durant les années soixante et soixante-dix, les travailleurs marocains continuent, à l'image de leurs aînés, à maintenir le niveau des transferts. Selon A. Elhariri (1994 : 220), les émigrés marocains célibataires ou isolés envoient 80 à 90 % de leur salaire.

Les transferts financiers des travailleurs marocains à l'étranger ont connu un essor spectaculaire depuis 1968. Durant cette année leur montant était de 200 millions de dirhams. Depuis, il n'a pas cessé d'augmenter, puisqu'il a atteint 640 millions de dirhams en 1972, pour franchir la barre du milliard en 1973, année qui a coïncidé avec l'instauration des premières mesures pour la limitation de l'immigration dans certains pays européens. Cette augmentation peut être expliquée par l'attention que le gouvernement marocain a apporté à ce secteur en créant les premières structures pour collecter l'argent

des émigrés¹ d'une part et par l'élévation de l'effectif de la population marocaine dans les différents pays d'immigration d'autre part. Il est passé de 100 000 personnes en 1966 à un million en 1985 (Charef, 2000 : 217). Ajoutons à cela la croissance de l'émigration saisonnière : les saisonniers ont une capacité d'épargne très importante par rapport à la durée de leur séjour dans le pays d'accueil. Par exemple, dans le secteur agricole, ils économisent jusqu'à 80 % de leur salaire (Charef, 1999 : 35).

Selon les données de l'Office de changes marocain, durant les années quatre-vingt, les transferts des Marocains à l'étranger se sont accrus de 4 174, en 1980 à 13, 267 milliards en 1987 pour atteindre 16,537 milliards en 1990 et 19,311 milliards en 1998. Selon le rapport d'activité (2002) du groupe banques populaires au Maroc ils se chiffrent à 35,513 milliards de dirhams en 2002. (Cependant, nous pouvons noter l'élargissement du champ migratoire des RME et la contribution majeure de la France aux transferts monétaires en direction du Maroc. Ils y participent de 43,7 % et cette domination ne date pas d'aujourd'hui. Déjà en 1973, son apport était de 93 % (Baroudi, 1978 : 96). Cependant, dès 1975 il a baissé puisqu'il est passé à 67,7 %, puis à 64, 4 % et 66,5 % en 1977 et 1983 (Charef, 2000 : 221). Le recul qui a marqué les envois en provenance de ce pays est dû à l'apparition de nouveaux pays d'accueil comme la Belgique, les Pays-Bas et l'Allemagne et l'émergence d'autres comme l'Espagne, l'Italie, les pays Arabes et l'Amérique qui y participent d'une façon non négligeable. Le volume des transferts en provenance d'Italie est passé de 15,8 millions en 1975 à 21 millions en 1981, puis 45,8 millions en 1983 pour atteindre 629,9 millions en 1995 (*Ibid.*). Cette multitude de sources constitue une chance pour le Maroc et son économie nationale. Ils financent une partie du déficit des échanges extérieurs. Z. Chattou (1998 : 121) écrit dans ce sens que les envois des Résidents Marocains à l'Étranger ont réglé en moyenne 70 % du déficit de la balance commerciale au cours de la période 1971-1992.

À la lumière de cette analyse, les travailleurs marocains, dès leur départ à l'étranger et jusqu'à maintenant, continuent de montrer

¹ C'est en 1968 que les autorités marocaines ont confié au *Crédit Populaire du Maroc* (CPM) le soin d'organiser le rapatriement des économies des travailleurs marocains à l'étranger. À la fin des années soixante-dix, il contrôlait 98 % des rapatriements de l'argent des émigrés. Aujourd'hui même s'il est encore le principal collecteur de cet argent, il n'a pas le monopole de ce marché, d'autres banques marocaines s'étant lancées dans ce domaine comme la *Banque Commerciale du Maroc* (BMC), la *Banque Marocaine du Commerce Extérieur* (BMCE), la *Banque Marocaine du Commerce et d'Industrie* (BMCI), WAFABANK, etc.

leur volonté de réussir économiquement et socialement. Les envois monétaires qu'ils effectuent vers la terre natale traduisent bien cette envie. Qu'en est-il alors de ceux accomplis par les femmes ?

Les modes de transferts utilisés par les femmes

D'après les réponses recueillies auprès de 100 Marocaines, nous avons constaté qu'elles effectuent toutes des transferts vers le pays d'origine. Mais les moyens utilisés diffèrent. Elles sont 42 à faire appel aux canaux officiels et sont toutes originaires du milieu urbain. Leurs envois sont irréguliers : 28 d'entre elles transfèrent de l'argent trois à quatre fois par an tandis que les autres le font une à deux fois par an (14 jeunes femmes citadines).

La somme envoyée par les jeunes femmes varie entre 76 et 91 € (500 et 600 FF). Les autres femmes avouent envoyer une somme inférieure, entre 45 et 60 € (300 et 400 FF). La cherté de la vie en région parisienne (logements, transports, etc.), la présence de nombreux enfants et le chômage des époux pour certaines, sont les raisons qui justifient ces flux monétaires infimes. Ces femmes disent qu'elles réduisent leurs dépenses afin d'amasser un petit pécule. Ces maigres envois prennent en fait la forme d'une aide à la famille restée au pays d'origine. Cette pratique n'est pas spécifique aux Marocaines. Elle est également commune aux femmes africaines (Vermande, 1994 : 74).

Elles envoient toutes leur argent par la *Banque Al Shacbiy du Maroc*². Lors du transfert, la plupart des femmes sont accompagnées par leurs filles, qui les aident à effectuer toutes les démarches. La modestie des sommes expédiées ne signifie pas que leur relation avec le pays d'origine soit moins solide. Elle se justifie par un sentiment de réserve que leur inspire le système bancaire et par le désir d'éviter les frais d'envois. Cette constatation est issue de leurs récits :

« Je sais que le fait de transférer de l'argent par la banque est quelque chose de bien et que ma famille là-bas le recevra mais je suis méfiante. J'ai toujours peur qu'il se perde en sachant que ce

² *Banque Al Shacbiy du Maroc* (BCDM) est une filiale de la *Banque Centrale Populaire* (BCP). Elle a été créée en 1973 dans le but de mieux structurer les transferts des travailleurs marocains à l'étranger. Son premier réseau d'agences est apparu en région parisienne et dans le Nord de la France : huit guichets et trois agences dont deux à Paris et une à Asnières. Puis en 1976, il y a eu la création de la BCDM à Bruxelles. Celle-ci possède à ce jour quatre guichets et deux agences dont l'une est à Bruxelles et l'autres à Anvers. Pour plus d'informations voir les travaux de M. Charef (1983, 1999, 2000).

n'est pas vrai. C'est comme ça je n'y peux rien, surtout qu'ici j'ai mon propre compte et je ne m'inquiète jamais pour mon argent » (M., femme originaire de Nador, 42 ans).

Toutes ces femmes qui transfèrent leur argent par les voies officielles, apportent également leurs économies avec elles à chaque départ au Maroc. La somme introduite est plus importante et varie entre 457 et 762 € (3 000 et 5 000 FF). Elles s'en servent à maintes occasions : aider un frère ou un père à monter un petit commerce, une sœur à acheter une machine à coudre et à broder, ou à payer les frais d'hospitalisation d'une mère ou d'un père malade. Le récit de cette femme traduit la forme de soutien que nos informatrices fournissent à leur famille :

« Toute l'année j'essaie de mettre un peu d'argent de côté, comme ça quand je rentre au pays je le ramène avec moi, pour aider ma mère, surtout que mon père qui s'occupait d'elle avant est mort maintenant. Je sais que mes autres frères et sœurs qui sont avec elle au Maroc, lui donnent chacun un peu de leur salaire, mais je trouve que c'est mon devoir à moi aussi, de participer. C'est la moindre des choses. C'est pour cela, une fois que je suis avec elle là-bas je lui achète tout ce dont elle à besoin. Je fais en sorte qu'elle ne manque de rien » (H., femme originaire de Nador, 41 ans).

Les autres femmes (58) n'ont jamais fait appel aux canaux officiels. Elles ont toujours préféré apporter leur argent personnellement. La somme introduite varie de 457 et 1 067 € (3 000 à 7 000 FF). Elle est un peu plus importante que celle observée pour les autres femmes. Cet argent constitue le fruit de leur économie. Elles l'ont acquis surtout par leur travail officiel ou informel, à l'aide des enfants, qui exercent une activité professionnelle (en particulier les filles) et qui leur donnent une partie de leur salaire, et par le « grignotage » sur le budget familial à l'insu des maris. Cependant, toutes déclarent que leur époux n'est pas averti de la somme exacte ramenée avec elles. À ce propos une femme nous a dit :

« Mon mari sait, depuis longtemps, que je ramène avec moi de l'argent, mais il ignore complètement combien. Je fais toujours en sorte qu'il ne sache pas car s'il était au courant je suis sûre qu'il ne cessera pas de me poser des questions à propos de cet argent, comment j'ai pu l'avoir ? Qu'est ce que je vais faire avec au bled ? Tout ça quoi. Pour que je puisse être tranquille, je ne lui dis rien » (Z., femme originaire d'Agadir, 60 ans).

L'aide monétaire que les Marocaines fournissent à leur famille peut être un moyen de prouver leur attachement à celle-ci. Elle peut être aussi un indicateur de leur capacité à acquérir une certaine

autonomie financière et à se débrouiller dans *al ghorba*³ comme leurs homologues masculins, si on leur donne leur chance. Le récit de cette femme est clair sur ce point :

« Chez nous, depuis toujours la femme a été considérée comme l'être le plus faible, et qui ne peut jamais faire quelque chose de sa vie sans l'aide des autres. Elle est tout le temps dépendante de quelqu'un soit du père du frère ou du mari. Cette situation m'a souvent énervée car je trouve qu'elle n'est pas juste. C'est pour cela, dès que je suis arrivée en France je n'ai pas trop tardé pour aller chercher du travail, faire des formations ou des stages. Maintenant, j'ai un emploi, et même si je suis mal payée je ne baisse pas les bras parce que je tiens à trouver mieux comme ça je montrerai à tout mon entourage que je peux réussir moi aussi » (L., femme originaire de Casablanca, 30 ans).

Ainsi, par leurs transferts monétaires, si modestes soient-ils, les femmes jouent un rôle important dans l'amélioration des conditions de vie de leur famille. En conséquence, elles participent elles aussi à l'apport de devises dans l'économie marocaine.

PRATIQUES COMMERCIALES FÉMININES ENTRE LA FRANCE ET LE MAROC

Toutes les femmes rencontrées rapportent, lors de leurs vacances, des cadeaux à leur famille. En outre, elles font entrer des « produits symboles » de la France dans le but de les commercialiser. Elles se procurent sur les marchés des articles qu'elles jugent de meilleur prix et de meilleure qualité qu'au pays d'origine. Souvent, elles comparent le prix des biens acquis en France, exprimé en dirhams, avec celui des mêmes produits quand ils existent au Maroc. Généralement ce sont des biens qui coûtent cher en terre natale. Parmi elles, certaines ont décidé de faire un vrai métier de ce petit commerce, plusieurs fois par an, et de façon plus rationalisée. C'est à ces dernières que nous nous intéressons.

³ *Alghorba* est un terme qui s'associe à l'isolement, l'éloignement, la nostalgie et à l'exil. *Alghorba* est souvent vécu sur le mode de la souffrance : une vie dans la peur de l'instant et du futur. Tous les discours des émigrés s'organisent autour de cette notion. Sur ce terme voir à titre d'exemple le travail d'A. Sayad (1999), de A. Aggoun (2002 : 6-13).

Des produits manufacturés français au Maroc

Cette pratique commerciale concerne des marchandises et des articles particuliers. Les objets importés ont pour but d'alimenter un petit commerce pour un frère, un père à la retraite ou une amie. La charge de leur revente est cédée à ces derniers. D'autres produits sont introduits pour satisfaire une commande.

LES FEMMES AU CŒUR D'UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE, FAMILIALE ET AMICALE

Les femmes effectuant ce type de commerce déclarent qu'elles retournent au Maroc quatre, voire cinq fois par an, pour rapporter des produits et en chercher d'autres. Ce sont des femmes d'ont l'âge varie entre 45 à 54 ans, originaires du milieu rural et qui n'ont pas de travail fixe en France. Leur séjour au pays d'origine ne dure pas plus de dix à quinze jours à chaque fois. La complicité de leur mari leur est assurée. En effet, elles se rendent au pays avec leur époux qui, d'ailleurs eux aussi, font assez souvent des allers-retours pour la même raison. Faire partie de ce voyage à caractère commercial n'est pas une tâche facile pour ces femmes. Toutes reconnaissent que leur conjoint a longtemps refusé leur participation à ce type d'activité. L'obtention de leur accord est le résultat d'une longue négociation. La parole de cette femme est très éloquente :

« Pour que mon mari accepte que je fasse du commerce avec lui, j'ai beaucoup galéré. Au début, il ne voulait rien entendre. Tout ce qu'il trouvait à me dire c'est que cette activité n'était pas faite pour les femmes. Il essayait toujours de trouver des excuses pour me décourager. Mais moi je n'ai pas laissé tomber. Plusieurs fois nos discussions à propos de ce sujet finissaient par des engueulades. Mais à force, et puisqu'il a vu à quel point j'insistais, il a fini par céder. D'ailleurs, je ne l'ai pas déçu. Mon commerce marche très bien et je suis fière de moi » (K., femme originaire d'Oled Sidi Ben Dawad, 45 ans).

La concrétisation de cette initiative représente pour elles la réalisation d'un rêve auquel elles tenaient et qu'elles ont longtemps mis de côté. Aujourd'hui, elles cherchent à le maintenir et à le développer. Quelques femmes témoignent de ce commerce tenu par la famille proche et les amies :

« Mon père est très fatigué maintenant. Il a beaucoup travaillé dans sa vie pour nous, maintenant je l'aide puisqu'il a ouvert une petite boutique de vêtements pour les femmes, en lui ramenant des tissus, des parfums... Ce petit commerce l'occupe, au lieu de rester sans rien faire » (N., femme originaire de Aïn Harouda, 45 ans).

« Les produits que je ramène, je les donne à mon frère qui les vend dans le magasin qu'il a pu ouvrir récemment. Après, il partage avec moi les bénéfices » (A., femme originaire de Inzeganne, 51 ans).

« Lors de chaque retour avec mon mari au Maroc, je ramène des affaires comme des tissus, des vêtements, des foulards... pour mon frère qui a une boutique spécialisée dans les produits pour les femmes » (M., femme originaire Oled Hadou, 49 ans).

« J'ai aidé mon frère à monter un petit commerce au Maroc. Alors trois à quatre fois par an, je lui ramène des produits à vendre. Comme ça, tous les deux, on gagne un peu d'argent. Mon mari est au courant de cela, mais il est d'accord » (H., femme originaire de Aïn Jemma, 47 ans).

« J'ai une amie qui a ouvert un commerce. Elle m'a proposé de lui ramener des affaires pour les femmes dans le but de les vendre dans son magasin. J'ai trouvé ça intéressant, alors j'ai commencé à lui fournir divers produits. Notre affaire marche bien et tout le monde est content » (K., femme originaire de Oled Sidi Ben Dawad, 53 ans).

Ce commerce, sur des bases familiales, voire amicales, puise ses règles dans l'honnêteté et la parole. En effet, les femmes font une confiance totale aux vendeurs. Tous les bénéfices sont notés sur un livre de comptes, qu'elles consultent à chaque retour au pays. L'argent gagné est leur bien propre qu'elles placent sur leur compte bancaire personnel. Pour elles, il représente une assurance contre les imprévus. Elles sont libres de sa gestion. Leur mari n'a aucun droit ni aucune autorité dessus.

DEUX DEMANDES PARTICULIÈRES : L'EXEMPLE DES TISSUS

MLIFFA ET JAWHARA

Outre, les produits habituels⁴, d'autres sont introduits afin de satisfaire une commande faite par des femmes qui sont au pays d'origine. Celles-ci sont soit des voisines soit des amies, soit même des inconnues qui se fient à leur bonne réputation. Ces dernières reçoivent une

⁴ Dans l'ensemble, ils sont réservés uniquement aux femmes et couvrent des domaines variés. Ils prennent la forme de produits de beauté (parfums et savons) ou d'habits et de tissus (couvertures, couettes, draps, nappes, rideaux). Elles apportent également des ustensiles de cuisine (vaisselle), de petits appareils électroménagers (friteuses, aspirateurs, fers à repasser, cafetières, sèche-cheveux) et d'autres accessoires (chaussures, montres de femme, sacs à main, portemonnaie et valises de voyage).

avance en repartant en France et lorsqu'elles sont de retour au Maroc, elles récupèrent le reste de la somme déjà fixée. Le témoignage de cette femme est éloquent :

« Avant que je revienne en France, toutes mes clientes au Maroc, que ce soit celles avec lesquelles j'ai déjà travaillé ou celles que je ne connais pas, me donnent une partie d'argent sans garantie de ma part. Elles me font confiance et je les apprécie pour ça. C'est pour cela, moi aussi je fais toujours attention quand je fais mes achats pour ne pas me tromper ou oublier la demande d'une d'entre elles. C'est la faute que je ne dois jamais faire, sinon je perdrais mon respect auprès d'elles, ce qui serait très grave pour moi et menacerait mon commerce » (K., femme originaire Aïn Sfa, 47 ans).

Cette pratique concerne particulièrement deux types de tissus. Le premier est connu sous le nom de *Mliffa*. Elles s'en servent pour confectionner, à leurs filles et à elles-mêmes, des vêtements traditionnels comme *aljallâba* (longue robe à capuche et à manches longues) ; tandis que le deuxième est dénommé *Jawhara*. Elles l'utilisent pour faire *altakshita*, vêtement porté lors des diverses fêtes telles que les mariages.

Ces deux catégories de tissus sont les plus commandées, non seulement à cause de leur coût moins élevé en France, mais aussi pour leur valeur symbolique et pour leur qualité. À ce propos une femme nous a confiée :

« Depuis que j'ai commencé à emporter des affaires à vendre au Maroc, toutes les femmes me demandent toujours de leur ramener surtout Jawhara et Mliffa. Toutes savent que ces deux tissus existent au bled, mais elles n'aiment pas les acheter là-bas. Je connais des femmes qui sont des voisines à moi au pays qui font venir ces tissus de la Mecque pour les vendre mais elles me disent qu'elles n'arrivent pas à les écouler parce que leurs clientes préfèrent ceux de la France. Elles trouvent qu'ils sont mieux et coûtent moins cher » (N., femme originaire d'Ouled Sidi Ben Dawad, 45 ans).

Si ce groupe de femmes a pu faire fleurir cette activité au Maroc, elles ont réussi à transposer le même système en France.

La revente en France de marchandises ethniques

Une fois qu'elles ont donné leurs produits rapportés à leur famille et à leurs amies, les Marocaines s'approvisionnent en divers articles avant de retourner en France. La voiture est aussi pleine au retour qu'au départ.

DIVERS ARTICLES À FORTE DEMANDE

Parmi les marchandises qu'elles se procurent et qui trouvent du succès auprès des femmes dans le pays d'accueil, citons les produits de beauté (*alḥanna*⁵, *alward*⁶), les ingrédients de cuisson (épices, huile d'olive, *alsman*⁷) et des articles à usage religieux (tapis de prière). Elles achètent aussi certains ustensiles de cuisine (le couscoussier, *al gasca*⁸), des chaussures et vêtements traditionnels (babouches, pantalons arabes, robes longues), et des affaires de bain (*almḥakka*⁹, *alsâbûn albaldiy*¹⁰ et *alghasûl*¹¹) ; ceci en raison du rapport qualité / prix, de la rareté et du manque de choix sur le marché en France. Tous ces produits s'acquièrent à *alqaysariyya*¹², chez des commerçants qui sont devenus leurs fournisseurs habituels. Une femme nous a raconté :

« J'achète toujours tout ce dont j'ai besoin chez le même marchand. Il me connaît et moi aussi je le connais très bien. Ça fait longtemps que nous travaillons ensemble. En plus, il me fait souvent des prix. De même, à certains moments quand je n'ai pas d'argent liquide sur moi, il me laisse partir et je ne le paye que la prochaine fois. On se fait confiance. Il n'y a jamais eu de problème entre nous » (F., femme originaire de Nador, 53 ans).

Elles se rendent aussi au *qaysariyya* pour se procurer d'autres types de tissus qu'elles donnent au couturier afin de confectionner des costumes traditionnels (*altakshita*). Agissant de la sorte, elles ont réussi à monter une sorte de « prêt-à-porter ». Ces marchandises sont achetées soit pour satisfaire une commande soit pour être commercialisées. La plupart de leurs clientes sont des femmes maghrébines. En France, les femmes se chargent elles-mêmes de leur commerce, aidées parfois par leur fille aînée. Celle-ci prend le relais surtout en leur absence. Elles vendent leurs produits chez elles ou en circulant

⁵ Plante verte que les femmes utilisent pour les cheveux et le corps.

⁶ Pétales de roses séchés.

⁷ Beurre rance qui s'utilise pour la préparation du couscous.

⁸ Grand plat en terre qui sert à la préparation du pain.

⁹ Gant traditionnel que les femmes utilisent pour se laver (au hammam par exemple).

¹⁰ Savon qui se présente sous la forme d'une pâte de couleur marron.

¹¹ Argile, les femmes s'en servent pour les cheveux et le corps.

¹² *Alqaysariyya* est un espace commercial dont la taille et les clients sont variables. Les commerces s'alignent dans quelques rues bien déterminées. *Alqaysariyya* est associée aux marchands de tissus, aspect dominant, mais d'autres commerces d'habillement, de bijoux, des chaussures, d'ustensiles y sont associés.

de maison en maison, un peu comme cela se pratique au Maroc. Une femme nous a dit :

« Tous les produits que ramène, je n'ai jamais eu de problèmes pour les vendre. Je connais beaucoup de femmes soit Marocaines, soit Algériennes soit Tunisiennes qui viennent toujours me demander certaines affaires. En général, ce sont des copines à moi ou des copines de mes copines. En plus, les produits que j'emporte ne restent pas longtemps chez moi. Ils se vendent vite, ils n'ont pas le temps de s'abîmer. Je sais ce que les femmes demandent. Je leur ramène ce dont elles ont besoin. C'est ça le commerce, il faut savoir ce que les clients demandent sinon ça ne marchera jamais et j'aurais perdu depuis longtemps. J'aime beaucoup ce que je fais, ça me rapporte de l'argent et m'aide à rencontrer d'autres femmes » (N., femme originaire de Ait Bahman, 52 ans).

Grâce au réseau féminin communautaire auquel elles appartiennent, elles écoulent leurs produits. Cette pratique commerciale à laquelle les femmes s'adonnent ne leur est pas spécifique, car d'autres Marocaines installées en Espagne en particulier à Madrid exercent la même activité (Ramirez, 1999 : 30).

LES BIJOUX : DES OBJETS PEU PRÉSENTS DANS LES BAGAGES

Parallèlement aux achats alimentaires et vestimentaires, les Marocaines se procurent divers bijoux en or (boucles d'oreilles, bagues, bracelets, etc.) considérés comme signes de prestige et de réussite sociale. Ce fort intérêt des femmes marocaines pour la possession des bijoux en or n'est pas un comportement unique, il s'applique également aux femmes africaines (Vermande, 1994 : 44). Cette pratique, même si elle n'est accomplie que par 4 femmes, existe bien. Sa rareté trouve son explication dans sa délicatesse. Il s'agit-là d'une grande responsabilité. La peur que les bijoux ne plaisent pas à leurs clientes ou qu'elles-mêmes les perdent dans le voyage est à l'origine de la marginalité de cette activité. Son échec représente une atteinte à leur réputation et peut causer la perte de leur crédibilité devant les autres femmes. Elles n'auraient plus de place parmi celles-ci. Toutefois, il est important de noter que celles qui s'aventurent dans cette activité sont surtout des femmes dont l'âge varie entre 52 et 54 ans et ayant plus d'expérience dans ce domaine. Ces facteurs représentent une assurance pour les clientes. Une femme nous a dit :

« Ramener des bijoux pour mes clientes est une tâche qui n'est pas facile du tout. Je le sais et je suis consciente de ça. Merci Seigneur, jusqu'à maintenant ne n'ai pas eu de problème avec aucune femme. Mon secret n'est pas "sorcier". Je fais toujours très attention à la demande de ma cliente. Je m'informe bien sur tous

les détails concernant le bijou qu'elle désire même sur les couleurs des perles qu'elle souhaite par exemple. Mais je crois que j'ai eu en même temps un peu de chance » (L., femme originaire de Aï Harouda, 53 ans).

Cette opération est basée sur la confiance cultivée entre ces femmes et leurs clientes. Ces dernières leur donnent la somme d'argent nécessaire, sans aucune garantie. Les Marocaines consacrent un temps important à ces achats qui demandent d'elles des déplacements assez fréquents au « qaysariyya des bijoux », et leurs visites chez le bijoutier se font souvent avec une sœur, une cousine ou une amie intime. Ce départ en groupe leur permet d'échanger les conseils, les appréciations et de chasser tout doute possible.

Généralement, nos informatrices s'adressent au même bijoutier avec lequel elles ont noué des relations bâties sur le respect et l'honnêteté. La plupart du temps, il s'agit d'ailleurs du bijoutier chez qui elles se procurent leurs propres bijoux. Deux femmes nous ont confiée :

« Acheter des bijoux pour d'autres femmes n'est pas une tâche facile car il faut faire très attention au moment de l'achat. Afin d'éviter toute sorte de problèmes, je vais toujours chez le même bijoutier. En principe, je lui achète moi aussi des bijoux » (S., femme originaire de Aïn Sfa, 53 ans).

« Avant, mon commerce se limitait aux achats vestimentaires et alimentaires, mais depuis un certain temps, des femmes m'ont chargée de leur acheter des bijoux au Maroc. Au départ j'avais peur qu'ils ne leur plaisent pas. Mais avec le temps je me suis habituée et les femmes me font confiance, et je remercie le Seigneur car jusqu'à aujourd'hui je n'ai aucun problème avec mes clientes » (A., femme originaire de Oled el Haj, 42 ans).

Pour finir, notons que ce circuit marchand a fait de ces Marocaines des intermédiaires entre la France et le Maroc. L'originalité dans le cas de ces femmes est qu'elles n'avaient pas vraiment d'acquis social au départ. Ces femmes issues des zones rurales ayant épousé des émigrés ont su changer leur mode de vie en devenant des commerçantes et des actrices du développement dans le pays d'origine.

CONCLUSION

Vivre actuellement en France, pour les Marocaines et leur famille, ne signifie pas que les liens sont coupés avec le pays d'origine. Au contraire, elles vivent en ayant toujours le Maroc à l'esprit. Les différentes relations, monétaires et commerciales, sont autant d'indices, qui manifestent leur attachement fort à leur terre natale et

au dynamisme de leur nouvelle vie en terre d'immigration. En effet, par les envois d'argent, elles cherchent à montrer qu'elles sont capables de prendre des initiatives, des risques et d'assumer des responsabilités autres que leurs rôles d'épouse et de mère. De même, par leur accès au commerce, elles désirent prouver qu'il ne leur suffit plus de se contenter de suivre leur mari, lors de chaque retour estival, dans le but de renouer les liens avec la famille et les parents qui sont « là-bas », ou tout simplement pour qu'ils réalisent leurs projets, comme la surveillance de la construction d'une maison, ou la vente des divers objets apportés de France. Elles décident de manifester une certaine volonté d'acquérir un peu plus d'autonomie par rapport à leur conjoint, en créant leur « petite entreprise » personnelle. Grâce à elles, transite toute une gamme de marchandises et se développe un réseau économique informel. Cette activité, même si elle est encore discrète, ne cesse de se développer chez les Marocaines. Elles en ont fait un « vrai métier », allant et venant, telles des fourmis, pendant toute l'année. Ainsi, des produits français sont transportés au Maroc et remplacés par des articles ethniques qui feront le chemin inverse, en direction de la France. Cette activité informelle les place en position d'agents intermédiaires entre la France et le Maroc. Elles deviennent des « Dames de France », selon l'expression de Y. Boulahbel (1996 : 110). Partant de là, elles sont devenues les vecteurs d'un nouveau type de consommation, rapprochant des femmes installées de chaque côté de la Méditerranée par des produits féminins qui étaient autrefois difficiles à acquérir. Elles ont commencé à atteindre un véritable poids économique car elles arrivent à satisfaire non seulement des demandes générales mais aussi des demandes particulières.

L'accomplissement de leur activité commerciale, en même temps que celle de leur mari, facilite leurs déplacements. Agissant de la sorte, elles ont réussi à créer un commerce conjugal et complémentaire puisque chacun d'eux a sa propre marchandise et sa propre clientèle. Nous pouvons dire que ces femmes ont une espèce d'ethos d'entrepreneuses qui leur permet de mobiliser leurs ressources personnelles avec intelligence pour atteindre leur objectif. Créer leur activité, c'est alors pour elles accéder à un statut social plus valorisant. Il s'agit pour les femmes d'être indépendantes financièrement. Ainsi, ce qui distingue nettement ces femmes entreprenantes, c'est la notion que l'activité indépendante est non seulement un élément essentiel de l'épanouissement professionnel, mais aussi qu'il rend possible l'accès à un statut social respectable. Elles sont également conscientes qu'elles contribuent ainsi au développement de leur pays d'origine.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AIT BEN LMADANI (F.), 1998, *La circulation entre les deux rives ou la gestion du double rejet. Le cas des retraitées marocaines en France*, Mémoire de DEA en Sociologie, Université de Paris 7, 89 p.
- BAROUDI (A.), 1978, *Maroc, impérialisme et émigration*, Le Sycomore, Paris, 189 p.
- BELGUENDOZ (A.), 1992, « Les T.M.E., ou les devisards (1960-1991) », *Économie et Socialisme*, n° 11, pp. 25-45.
- BOULAHBEL (Y.), 1996, « Dames de France et d'Algérie : une stratégie d'automatisation à l'ombre des traditions », *Cahiers du Mage*, n° 3, pp. 105-114.
- CHAREF (M.), 1983, « Les transferts d'épargne des émigrés marocains en France : évolution de leur importance et leurs effets », *Annuaire de l'Afrique du Nord*, n° 20, pp. 217-227.
- CHAREF (M.), 1999, *La circulation migratoire marocaine : un pont entre deux rives*, Sud Contact, Rabat (Maroc), 312 p.
- CHAREF (M.), 2000, *La circulation migratoire marocaine*, Thèse présentée en vue de l'obtention du titre de doctorat en Sciences géographiques, Université de Bruxelles, 339 p.
- CHATTOU (Z.), 1998, *Migration marocaine en Europe. Le paradoxe des itinéraires*, L'Harmattan, Paris, 254 p.
- ELHARIRI (A.), 1994, *Les Marocains dans les Houillères du Nord Pas-de-Calais et leurs relations avec le pays d'origine (Fermeture des mines, retour et réinsertion au pays)*. Thèse de doctorat de 3^{ème} cycle en Géographie, Université de Poitiers, 550 p.
- GARSON (J.-P.), 1981, « Les Algériens. Anciens et nouveaux enjeux de la migration algérienne », in J.-P. Garson et G.-P. Tapinos (Dir.), *L'argent des immigrés : revenus, épargne et transferts de huit nationalités immigrées en France*, PUF, Paris, pp. 31-69.

-
- GAUTHIER (C.), 1997, « Mobilités migratoires, sociabilité et échanges marchands », *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 13, n° 3, pp. 183-210
- POINARD (M.), 1991, *Les Portugais dans l'émigration, une géographie de l'absence*, Thèse de doctorat d'État en Lettres et Sciences humaines, Université de Toulouse-Le-Mirail, 1991, 803 p.
- RAMIREZ (A.), 1999, « La valeur du travail. L'insertion dans le marché du travail des immigrées marocaines en Espagne », *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 15, n° 2, pp. 9-36.
- SCHAEFFER (F.), 2001, « Mythe du retour et réalité de l'entre-deux. La retraite en France, ou au Maroc ? », *Revue des Migrations Internationales*, vol. 17, n° 1, pp. 165-176.
- VERMANDE (M.), 1994, « Les femmes africaines et l'argent à Cergy-Saint-Christophe », Mémoire de DEA en Géographie, Université de Poitiers, 74 p.