



**HAL**  
open science

## Les femmes comoriennes dans une double temporalité de travail en situation de transnationalisme.

Abdoul-Malik Ahmad

### ► To cite this version:

Abdoul-Malik Ahmad. Les femmes comoriennes dans une double temporalité de travail en situation de transnationalisme. . 15emes journées internationales de sociologie du travail 2016, May 2016, Athènes, Grèce. pp.11 - 13. halshs-01413618

**HAL Id: halshs-01413618**

**<https://shs.hal.science/halshs-01413618>**

Submitted on 10 Dec 2016

**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.

**« Communication pour les JIST 2016, Athènes, 11-13 mai 2016 »**

**Les femmes comoriennes dans une double temporalité de travail  
en situation de transnationalisme.**

Par Abdoul-Malik Ahmad  
Doctorant en sociologie

Email: [ahmad.abdoul-malik@univ-amu.fr](mailto:ahmad.abdoul-malik@univ-amu.fr)  
**Aix Marseille Université, CNRS, LEST UMR 7317, 13626, Aix en  
Provence, France**

**Résumé:**

Dans cette communication nous proposons de mettre en exergue comment des femmes migrantes confrontées à l'épreuve particulière de la précarité tentent de pallier aux « soubresauts » et crises éventuelles du marché du travail en mettant en place des stratégies de mobilité transnationale et des pratiques de circulations commerciales.

**Mots-clés :** économie informelle, marché du travail, genre, trajectoire et transnationalisme.

## **Introduction :**

Dans un contexte mondial marqué par l'accroissement de la « mondialisation » du capitalisme marchand et par le développement de plus en plus flagrant des nouvelles technologies de l'information et de la communication, les connexions et échanges entre acteurs sociaux vivant dans des espaces géographiques plus ou moins éloignées se renforcent de plus en plus vigoureusement.

Parallèlement à la « mondialisation-globalisation » bien connue des élites professionnelles internationales pour la plupart au service des multinationales, il se développe de nouvelles pratiques de la mobilité subalternes et « marginales » qui transcendent de plus en plus les contrôles et les exigences des Etats-nations. Nous avons affaire ici à une autre mondialisation discrète qui se manifeste par « le bas » (A.Portes, 1999) et qui serait en quelque sorte une réponse apportée par la classe ouvrière au processus de mondialisation de la production capitaliste. Il s'agit de la mondialisation de l'« entre-pauvres » ou du « poor to poor », autrement dit des groupes migrants pauvres et commerçants qui traversent les frontières nationales et qui ne se situent « ni ici ni là-bas » mais ici et là-bas en même temps (A.Tarrius, 2013). Ces « migrants de la pauvreté »<sup>1</sup> ont su rendre désuète la figure classique de l'individu déraciné ou du double absent qui caractérisait celui qui n'est ni d'«ici » ni de « là-bas » (A.Sayad).

Ces nouvelles pratiques migratoires symbolisées par leur variété et leur complexité se cristallisent entre autres en activité commerciale transfrontalière ou transnationale pouvant être informelles à l'initiative des groupes migrants. (Tarrius, 1992 ; Missaoui, 1995 ; Péraldi, 2001, E.Sandoval, 2012). Ces dispositifs économiques nomades et souterrains qui se servent de réseaux de mobilité et d'échange bien ficelés et qui ont en commun un « savoir-traverser-les frontières » et un « savoir-faire-continuité humaine » dépassant les exigences institutionnelles des économies dites formelles rendent désormais possible les connexions de lieux relativement distants et ont permis la constitution d'un vaste espace transnational fait de places marchandes, de lieux d'achat et de revente, et de routes commerciales (Péraldi, 2002).

---

<sup>1</sup>Il s'agit d'un terme emprunté à A.Tarrius qu'il utilise pour désigner ces nouveaux migrants arrivés vers les années 60-70 du Maghreb ou d'Afrique Subsaharienne devenus commerçants nomades dans l'économie mondiale souterraine.

On se propose de mettre en exergue dans ce texte comment des femmes migrantes confrontées à l'épreuve particulière de la disqualification sociale et de la précarité (Paugam, 1991) dans leur pays d'accueil tentent de pallier aux « soubresauts » et crises éventuelles du marché du travail en mettant en place des stratégies de mobilité et des pratiques de circulations commerciales à l'échelle internationale. Nous cherchons à montrer à travers les pratiques commerciales de ces femmes comment dans un espace pluridimensionnel au sein duquel les individus circulent sur des modes variés se créent des formes de multi-appartenances, se construisent des réseaux transnationaux et se constituent des assemblages de dispositifs économiques intermédiaires « partiellement emboîtés dans des institutions économiques locales » ( Rouleau-Berger, 2010:134).

Ces pratiques migratoires qui se cristallisent au travers de va-et-vient plus ou moins soutenus interrogent inévitablement : Quels sont les enjeux économiques, sociaux et symboliques de l'inscription de ces femmes dans des voyages plus ou moins réguliers ? Sur des routes migratoires et des places marchandes cosmopolites aux cadres spatio-temporels et aux ordres normatifs diversifiés et en reconfiguration constante, quels « savoirs » et quelles ressources mobilisent des femmes, désignées dans leur pays d'installation comme disposant de compétences sociales peu reconnues notamment sur le marché du travail, pour développer ces activités de commerce transnationales?

## **1) Bref état de la littérature sur figure de la commerçante internationale africaine**

Dans l'Afrique précoloniale, le commerce des femmes ( dans toutes ses dimensions locales, nationales et/ou transfrontalières) permettait la circulation des produits agricoles des champs vers les marchés hebdomadaires (Ki-Zerbo, 1978). Ce commerce est devenu un objet d'intérêt depuis au moins la fin des années 1970 entre autres par le biais de figures comme les *Nana-Benz* de Lomé (Togo) ou les *Driankés* de Dakar (Senegal) qui ont joué un rôle considérable dans l'internationalisation du commerce féminin issu d'Afrique subsaharienne ( Diallo, 2014). On associe souvent le

commerce international féminin issu d’Afrique à la *Nana-Benz*<sup>2</sup> connue pour être la grande commerçante de Lomé (au Togo) : : « À l’image de leurs modèles, ces vendeuses de pagnes togolaises millionnaires circulant en Mercedes Benz dans les rues de Lomé jusqu’à la fin des années 1980, [...], ces Africaines implantées en cœur de ville (Marseille) entendent bien symboliser la nouvelle réussite féminine africaine en migration » (Bredeloup, 2012 : 34). Les travaux de Lambert (1987) ont montré que les premières commerçantes internationales en Afrique de l’Ouest étaient des femmes instruites qui avaient des emplois souvent dans le secteur public ( fonctionnaires) auxquels elles combinaient avec l’activité de commerce international. Elles organisaient leurs voyages lors des congés et venaient s’approvisionner en Europe ou aux Etats-unis, principaux lieux d’implantation des migrants originaires des pays d’origine. Cette internationalisation du commerce, au départ le fait d’une élite féminine, se démocratise au début des années 1990. Les premières routes commerciales internationales se constituent avec les périple religieux liés au pèlerinage en Arabie Saoudite ( la Mecque). A partir de la Mecque, plusieurs places marchandes sont apparues comme Bangkok ou Bombay.

Cette participation des femmes au commerce apparaît dans nos données d’enquête comme une activité bien courante dans les îles Comores. En effet, 50% des commerçantes rencontrées dans cette recherche ont déjà réalisé des activités marchandes avant l’émigration et il s’agit pour elles de reprendre des activités de vente, d’achat et de négociation qu’elles ont déjà expérimentées au pays. S.Blanchy (2010 : 47) montre par une analyse de la division sexuelle des tâches domestiques dans l’île de la Grande-Comores<sup>3</sup>, que les femmes sont nombreuses à se lancer dans des activités de commerce : « Les femmes se lancent dans des activités de maraîchage rentables quand

---

<sup>2</sup> Les Nana benz sont les commerçantes du marché de Lomé au Togo qui se sont enrichies dans le commerce de pagnes tissés. Cette appellation provient du fait qu’elles ont été les premières femmes en Afrique à conduire des voitures de la marque Mercedes-Benz.

<sup>3</sup> Selon le dernier recensement comorien parmi les migrants comoriens partis en France métropolitaine, on trouve près de 95% de migrants originaires de l’île de la Grande-Comores. Comme le souligne particulièrement J.Sakoyan (2011 :6) : « *Le « savoir-migrer » anjouanais s’exerce à l’échelle de l’archipel alors que les Grand Comoriens ont développé des réseaux plus globaux* ».

elles ont besoin d'argent pour un projet, comme l'achat de vaisselles collectives pour une fête. En milieu rural, elles se procurent de l'argent en fabriquant de l'huile de coco et des vanneries, en ville elles brodent des bonnets masculins (kofia), objet de luxe très demandé dans les Grands-mariages. Ceux qui s'adonnent aux cultures commerciales encouragées par les programmes (arachides, pomme de terre, tomate) dont la rentabilité dépend de circuits de commerce, sont surtout les femmes et les jeunes gens. ». Cette tradition du commerce comme stratégie de (sur)vie des acteurs urbains et ruraux confrontés à la précarité sociale et économique est une réalité bien répandue dans le pays d'origine et dans beaucoup de pays du Sud globalisé. Par conséquent, le commerce est une activité commune dans le pays d'origine, toutefois sa transnationalisation accrue est, en grande partie, imputable aux opportunités multiples offertes par la migration au long cours.

Il faudrait distinguer, même s'il s'agit de catégories poreuses et complexes, les femmes africaines ayant émigré et qui déploient ces activités commerciales transnationales depuis leur espace d'accueil et la commerçante voyageant fréquemment depuis son pays pour aller s'approvisionner en gros ou en détail en marchandises au-delà des frontières nationales (Bredeloup ,2012). Les femmes comoriennes qui font l'objet de cette étude s'apparentent à bien des égards à la première figure puisque ce sont des femmes installées dans un pays d'accueil européen et qui effectuent des activités de commerce transnationales comme activité parfois considérée complémentaire au travail salarié.

## **2) Modalités de financement des circulations marchandes transnationales:**

Cette activité de commerce se structure autour de réseaux d'acteurs transnationaux qui se fondent pour une large part sur des logiques, des normes et des ressources des sociabilités traditionnelles sans cesse remises en question. Le financement de cette activité nécessite de la part de ces femmes la mobilisation de ressources réparties selon quatre modalités: par les revenus du salaire, par les revenus

des aides sociales, par les commissions et par les tontines. Notons ici qu'il n'y a pas de financement intégral des circulations marchandes par les seuls revenus du travail salarié, ou des seules commissions ou des seules aides sociales.

Le financement du commerce en partie par les revenus du travail salarié est une pratique réalisée par 86,66% des commerçantes, contre 66,66% en partie par les aides sociales ou par 26,66% des commissions. Celles qui ne financent pas en partie le commerce par le salaire sont d'une manière générale des femmes sans activité ou au chômage. Ces dernières ne peuvent donc pas prétendre au financement du commerce par le salaire, eu égard à leurs situations particulières. Le financement du commerce par les aides sociales est le fait de femmes qui considèrent que le salaire n'est pas assez élevé pour être dans une forme d'épargne informelle collective comme les tontines. Ces femmes trouvent aussi dans les aides sociales un complément aux financements par le salaire. Ce complément par les aides sociales s'impose de plus en plus pour un nombre important de femmes de par leurs précarités d'emploi. En effet, les emplois précaires (les contrats à durée déterminée, l'intérim et les emplois aidés) représentent selon l'INSEE 23 % des emplois des femmes immigrées contre 17% de la population féminine totale ( Arnault, 2005). Selon Gaspard (1998 :188), les femmes immigrées *« constituent, pour ce qui concerne les emplois peu ou pas qualifiés, une sorte de 'sous-segment' du marché féminin du travail, lui-même plus étroit que celui des hommes »*.

Les commissions sont une modalité de financement du commerce particulièrement diversifiée. Il y a des femmes qui affichent ouvertement vouloir recevoir des commissions et d'autres qui font le choix de les refuser afin d'éviter de possibles relations conflictuelles avec leur clientèle. Il s'agit, en fait, pour un client de donner une somme à une commerçante avec des instructions plus ou moins précises sur les prix des produits à acheter. Les commissions d'achats les plus précises mentionnées dans les entretiens concernent des clients qui sont dans une situation urgente cherchant à organiser une festivité traditionnelle dans le pays d'origine ou dans le pays d'accueil. En retour, la commerçante élargit son réseau de clientèle. Les commissions peuvent parfois servir à financer en partie les tontines. Cette pratique collective de financement de

projets individuels ou communautaires est mise en avant par 93,33% des commerçantes rencontrées dans cette recherche.

La tontine consiste à verser périodiquement et collectivement de l'argent à une caisse tenue par une personne de confiance que chaque membre touche à tour de rôle. Selon les commerçantes, il s'agit d'une vieille coutume déjà en usage sous d'autres formes dans le pays d'origine. Pour s'engager dans les activités tontinières, les femmes salariées se servent d'une partie de leurs salaires, celles qui sont au chômage mettent en jeu leurs allocations chômage si elles en bénéficient toujours, les rares femmes au foyer semblent jouer entre les aides sociales et les salaires de leurs maris. Cette tontine permet à ces femmes commerçantes de réunir rapidement des fonds très élevés pour pouvoir financer à la fois leurs activités commerciales et leurs différents voyages dans les places marchandes euro-méditerranéennes et asiatiques.

Les tontines féminines sont très développées en Afrique, selon Semin (2007 : 183, « *où elles correspondent à une séparation marquée entre les sphères d'activité féminine et masculine et sont imbriquées dans les échanges occasionnés par les cérémonies familiales* ». Pour commencer ou reprendre leurs activités commerciales, beaucoup de femmes affirment participer aux activités tontinières féminines. C'est le cas de Karima, 48 ans, mère de 6 enfants, au chômage depuis 1 an :

« Nous les femmes, on peut faire le Mtsango (tontine) pour commencer nos petits *Uchuzi* (commerce), chaque femme participe. Prenons un exemple, on a un Mtsango de 100 euros et on est 20 personnes. Chacun à son tour va prendre 2000 euros, et puis tu pars avec ça tu vas acheter des Nkandous, des bagues, quelques assiettes, tu viens les vendre ici. Ta sœur qui n'arrive pas à bouger, qui ne peut pas faire comme toi, elle va prendre comme ça et elle va te donner 50 euros. Avec ça on s'en sort, si on fait pas comme ça on ne peut pas s'en sortir. Avec ça , on va se réunir en groupe, on va faire le Mtsango, à tour de rôle par mois on a droit à sa part. Des fois, après la tontine, on va en ville parce que certaines d'entre nous sont un peu âgées et on ne peut pas aller en ville tout le temps, c'est pas facile quand tu vis au Nord de Marseille. Donc nous les commerçantes, on va en ville acheter quelques trucs, on vient les revendre à celles qui ne sont pas sorties à 5 euros. Avec ça, je peux faire mes courses, acheter de quoi manger ».



Cette tontine permet à ces femmes commerçantes de réunir rapidement des fonds très élevés pour pouvoir financer à la fois leurs activités commerciales et leurs différents voyages dans les places marchandes euro-méditerranéennes et asiatiques. Cette pratique collective de financement de projets individuels ou communautaires est mise en avant par l'ensemble des commerçantes rencontrées dans cette recherche. Elles affirment qu'à la différence du prêt bancaire, en tontine l'avantage est qu'il n'existe pas d'intérêts usuriers. Les pratiques tontinières observées chez les commerçantes comoriennes à Marseille correspondent à ce mode de relations sociales au gré desquelles « *l'espace est de moins en moins un terroir et de plus en plus un lieu de mobilité* » (Semin, 2007:186). On peut s'inscrire dans plusieurs tontines à la fois ; vivre à Marseille et participer dans une tontine à Vitrolles ou à Marignane et inversement. Pour Jacques Nsolé ( 1984), la tontine est une institution d'entraide insérée dans le système complexe de relations traditionnelles de parenté en Afrique subsaharienne.

Enquêtée 1: Pour savoir qui touche en premier l'argent, c'est simple. On regarde qui est la plus âgée, c'est elle qui décide. En tout cas dans notre groupe, ça fonctionne toujours comme ça. Enquêtée 2: c'est vrai qu'on demande aux plus âgés. Après les jeunes maintenant font des tirage au sort, c'est pour ça qu'on essaie de pas les inviter. Quand ils sont dans le besoin ils mettent la pression à tout le monde pour toucher quand ils veulent. Enquêtée 3: c'est clair. Dans leurs Mtsango, tout le temps il y a des histoires. Il y a pas de règles. (Réunion tontinière: Janvier 2015)

Pour les « anciennes générations » les rotations tontinières s'appuient principalement sur l'avis prioritaire des aînés. On se refuse ainsi de suivre les besoins du moment ou de mettre en place un système de tirage au sort comme cela se ferait fréquemment chez les « jeunes ». Pour ces commerçantes, l'ordre normatif de la tontine se résume au droit des aînés à décider de l'ordre des rotations permettant ainsi d'éviter les conflits. On ne cherche donc pas à savoir qui touche en premier ou en dernier mais on demande plutôt l'avis des aînés pour connaître la répartition des rotations.

### **3) Impact des situations matrimoniales et du niveau d'étude dans les stratégies de mobilité à l'oeuvre**

Ces commerçantes sont majoritairement mariées ( à hauteur de 70% des femmes rencontrées dans le cadre de cette recherche), ou divorcées ( à hauteur de

23,33%), certaines sont en instance de divorce ou veuves, d'autres sont déjà grand-mères. Ce sont donc des femmes qui ont fait ou qui font encore l'expérience du mariage. Leur situation matrimoniale semble avoir une incidence plus ou moins considérable sur leurs stratégies de mobilité dans la mesure où sur 21 femmes mariées 16 voyagent en groupe et seulement 4 d'entre elles voyagent seules. En contrepoint, pour les femmes divorcées, ça semble beaucoup plus équilibré, puisque sur 7 femmes dans cette situation, 3 voyagent seules et 4 voyagent en groupe. A première vue, le groupe exercerait une fonction de contrôle et d'encadrement sur le comportement de chaque femme qui permet de rassurer ainsi les maris et les familles. Ces circulations commerciales semblent ne pas empêcher les formes de contrôle social exercé sur les femmes. Chaque séjour commercial à l'étranger peut faire l'objet de plusieurs négociations au sein des ménages pour celles qui vivent en couple voire avec leurs enfants.

**Tableau 1: Répartition des migrantes selon la situation matrimoniale et la**

<b>Situation matrimoniale</b>	<b>Seule</b>	<b>En groupe</b>	<b>Alterne entre les deux</b>	<b>Total</b>
<b>Mariée</b>	<b>4</b>	<b>16</b>	<b>1</b>	<b>21</b>
<b>Divorcée</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>7</b>
<b>Divorce en cours ( couple séparé)</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>
<b>Veuve</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>22</b>	<b>1</b>	<b>30</b>
<b>Pourcentages</b>	<b>23,33</b>	<b>73,33</b>	<b>3,33</b>	<b>100</b>

Seulement 23,33% des commerçantes tous niveaux d'études confondus voyagent seules contre 73,33% en groupe. Les femmes ayant au minimum atteint le niveau secondaire apparaissent comme ayant davantage de possibilités de pouvoir voyager seules que les autres. En effet, Sur 12 femmes au niveau secondaire et supérieur, 5 d'entre elles voyagent seules contrairement aux 18 femmes ayant un niveau

primaire et sans aucun niveau d'études qui comptabilisent seulement 2 migrantes solitaires. Au delà des formes de contrôle social exercées sur ces femmes, le fait de voyager en groupe semble leur permettre de limiter les insuffisances individuelles surtout celles qui ont un faible niveau d'étude ou qui n'en ont pas du tout et de collectiviser les savoir-faire et les savoir migrer de chacune. Parmi les migrantes seules aujourd'hui, 3 d'entre elles ont commencé les circulations commerciales par les voyages en groupe. Elles ont par la suite bifurqué dans une trajectoire migratoire solitaire.

**Tableau 2: Répartition des migrantes selon le niveau d'études et la**

Niveau d'études	Seule	En groupe	Alterne entre les deux	Total
Aucun niveau d'études	1	14	0	15
Primaire	1	2	0	3
Secondaire	3	6	1	10
Supérieur	2	0	0	2
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>22</b>	<b>1</b>	<b>30</b>
<b>Pourcentages</b>	<b>23,33</b>	<b>73,33</b>	<b>3,33</b>	<b>100</b>

Sur les 15 femmes sans niveau d'études, 14 voyagent en groupe alors que la tendance semble être à l'inverse pour celles qui ont un niveau d'étude supérieur. On pourrait formuler l'hypothèse que le capital culturel acquis dans les études et les savoir-faire acquis dans l'expérience migratoire ont un impact sur les stratégies de mobilité des migrantes.

#### **4) Des réseaux d'approvisionnement et pratiques d'acheminement et d'écoulement des marchandises à l'échelle transnationale: réseaux de commerçants internationaux, filières et routes commerciales**

Nous allons essayer de mettre au jour la manière dont les commerçantes définissent leurs routes commerciales, s'organisent pour l'achat des produits et les

principales stratégies d'acheminement mises en oeuvre. Des travaux ont montré que le mode d'entrée dans le commerce a un impact dans « l'accès à l'information sur les routes commerciales rentables à emprunter et sur les modalités d'achats, de transport et d'écoulement des marchandises » ( Dicko, 2012: 137). L'expérience commerciale antérieure de ces commerçantes rencontrées dans ce travail leur a permis de connaître des circuits d'approvisionnement en marchandises, d'activer ou de réactiver certains réseaux transnationaux et d'anticiper sur des stratégies d'acheminement des marchandises. Certes, elles n'étaient pas des commerçantes transnationales dans le pays d'origine, mais elles s'approvisionnaient auprès de commerçants internationaux engagés dans le *Biachara* et ont donc pu au moins prendre connaissance de quelques routes commerciales. C'est à partir de ces connaissances acquises lors de leurs premières expériences que les migrantes ont su déployer de nouveaux circuits transnationaux d'approvisionnement.

#### **4-1) A l'Ecole de Dubai**

C'est à Dubai que l'ensemble des commerçantes rencontrées ici ont fait les premiers pas dans cette activité de commerce transnational. Ceci peut s'expliquer pour deux principales raisons: les Emirats particulièrement le comptoir commercial de Dubai entretiennent depuis plusieurs décennies des relations commerciales privilégiées avec le pays d'origine. Et c'est à partir de ce comptoir commercial cosmopolite que les marchandises chinoises (de friperie surtout) sont distribuées dans le pays d'origine comme c'est le cas dans plusieurs pays d'Afrique: « Contemporaine, l'autre logique repérée a conduit les commerçants africains qui se déplaçaient jusqu'alors du continent noir vers Dubaï, plate-forme mondiale de réexportation des produits chinois, à remonter la filière jusqu'à la source » ( Bertoncello et Bredeloup, 2009).

A ce sujet, une commerçante montre avec nostalgie comment elle allait s'approvisionner à Moroni (capitale des Comores) en biens et produits chinois qui ont transité par Dubai. Et illustre cette remontée de la filière jusqu'à la source en prenant un exemple sur une amie.

Les vêtements chinois là à Volo Volo ( principal marché du pays) ont beaucoup de succès. Comme on avait une épicerie dans la famille j'allais souvent les

acheter. Ca durait pas longtemps, à chaque fois. Les gens se battaient dessus. Donc, oui on savait que tout ça venait de Dubai, à l'époque au pays j'étais pas au courant que ça venait de Chine, ça passait à Dubai et après les gros commerçants les prenaient pour envoyer au bled. C'est une amie, qui voyage avec moi, qui est allée en Chine acheter des trucs qui me l'a dit. Elle m'a dit là-bas c'est deux fois moins cher qu'à Dubai, bon déjà à la base Dubai c'est moins cher. Donc maintenant tout le monde va en Chine pour ça, il y a celles qui envoient ici et d'autres qui envoient là-bas. ( Rikinaza, 34 ans)

De ce fait, cette route commerciale menant à Dubai fréquentée par la totalité des commerçantes rencontrée ici s'inscrit dans une chaîne d'approvisionnement prenant source en Chine. C'est une chaîne constituée principalement par des entrepreneurs et des importateurs du pays d'origine qui circulent entre les plateformes commerciales de Dubai et de Chine, et au gré de leurs circulations activent des réseaux sociaux transnationaux et des réseaux de lieux sur lesquels viennent se greffer ces commerçantes. Outre ces réseaux ainsi cités, on trouve les réseaux techniques de transport et de communication qui permettent la circulation des marchandises et des hommes. Ces réseaux se structurent à différentes échelles, locale, régionale et mondiale. A Dubai, ces femmes investissent plusieurs types de lieux d'achats ( les Souk ou boutiques traditionnelles, les centres commerciaux, quelques boutiques spécialisées surtout pour l'or, des magasins multi-produits et multi-marques...)

Comme on vient de le mentionner plus haut, ce sont des femmes faiblement dotées en capital culturel mais qui vont se servir de ressources sociales ( réseaux sociaux transnationaux notamment) pour réaliser leurs circulations marchandes. C'est tout l'intérêt des circulations commerciales groupées puisque les femmes les moins dotées en capital social peuvent profiter des réseaux des autres commerçantes. Les commerçantes dotées en réseaux relationnels transnationaux les plus fournis sont privilégiées pour avertir par email ou par téléphone les « aidants » (Sakoyan, 2011) qui vont les accueillir à l'aéroport pour les emmener dans les hôtels les plus attractifs en termes de prix ou venir les chercher depuis leurs hôtels jusque dans les « meilleures places marchandes ».

Ces « aidants » installés dans les territoires circulatoires (Tarrus, 1995) sont majoritairement originaires des Comores, pays d'origine des commerçantes. Ce sont des

étudiants ou des salariés embauchées travaillant parfois dans les places marchandes. Notons ici que parfois les commerçantes peuvent selon les circonstances porter le rôle d'aidante pour les covoyageuses notamment dans le cadre des voyages groupés.

Dans le vaste espace transnational parcouru par ces femmes, on trouve à la fois des espaces commerciaux historiques (on vient de citer la centralité commerciale de Dubai, on trouve aussi la Tanzanie surtout Zanzibar ou le Kenya ou Madagascar qui entretiennent depuis plusieurs siècles des relations commerciales avec les Comores<sup>4</sup> et des espaces investis récemment avec l'installation massive des migrants comoriens en France (Marseille) (Istanbul, Vintimille).

Il existe aussi d'autres canaux d'informations. L'information sur les modes et lieux d'accès aux marchandises à moindre coût et dans les délais recherchés peut s'obtenir dans le cadre d'une vie associative, surtout dans les réunions tontinières au sein desquelles la fréquence pour une commerçante de croiser d'autres commerçantes est élevée. Les pratiques de négociation et d'achats peuvent autant s'effectuer au sein des places marchandes qu'à distance. Fatima (aide soignante, en CDI à temps plein) éprouve parfois des difficultés à organiser son emploi du temps pour pouvoir réaliser ses circulations commerciales. Pour contourner cette difficulté, elle appelle ceux qu'elle nomme « ses informateurs » (généralement des comoriens travaillant dans les places marchandes) pour s'informer sur les marchandises (évolution du prix) et/ou pour commander par téléphone les marchandises qu'elle reçoit à Marseille.

Dans les places marchandes, les commerçantes ne manquent pas de créativité sociale. Nous avons décelé trois types de stratégies de négociation et d'achats: les pratiques de négociations autonomes (13,33%), la mobilisation partielle (56,66%) et/ou totale des « aidants » (10%). Les pratiques de négociations autonomes sont le fait de femmes qui ne font appel à aucune aide extérieure pour négocier dans les places marchandes. Quant à la mobilisation partielle des aidants, elle concerne les migrantes qui commencent à négocier seules, mais lorsqu'elles n'arrivent pas à baisser les prix des

---

<sup>4</sup> « En parallèle, des marchands comoriens s'installent sur le port de Zanzibar-ville, carrefour de multiples routes commerciales. Les traces des anciennes migrations comoriennes dans la région peuvent encore être observées, notamment au travers des cultes de possession» (Barbey, 2009)

produits, elles font appel aux « aidants » et la mobilisation totale renvoie à celles qui acceptent de se faire accompagner intégralement dans la négociation. Il s'agit de stratégies de négociations qui sont poreuses et qui dépendent des places marchandes fréquentées . En effet, on peut adopter une stratégie autonome de négociation à Nairobi ( Kenya) dans un espace de proximité culturelle et linguistique et faire appel à un aidant en Chine.

#### **4-2) Pratiques d'acheminement des marchandises dans les deux principaux espaces d'ancrage:**

On distingue deux principales stratégies d'acheminement des marchandises: le transport dans le pays d'accueil et celui dans le pays d'origine. Pour l'acheminement des transports dans le pays d'accueil, les femmes font face à des systèmes douaniers rigides et ont appris à composer avec ces blocages en développant des stratégies de transport « ingénieuses » comme le transport « physique » ou sur soi de certains produits comme les vêtements ou les bijoux ou le transport à la valise.

Des fois, on peut tomber sur les contrôleurs, des fois on tombe, des fois pas du tout. Quand ils tombent sur nous, alors là ça fait mal. Quand on te découvre avec de l'or, on peut t'infliger une amende de 2000 euros. Moi on m'a déjà mis une amende de 1000 euros, ce jour-là j'avais de l'or. Mais ça m'a pas découragé. Pas du tout. Je continue toujours à chaque fois que je le peux. C'est un peu comme au loto, soit tu gagnes ou tu perds, ce jour-là j'ai perdu, je n'oublie pas le nombre de fois que je suis passée sans problème. (Karima, 48 ans, mère de 6 enfants, au chômage depuis 9 mois)

L'envoi des produits dans le pays d'origine est soumis à un cadre légal moins restrictif. C'est pour cela que les grandes quantités de marchandises y sont envoyées, parfois suite à une location ou un achat groupé de conteneurs. Ces locations ou ces achats de conteneurs emmènent ces migrantes à nouer des liens avec les importateurs du pays d'origine, parfois connus dans les places marchandes. Ces liens avec les importateurs conduisent à des arrangements complexes<sup>5</sup>. En effet, les importateurs

---

<sup>5</sup> Les importateurs sont des sociétés d'import-export ou les commerçants du pays.

peuvent acheminer des marchandises de grandes quantités à prix cassé, recevoir à distance depuis le pays d'origine des commissions d'achat, partager des frais dans l'achat de conteneurs entre commerçants, s'arranger avec ces dernières pour le dédouanement des marchandises dans le pays d'origine. Ce qui permet aux commerçantes de réduire considérablement les frais de dédouanement dans le pays d'origine et d'éviter l'imposition systématique d'arrangements informels coûteux avec les agents du port de Moroni.

#### **4-3) Pratiques d'écoulement des marchandises**

Ces commerçantes (migrantes solitaires ou en groupe confondues) affirment, cependant, rencontrer des difficultés très importantes quant à l'écoulement des produits et biens achetés. L'écoulement des marchandises a lieu à la fois dans le pays d'accueil et dans le pays d'origine. Ces femmes investissent dans le pays d'accueil les festivités communautaires, les mariages, font parfois du porte à porte, etc. et vendent parfois leurs produits en se servant d'internet et des réseaux sociaux numériques (surtout facebook) pour écouler et commercialiser leurs produits au sein des espaces et plateformes dédiées à la « communauté comorienne » en France ou à des communautés de commerçants.

Mes observations sur les réseaux sociaux numériques comme Facebook me permettent d'avancer que la socialisation au numérique de ces migrantes faiblement dotées en capital culturel passent par deux formes de solidarité : les formes d'entraide intergénérationnelle au sein des espaces familiaux dans le pays d'accueil et les pratiques de solidarité entre commerçantes. En effet, ce sont souvent les enfants des commerçantes ou des membres de leur famille qui s'occupent de publier les produits sur les plateformes internet. Ces enfants ou parfois ces membres de la famille à l'aise avec les outils numériques sont généralement de la « seconde génération » socialisés et scolarisés en France à la différence de leurs mères ou de leurs grand-mères qui sont peu nombreuses à avoir fréquenté l'école dans le pays d'origine<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Et d'ailleurs, 3 femmes m'ont sollicité plusieurs fois pour me servir de mon compte facebook personnel pour publier les photos de leurs produits.



La stratégie de vente la plus répandue est la vente à crédit des produits. Toutefois comme le montre Maoulida, 47 ans, mère de 7 enfants et femme de ménage, cette stratégie de vente est inefficace et fragilise l'activité commerciale :

« Je n'arrive pas à consacrer 3 à 4 000€ pour me rendre à Dubaï, faire mes achats et revenir. En plus il y'a un autre souci, c'est la crise. Et au-delà de cette crise se trouve aussi les mauvais payeurs. Les gens ne veulent pas payer leurs dettes. Donc à cause de ça je ne peux pas risquer de dire à Zaou ( sa fille) puisqu'elle travaille, d'aller me faire un crédit de 4 ou 5 000€ pour entièrement me consacrer à ce métier. Et les produits qui s'écoulent sont les produits féminins. [...]. Par exemple, je vais à Dubaï, au retour, une personne prend les produits à crédit. Un tel y va, elle prend encore, un tel aussi y va elle prend. Au final, elle se trouve avec toutes ces dettes car chacun l'a fixé une limite d'un mois ou deux. C'est là que se pose le problème car on se retrouve avec beaucoup trop de produit à la maison. J'étais à Dubaï en 2011, et je peux t'assurer que la somme qui est à l'externe est incalculable. Il y'a quelqu'un qui me doit à lui seul 370€, un autre qui me doit 220€, un autre m'a récemment donné des chèques. Ça au moins ça m'a plu car j'ai au moins une garantie. J'encaisserai à chaque mois. C'est ce que j'ai conseillé aux autres. J'ai une cliente mahoraise, c'est comme si c'était moi qui lui devais de l'argent, je me faufile pour l'avoir. Elle me fuit. Pourtant elle ne serait pas si mauvaise que ça. Parce que son problème est que quand elle me fixe une date, et que je n'arrive pas à me rendre à la date exacte qu'elle m'a fixé, alors l'argent a déjà été utilisé ailleurs ou payé d'autres créanciers. Mais elle ne peut pas me le mettre à coté au cas où je me présente le lendemain ou l'après lendemain. Ou m'appeler pour me le rappeler. C'est ça son problème. Il faut qu'à la date fixée je sois comme un chat qui poursuit un rat. Quand je la trouverai elle me donnera l'argent. Mais moi j'ai un travail, et des enfants. Je ne peux pas toujours être libre à la date qu'il m'a fixé. »

Quelques femmes affirment mettre en place des tontines de façon stratégique de manière à pousser les clients endettés à s'y inscrire pour que quand ce sera leur tour de prendre la somme d'argent qui leur revient, celle-ci serve plutôt à rembourser automatiquement leurs dettes. Ces femmes semblent satisfaites des résultats occasionnés par ce mode de remboursement des dettes.

### **CONCLUSION :**

La transmigration constitue un modèle de migration selon lequel les personnes effectuent plusieurs parcours migratoires, enchaînent dans leur mobilité diverses étapes nationales et urbaines, se servent de réseaux marqués par des échanges économiques et des liens sociaux plus ou moins forts, et organisent des pratiques de vente de produits et biens pouvant être en conformité ou pas avec les législations des pays parcourus. Par leurs compétences et leur capacité d'agir qui leur permettent de s'inscrire dans l'entre-deux, entre ici où elles se sont installées et où elles vivent et là-bas leur lieu d'origine où

elles investissent, les femmes comoriennes engagées dans des activités commerciales à l'échelle transnationale peuvent être considérées comme des transmigrantes. Il s'agit d'une activité économique qui se structure autour de la mobilité des hommes et des femmes. Des groupes de femmes installées dans les pays euro-méditerranéens en provenance des pays d'Afrique trouvent dans cette activité un complément à leurs activités professionnelles exercées dans leur pays d'accueil souvent caractérisées par une forte précarité sociale qui ne leur laisserait qu'une faible marge de manœuvre dans leurs divers projets. Cette activité professionnelle supplémentaire semble leur permettre pendant une période donnée de subvenir autant à leurs besoins « ici » en terre d'immigration qu'aux besoins des membres de la famille restée dans le pays d'origine. Il est évident, en définitive, qu'elle semble entraîner quelques configurations d'autonomisation constamment renégociées au sein des ménages et dans les espaces de migration.

### **Bibliographie :**

Arnault, S. (2005). « Le sous-emploi concerne 1,2 million de personnes », *Insee Première*, n° 1046.

Blanchy, S. (2010). *Maisons des femmes, cités des hommes, filiation, âges et pouvoir à Ngazidja (Comores)*. Ed. Société d'ethnologie.

Barbey, A. (2009) « Les migrations comoriennes dans l'ouest de l'Océan indien », *Hommes et migrations*, 1279 | 2009, 154-164.

Bredeloup, S. (2012). « Mobilités spatiales des commerçantes africaines : une voie vers l'émancipation ? », *Autrepart 2/* (N° 61), p. 23-39.

Castel, R. (1999). *Les Métamorphoses de la question sociale : une chronique du salariat*, Paris : Gallimard, 349 p. (Folio Essais).

Chaïb, C. (2004) « Femmes, migration et marché du travail en France », *Les cahiers du CEDREF* [En ligne].

Chipika, J., Jesimen, T. (2009). Women in Informal cross-border trade in Southern Africa: The case of Zimbabwe, *UNIFEM*, 161p.

Diallo, A. (2014). « Yakaar, Dakar-Dubaï-Guangzhou : trajectoire des commerçantes de Dakar », *Revue Tiers Monde*.

Gaspard, F. (1998). « Invisibles, diabolisées, instrumentalisées : figures de migrantes et de leurs filles », in Maruani Margaret (dir.), *Les nouvelles frontières de l'inégalité. Hommes et femmes sur le marché du travail*, Paris, La Découverte-Mage, coll. Recherches, pp. 183-192.

Goïta, M. *et al.* (2008). Recherche sur le commerce informel transfrontalier des femmes: le cas des pays d'Afrique de l'Ouest francophone, *UNIFEM*, 93p.

Ki-Zerbo, J. (1978) *Histoire de l'Afrique noire : d'hier à demain*, Paris, ed. Hatier

Lambert A. (1987). « Femmes commerçantes dans la région du Cap-Vert (Sénégal) », ORSTOM Fonds Documentaires, N° 24125, Cote B.

Missaoui, L. (1995). Généralisation du commerce transfrontalier : petit ici, notable là-bas. In: *Revue européenne de migrations internationales*. Vol. 11 N°1. Marseille et ses étrangers. pp. 53-75.

Morokvasic, M. (2008). « Femmes et genre dans l'étude des migrations : un regard retrospectif », *Les cahiers du CEDREF* [En ligne], 16.

Nedelecu, M. (2009). *Le migrant online: Nouveaux modèles migratoires à l'ère du numérique*. Paris. Ed L'Harmattan.

Oso, L. (2000). « L'immigration en Espagne des femmes chefs de famille », *Les cahiers du CEDREF* [En ligne], 8-9.

Paugam, S. (1991), *La disqualification sociale: essai sur la nouvelle pauvreté*, ed. PUF, coll. Quadrige.

Péraldi, M. (1999). « Marseille : réseaux migrants transfrontaliers, place marchande et économie de bazar », *Cultures & Conflits*, 33-34.

Péraldi, M. (dir.). (2001). *Cabas et Containers. Activités marchandes informelles et réseaux migrants transfrontaliers*, 2001

Péraldi, M. (dir.). (2002). *La fin des norias ? Réseaux migrants dans les économies marchandes en Méditerranée*.

Péraldi, M. (2010). « Enjeux autour des études transnationales des circulations économiques », *Transcontinentales* [En ligne], 8/9 |document 14.

Potot, S. (2003). *Circulation et réseaux de migrants roumains : une contribution à l'étude des nouvelles mobilités en Europe*. Thèse de doctorat nouveau régime mention sociologie. Université de Nice-Sophia Antipolis, Nice.

Roulleau-Berger, L. (2010). *Migrer au féminin*, Paris, P.U.F

Sakoyan, J. (2011). Les frontières des relations familiales dans l'archipel des Comores, *Autrepart*, n°57/58, p. 181-198.

Sandoval, E. (2012). *Infraestructuras transfronterizas. Etnografía de itinerarios*, ed. colegio de la frontera Norte.

Schmoll, C. (2005). « Pratiques spatiales transnationales et stratégies de mobilité des commerçantes tunisiennes », *Revue européenne des migrations internationales* [Online], vol. 21 - n°1.

Semin, J. (2007). « L'argent, la famille, les amies. Ethnographie contemporaine des tontines africaines en contexte migratoire », in *Civilisations* n° 56, pp. 183-199.

Tarrius, A. (en collaboration avec L.Missaoui). (1995). *Economies souterraines : le comptoir Maghrébin de Marseille*, ed. de l'aube.

Tarrius, A., Missaoui, L., Qacha, F. (2013). *Transmigrants et nouveaux étrangers. Hospitalités croisées entre jeunes des quartiers enclavés et nouveaux migrants internationaux*, Presses universitaires du Mirail.

Toibibou, A.M. (2006). « Les Comoriens de Zanzibar durant la « Révolution Okello » (1964-1972) », In *Journal des africanistes* [En ligne], 76-2.

Vivier, G. (1996). *Les migrations comoriennes en France : histoire de migrations coutumières*, Les Dossiers du CEPED, n° 35

Younoussa, I. (2011). *Envoi de fonds et pauvreté : le cas des Comores*. Thèse de doctorat en Sciences Economiques, Bordeaux, Université Montesquieu-Bordeaux IV.