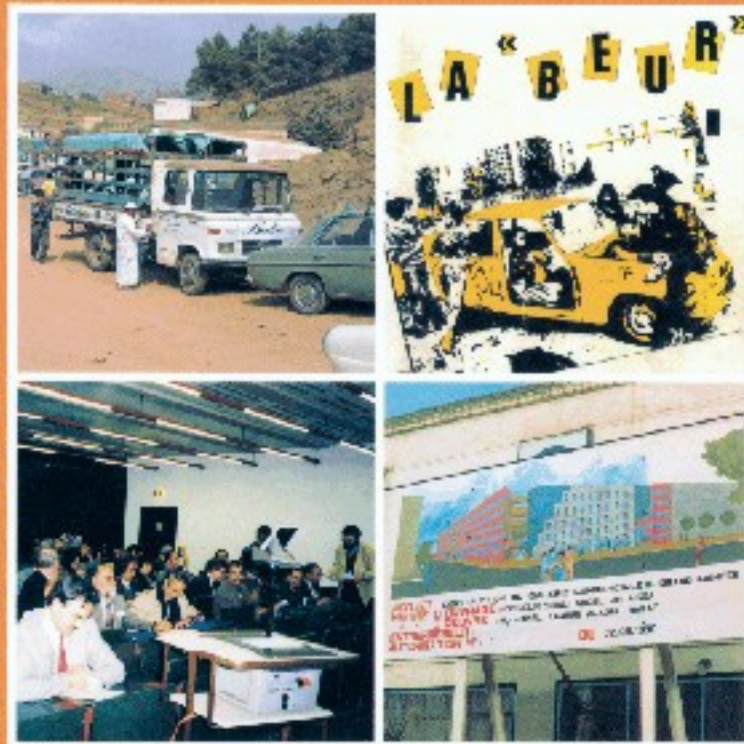




Migrations internationales entre le Maghreb et l'Europe



Édité par M. Berriane & H. Popp

Actes du colloque maroco-allemand de München 1997

Manuscrit pour la contribution à la publication :

Berriane, M. und H. Popp (eds.):

Migrations internationales entre le Maghreb et l'Europe – les effets dans le pays de destination et d'origine. Passau 1998, S. 197 – 206 (= Maghreb Studien, 10)

Le mythe de la réussite des rémigrés – ou les oubliés de la migration internationale
Le cas du milieu rural de la province de Nador

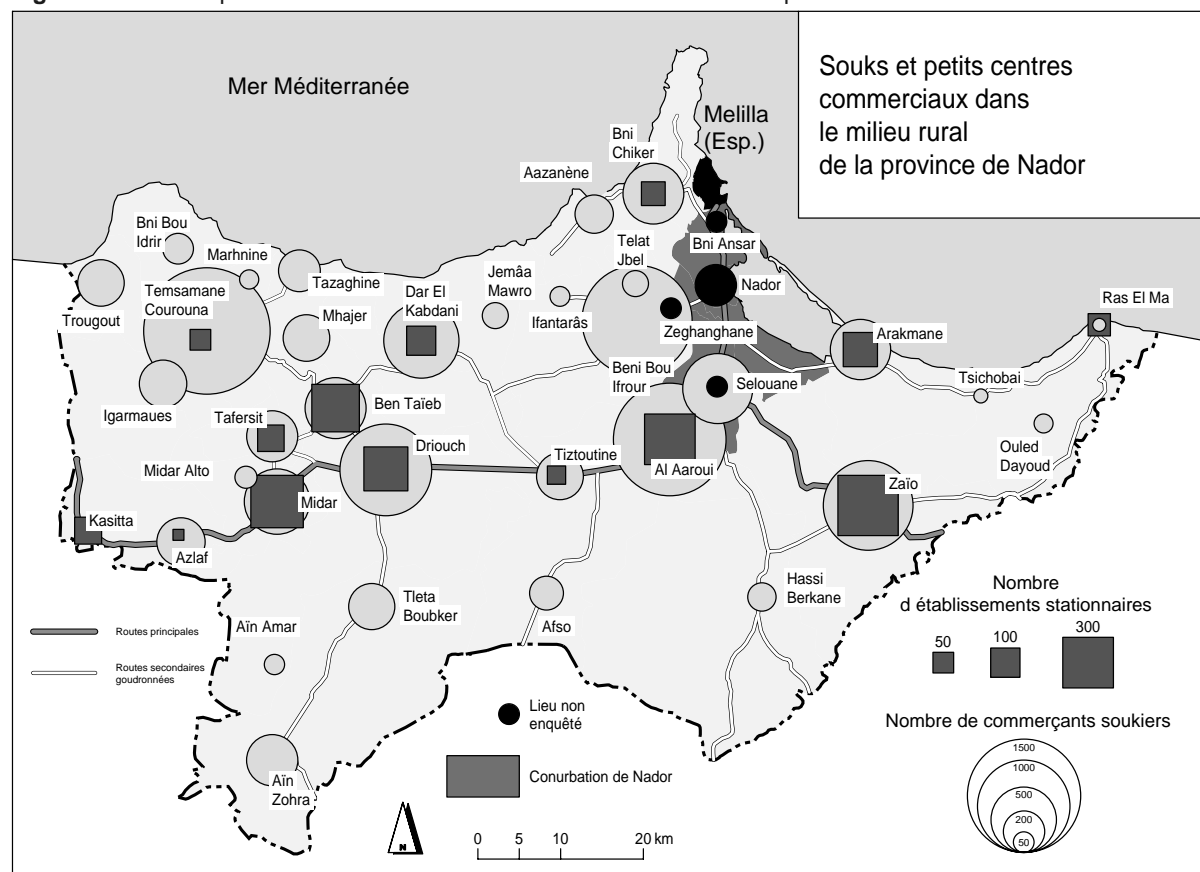
0 Introduction

De nombreuses études menées sur la migration de travail soulignent le fait que les émigrés accumulent des capitaux à l'étranger qui, lors de leur retour, servent de base financière pour une activité économique. Les articles de H. POPP, H. HOPFINGER et de M. BERRIANE montrent (cf. également BERRIANE & HOPFINGER 1993), qu'il existe toute une série de preuves empiriques qui affirment cette hypothèse de la réussite des rémigrés. Egalement dans les pays d'origine de la migration internationale de travail la population locale répète sans cesse les biographies de ceux qui, dans leurs yeux, ont fait fortune (du moins au niveau économique) au cours de leur séjour à l'étranger. L'aspiration toujours persistante des jeunes marocains surtout (cf. *GERA* 1993, p. 59 s.) d'échapper à la misère économique et au chômage régnant dans leur pays d'origine par une émigration temporaire dans les pays de l'Europe est essentiellement motivée par le fait qu'ils connaissent des exemples positifs dans leur entourage dont la situation économique s'est améliorée par l'émigration.

Cette contribution a pour objectif de mettre en question cette image de la réussite des rémigrés. Notre hypothèse de départ est la suivante : Lors de l'étude des effets économiques de la migration de travail dans les régions d'origine, l'intérêt est probablement porté de manière sélective sur les rémigrés qui sont relativement facilement identifiables de par leurs investissements concrets – soit dans le secteur commercial soit dans le secteur agricole. Les anciens rémigrés, dont l'émigration a été moins rémunératrice ou qui, après leur retour, ne sont pas arrivés à se créer une base économique solide ne sont probablement pas repérés par des études utilisant une grille de catégories qui recherche de manière sélective les exemples de réussite. Ainsi, des études analysant le rôle des rémigrés dans les centres économiques ou les régions d'agriculture irriguée ne sélectionneront à priori que les rémigrés dont la situation économique permet d'investir dans ces zones à coût élevé. Toutefois, la situation d'un grand nombre de rémigrés n'est pas aussi positive que les résultats de telles études le font croire.

Les enquêtes réalisées en l'an 1992 (cf. KAGERMEIER 1995) dans le milieu rural de la province de Nador, à savoir en dehors de l'agglomération de Nador constituent la base empirique de cette étude (cf. fig. 1). Dans le cadre d'une enquête les commerçants, les artisans et les offreurs de services de tous les souks de la région ainsi que dans les 14 villages situés en milieu rural de la région avec plus de 10 établissements industriels ont été interrogés – indépendamment de leur statut de migration. Nous savons de toute une série de travaux traitant les choix d'emplacement des rémigrés qu'un grand nombre d'entre eux se décide pour un emplacement dans les villes d'une certaine importance – dans leur région d'origine ou dans d'autres régions du pays (cf. BÜCHNER 1986, CHAREF 1986, LAZAAR 1989, *CERED* 1992, *GERA* 1993, p. 93 s.). Nous supposons qu'il s'agit dans ces cas surtout de rémigrés dont le séjour à l'étranger peut être considéré globalement comme réussite. Dans le cas des rémigrés dont le séjour à l'étranger a été moins rémunérateur cependant, les ressources financières permettent guère de payer les prix élevés de l'immobilier dans les grandes centres de manière à ce que l'on puisse supposer qu'une grande partie d'entre eux retourne dans les communes d'origine. L'enquête recensant l'ensemble des petits établissements commerciaux en milieu rural de la province de Nador permet ainsi d'étudier la question de savoir le nombre des anciens émigrés ayant réussi après leur retour à se créer une base économique solide pour assurer leur subsistance.

Figure 1: Souks et petits centres commerciaux dans le milieu rural de la province de Nador



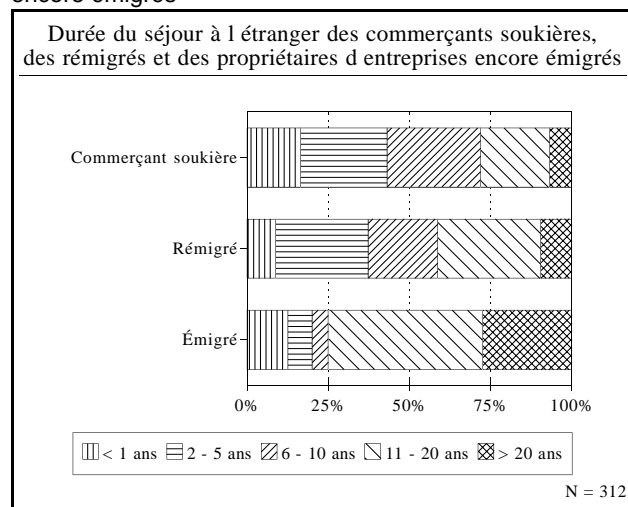
1 Chiffres caractérisant le comportement migratoire des commerçants interrogés

Au total, dans les 33 souks de la province de Nador 2.826 commerçants ont été interrogés ce qui représente environ la moitié de tous les commerçants soukiers travaillant dans la région étudiée (cf. KAGERMEIER 1995, p. 120). Seulement 5,4 % des interrogés ont indiqué d'avoir séjourné à l'étranger. Parmi ceux-ci ne figurent que trois cas de commerçants (ou de propriétaires de véhicules) qui ne sont pas encore rémigrés. Par conséquent, il n'existe presque aucun travailleur émigré ayant en même temps des employés travaillant sur les souks en utilisant son véhicule et son équipement. Certes, nous disposons de chiffres concernant les taux d'émigration pour la région étudiée, mais il n'existe pas de chiffres précis concernant la rémigration. Il est donc difficile d'évaluer si les rémigrés sont plutôt sur- ou sous-représentés sur les souks. Le taux de rémigration des commerçants soukiers correspond toutefois relativement précisément à la part des rémigrés repérée lors d'une enquête réalisée parallèlement parmi environ 2.000 visiteurs de souks (cf. KAGERMEIER 1995, p. 169 s.). Aucun indice nous permet la conclusion que dans la région étudiée les anciens émigrés sont sous-représentés sur les souks, tout au contraire une partie importante d'émigrés a été repérée sur les souks qui ont passé leurs vacances dans la région d'origine au moment de l'enquête. Par conséquent, la part des rémigrés parmi les commerçants soukiers devrait correspondre à la moyenne en milieu rural de la province de Nador.

Contrairement à cela, le taux des migrants parmi les propriétaires des établissements commerciaux stationnaires est beaucoup plus élevé. Parmi les 1.181 personnes interrogées (des 2.164 commerçants au total), 15,5 % sont allés à l'étranger. En comparaison avec les souks, les

migrants sont trois fois plus nombreux dans les villages. En regardant les chiffres absolus cependant, nous constatons le même nombre de migrants travaillant dans le secteur stationnaire et ambulante en raison du nombre plus élevé de commerçants soukiers. Cependant, les migrants devraient être sur-représentés parmi les commerçants du secteur stationnaire. Etant donné que l'ouverture ou l'achat d'un commerce ou d'un établissement demande un certain minimum de ressources financières, dont ne dispose qu'une petite partie de la population – vu les autres conditions cadres de l'économie régionale – la forte présence semble explicable et être un indice pour le fait que les migrants comptent généralement plutôt parmi la partie de la population de la province disposant de certaines ressources financières. Contrairement aux commerçants soukiers qui sont presque exclusivement déjà rémigrés, ils investissent dans leur établissement souvent déjà au cours de leur séjour à l'étranger. Ils confient la gestion de l'établissement à un gérant (faisant souvent partie de la grande famille) jusqu'au retour (prévu).

Figure 2: Durée du séjour à l'étranger des commerçants soukiers, des rémigrés et des propriétaires d'entreprises encore émigrés



Le premier indice qui nous permet d'évaluer la part des migrants dont le séjour à l'étranger peut être considéré comme réussite est la **durée du séjour** à l'étranger. Nous partons du fait qu'une durée minimum du séjour à l'étranger est nécessaire pour épargner suffisamment d'argent qui permet de fonder une nouvelle existence dans la région d'origine. Parmi les personnes interrogées, 312 personnes ont indiqué le début et la fin ou la continuation du séjour à l'étranger. Ainsi, nous comptons une durée de séjour moyenne de 8 ans pour les commerçants soukiers ce qui constitue la valeur la plus basse. Pour les rémigrés travaillant dans les établissements stationnaires ce chiffre s'élève à 10 ans en moyenne. Cependant, la durée de

séjour à l'étranger moyenne de loin la plus grande est celle des propriétaires des établissements qui séjournent au moment de l'enquête toujours à l'étranger. Ils sont déjà depuis 15,5 ans en moyenne en Europe. En partant tout simplement des valeurs moyennes nous pourrions donc supposer que 8 ou 10 ans sont suffisants pour épargner les moyens financiers nécessaires à l'ouverture d'un commerce. Lorsqu'on regarde les valeurs de plus près nous constatons cependant une très grande dispersion des différentes valeurs (écart type entre 7 et 9 ans). Dans figure 2 sont regroupées toutes les durées de migration et nous pouvons en déduire que presque la moitié des commerçants soukiers rémigrés sont restés moins de 5 ans à l'étranger, à savoir leur séjour en Europe n'a probablement pas été suffisamment long afin de les mettre dans une situation de départ avantageuse pour leur activité actuelle.

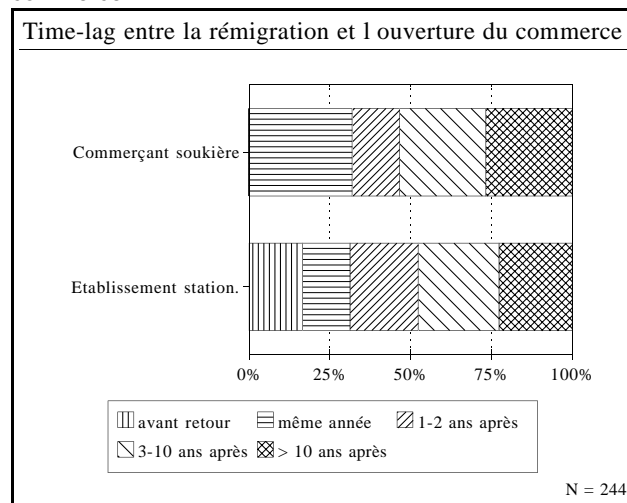
Les souks permettant le début d'une activité économique même avec des moyens financiers restreints, semblent réunir en partie les rémigrés qui – pour des raisons quelconques – ne sont restés à l'étranger que relativement peu de temps et qui par conséquent ne disposent que d'épargnes relativement restreintes. Ce constat nous permet désormais de supposer de manière provisoire que les rémigrés « réussis » s'engagent dans une mesure plus importante dans le secteur tertiaire stationnaire.

Parmi les propriétaires rémigrés d'établissements stationnaires plus d'un tiers est également resté à l'étranger moins de cinq ans, par conséquent nous pouvons présumer qu'un grand

nombre d'entre eux a osé de se mettre à son compte ne disposant que des moyens financiers restreints. La durée de séjour des propriétaires qui, lors de l'enquête, séjournèrent à l'étranger, diffère nettement de celle des deux autres groupes. 80 % d'entre eux séjournent depuis plus de cinq ans à l'étranger.

A première vue, le constat suivant suscite un certain étonnement : un émigré sur huit est émigré depuis moins d'un an seulement. Cependant, il ne s'agit dans ce cas pas de commerces qui ont été créés suite à une émigration grâce aux moyens financiers gagnés à l'étranger. Tout au contraire, le propriétaire a quitté son commerce pour aller à l'étranger. Le fait que les commerçants ferment leur boutique ou en confient la gestion à un membre de la famille pour aller à l'étranger peut, dans la plupart des cas, être expliqué par un rendement insuffisant de l'établissement. Les propriétaires de commerces rémigrés affirment souvent, eux aussi, que la situation économique dans la région étudiée les incite à chercher de nouveau des possibilités pour retourner à l'étranger.

Figure 3: Time-lag entra la rémigration et l'ouverture du commerce



Lorsque nous portons notre regard sur la date du retour et la date de l'ouverture du commerce, nous constatons également des rapports qui ne correspondent que d'une manière limitée à la supposition générale d'une réussite de la migration (cf. fig. 3). Ainsi, la moitié des rémigrés environ a pris son activité actuelle deux ans après son retour et dans les souks et dans les établissements stationnaires. La plupart des commerçants soukiers a pris son activité au cours de l'année du retour, tandis qu'un grand nombre de propriétaires des établissements stationnaires a ouvert sa boutique soit déjà avant le retour soit dans les deux années suivant le retour. Dans le premier

cas il s'agit pour la plupart d'un retour préparé en avance, tandis que le décalage plus grand peut être expliqué dans la plupart des cas par la nécessité de demander une licence pour exercer une activité commerciale auprès des autorités locales après le retour.

Il est particulièrement étonnant que 10 ans après le retour un quart des rémigrés interrogés n'a pas encore pris sa activité actuelle. La plupart d'entre eux a indiqué pendant la suite de l'interview d'avoir utilisé les épargnes provenant du travail à l'étranger à des fins de consommation comme la construction d'une maison, la subsistance etc. Lorsque les épargnes sont épuisés et qu'aucun membre de la famille a la possibilité d'émigrer, l'ouverture d'un petit commerce (d'alimentation) par exemple semble être une possibilité viable pour assurer la subsistance de la famille. Mis à part le fait que le commerce est souvent ouvert dans la propre maison (où vit la famille), les économies faites à l'étranger ne jouent dans ces cas guère un rôle.

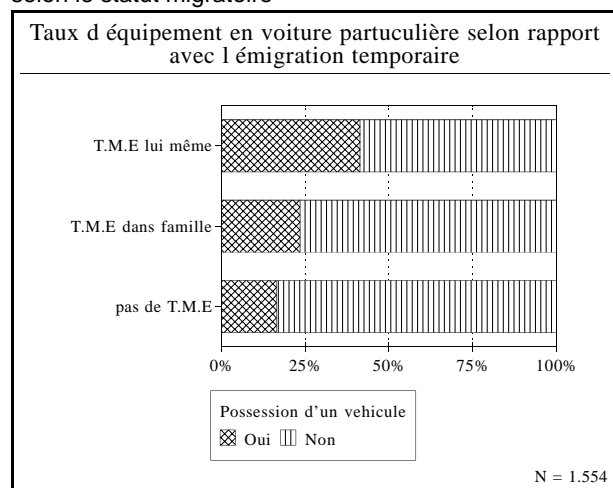
La supposition selon laquelle les épargnes fournissent le motif de la création d'une entreprise par des personnes rémigrées, doit être modifiée. Il existe un grand nombre de cas où les épargnes n'ont pas été employées pour créer une entreprise mais où au contraire la fondation a eu lieu après que les épargnes accumulés à l'étranger avaient été consommés. Parallèlement aux rémigrés qui n'avaient passé qu'un temps bref à l'étranger, la position de départ de ces cas ne se distingue nullement de celle des commerçants sans rapports à la migration.

Dans la partie suivante les réponses des commerçants soukiers qui permettent d'en déduire leur situation économique actuelle seront vérifiées afin de savoir si et dans quelle mesure celle-ci diffère de celle des non-migrants.

2 La situation des migrants sur les souks

A côté de la volonté d'assurer les dépenses quotidiennes de leur famille, les travailleurs émigrés placent tout en haut de leurs priorités l'achat d'une voiture particulière. Cette constatation se retrouve dans pratiquement tous les ouvrages (par exemple: SIMON 1979, p.8; BADUEL 1981, p.182; ZAHRAOUI 1981, p.245; LAZAAR 1989, p.338) consacrés au phénomène de l'émigration temporaire et à ses effets. L'automobile, moyen de transport commode pour se rendre dans son pays à l'occasion des congés annuels, répond aussi au désir d'afficher sa réussite personnelle. En outre, elle augmente le rayon d'action de ceux qui travaillent sur les souks et leur permet d'opérer une sélection entre les marchés et de transporter un volume de marchandises plus important.

Figure 4: Taux de possession d'une voiture particulière selon le statut migratoire



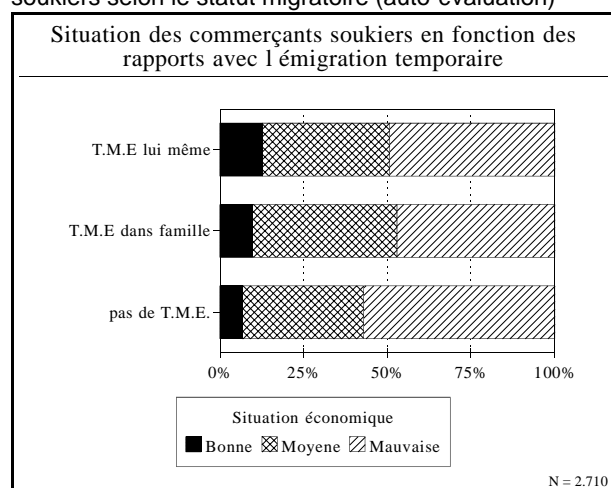
Environ 20 % des commerçants soukiers peuvent disposer d'une automobile. Contrairement à l'idée, préconçue en l'occurrence, que la majeure partie des anciens travailleurs émigrés font partie de ce groupe, notre étude a montré que ces derniers possédant en moyenne certes plus souvent une automobile (seuls ou en copropriété) mais 60 % d'entre eux, proportion assez considérable, ne disposent pas d'automobile (cf. fig.4).

On pourrait également penser que les commerçants qui n'ont pas eux-mêmes travaillé à l'étranger mais qui comptent des travailleurs émigrés dans leurs familles ont de meilleures perspectives dans l'exercice de leurs activités.

Un peu moins d'un quart des personnes appartenant à cette catégorie disposent d'une automobile. Cette proportion est légèrement supérieure à la moyenne calculée pour l'ensemble de l'échantillon. Mais là aussi, le pourcentage de ceux qui ne disposent pas d'une automobile est étonnamment élevé. Si la possession d'une automobile est considérée comme un indicateur de la situation et du statut économiques des commerçants soukiers, force est alors de constater que beaucoup des anciens travailleurs émigrés revenus au pays et travaillant sur les marchés périodiques ne font pas partie de ceux "qui ont réussi". Trop souvent, les économies réalisées à l'étranger n'ont pas suffi à financer l'achat d'une automobile qui aurait, dès le départ, considérablement amélioré leurs perspectives et leurs chances de succès.

Dans ce contexte, nous constatons l'existence d'une relation étroite entre la part des migrants disposant d'une voiture et le temps qui s'est écoulé entre le retour et le début de l'activité professionnelle. Le taux des interrogés disposant d'une voiture qui ont pris une activité professionnelle sur les souks dans l'année de leur retour ou un certain temps après leur retour, ne diffère guère de celui des personnes qui sont restés dans leur pays. Par contre, plus de la moitié des migrants qui ont pris un ou deux ans après leur retour une activité professionnelle sur le souk possède une voiture particulière.

Figure 5: Situation économique des commerçants soukiers selon le statut migratoire (auto-évaluation)



Les réponses concernant l'évaluation de la situation personnelle sont en moyenne plus positives dans le cas des anciens travailleurs émigrés que dans celui des autres personnes interrogées (cf. fig. 5) mais la moitié des anciens travailleurs émigrés considère sa situation comme mauvaise. Les commerçants ayant eu ou ayant encore des membres de leur famille à l'étranger ont également tendance à évaluer leur situation d'une façon plus positive, tendance qui n'est pas, statistiquement parlant, significative par rapport aux réponses de ceux qui n'ont aucun lien avec l'émigration temporaire.

En ce qui concerne le nombre des souks deservis, les choses se présentent de façon similaire. Les anciens commerçants émigrés visitent en moyenne 2,96 souks par semaine, ce qui est légèrement supérieur à la moyenne. Là encore, les différences ne sont pas significatives. En ce qui concerne la durée d'activité et le rayon d'action, les anciens travailleurs émigrés ne se distinguent pas notablement des autres offreurs. L'hypothèse selon laquelle ils pourraient être plus présents que d'autres catégories de commerçants sur certains marchés n'a pu être vérifiée dans le cadre de notre enquête.

La supposition selon laquelle les commerçants et artisans ayant bénéficié (directement ou indirectement grâce à un ou des membres de leurs familles) des effets positifs de l'émigration temporaire se retrouveraient surtout dans les secteurs d'activité les plus lucratifs (cf. KAGERMEIER 1995, p. 137s.) n'a pas pu être vérifiée non plus. Certes, les anciens travailleurs émigrés sont en moyenne plus souvent marchands de bestiaux, branche commerciale nécessitant un capital de départ relativement important, mais ils sont nettement sous-représentés dans le commerce de biens semi-durables et sur-représentés dans les prestations de services et l'artisanat, secteurs relativement peu rémunérateurs.

On peut donc retenir de ce qui précède que ni les commerçants ayant été eux-mêmes à l'étranger ni ceux dont un ou des parents exercent ou ont exercé une activité professionnelle en dehors de leur pays ne se démarquent des autres offreurs soukiers. Il s'impose le constat qu'en général – contrairement à l'hypothèse formulée plus haut – ceux qui ont essayé de fonder leur existence dans le cadre d'une activité exercée sur les marchés périodiques n'ont pas été couronnés de succès.

Le groupe dont la situation (tous critères compris) est la plus précaire est celui de ceux qui ont passé moins d'un an à l'étranger. Seulement un sur cinq de ces derniers disposent d'un véhicule automobile, ce qui explique pourquoi ils desservent relativement moins de marchés. Même si les résultats empiriques permettent de mettre en évidence une tendance de fond selon laquelle la situation des personnes interrogées est d'autant meilleure que leur séjour à l'étranger a été long, les différences, en raison des écarts importants que comportent les séries statistiques, ne sont pas assez marquées pour être significatives.

Pour conclure ce paragraphe, nous pouvons constater qu'un certain nombre d'anciens émigrés installés sur les souks exercent leurs activités avec un relatif succès mais qu'ils se voient confrontés à la concurrence sévère d'offreurs implantés depuis de longues années sur ces mêmes marchés. Du fait qu'un certain nombre d'offreurs n'ayant pas émigré disposent eux aussi d'un

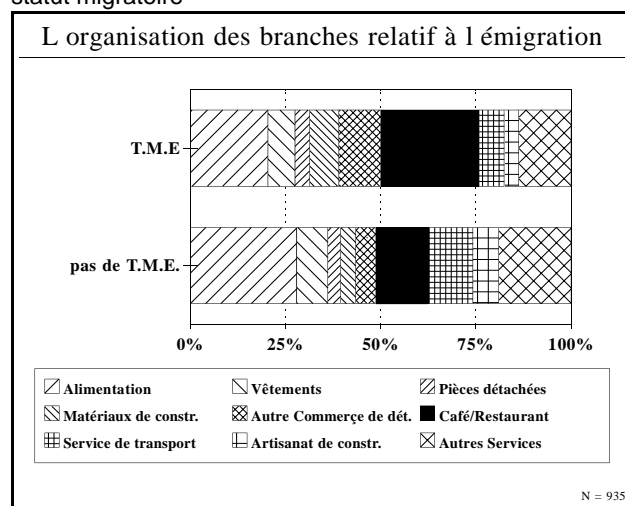
capital relativement important et, de surcroît, d'une longue expérience dans leur secteur d'activité respectif, les anciens émigrés connaissent dans la plupart des cas de grosses difficultés lors du démarrage de leur activité, même s'ils disposent d'un véhicule. Pour la majorité des travailleurs émigrés, le retour s'est effectué de façon prématurée (p. ex. MERTINS 1981, p. 64s.) si bien qu'ils n'ont eu la possibilité ni d'acquérir savoir-faire et compétences ni de se constituer un pécule qui auraient pu faciliter le démarrage de leur activité et ainsi augmenter leur chance de succès. Au terme d'un séjour à l'étranger peu fructueux, ils se retrouvent donc pratiquement dans la même situation que le prolétariat urbain ou rural pour lequel l'activité soukrière présente la seule issue et la seule chance de survivre.

Le chapitre suivant sera consacré à l'étude des réponses des commerçants dans les villages devant la toile de fond de l'hypothèse selon laquelle leur activité peut être considérée comme globalement réussie. Nous n'allons pas tenir compte des réponses données par ceux qui, certes, ne sont émigrés eux-mêmes, mais dont des parents de premier ou de second degré sont des travailleurs émigrés. Ce groupe prend une position intermédiaire entre migrants et non migrants dans les villages, comparable au cas des commerçants soukiers.

3 La situation des migrants dans le secteur tertiaire stationnaire

Un quart des personnes interrogées aux souks avaient été travailleurs émigrés en France – le pays de destination traditionnel à l'émigration du travail marocaine – par rapport à 11 % parmi les propriétaires d'établissements stationnaires. Le taux des travailleurs émigrés en Allemagne, aux Pays Bas et en Belgique sont d'autant plus haut dans le secteur stationnaire, quatre cinquième dans l'ensemble. Si l'on qualifie les activités dans le secteur stationnaire d'activités (relativement) innovatrices, on pourrait dire autrement que les migrants qui s'étaient engagés dans de nouvelles voies en choisissant le pays de destination, ont moins souvent investi dans des secteurs traditionnels après leur retour.

Figure 6: Sections du secteur tertiaire stationnaire selon le statut migratoire



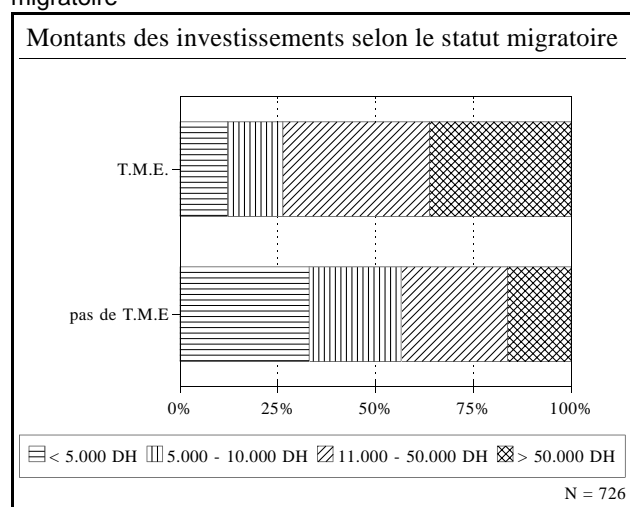
La présence des migrants varie très fortement selon les différents secteurs et les branches économiques. La présentation des sections particulières selon les statuts migratoires (fig. 6) montre très clairement que les migrants favorisent les investissements dans des cafés. Un quart des migrants travaillent dans ce métier. Ils sont cependant sous-représentés dans les autres sections de services qui nécessitent un minimum d'habiletés et de compétence. Quant au commerce de détail on discerne des taux de migrants qui se situent légèrement au dessus de la moyenne, surtout dans les "autres commerces de détail" et dans le commerce de matériaux de construction. La part des migrants dans le commerce de détail alimentaire n'est par contre qu'inférieure à la moyenne.

Il se montre que les migrants qui résident toujours à l'étranger ont une plus grande propension à investir dans des cafés. 40 % parmi eux ont investi dans des cafés, alors qu'une plus grande

fraction de rémigrés avaient ouvert un magasin d'alimentation. Ce taux s'approche à la moyenne globale.

La part des propriétaires de locaux commerciaux parmi les migrants s'élève d'ailleurs au dessus de la moyenne. Seulement un tiers des personnes interrogées qui n'ont aucun rapport à la migration, sont propriétaires de locaux commerciaux, alors que la part se situe à 60 % parmi les migrants, donc près du double. Au sein du groupe des migrants, ce sont de nouveau les commerçants qui étaient encore à l'étranger en 1992, qui atteignent une quote-part de propriété encore plus haute. Il faut pourtant ajouter vis à vis du statut de propriété des exploitants d'établissements stationnaires – comme nous l'avons déjà fait pour le caractéristique "possession d'une voiture" dans le cas des commerçants soukiers – qu'un grand nombre d'entre eux n'a que partiellement atteint son but, qui consistait à se créer une base économique pendant le séjour à l'étranger.

Figure 7: Montants des investissements selon le statut migratoire

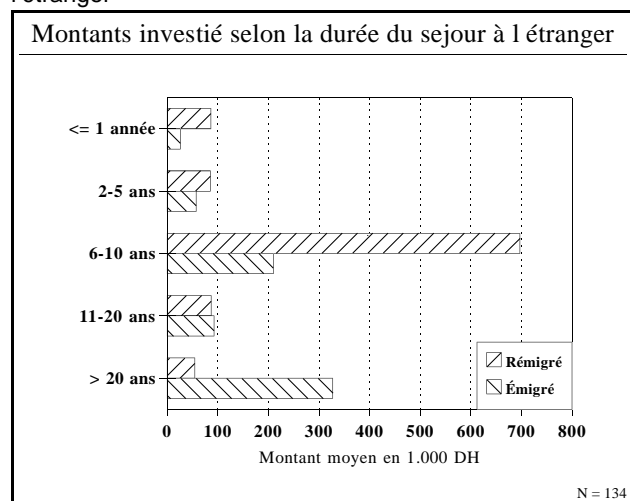


Dans l'ensemble, ce sont les personnes interrogées qui sont à l'étranger actuellement ou qui y étaient, qui placent des sommes d'investissements supérieures à la moyenne. La moyenne étant de près de 75.000 MAD pour toutes les personnes interrogées, nous avons calculé une moyenne de 182.000 MAD pour les migrants. La part des personnes dans le groupe des migrants ne pouvant investir moins de 10.000 MAD est donc inférieure par rapport aux autres personnes interrogées (cf. fig. 7).

130.000 MAD seulement. Presque tous les migrants, ayant placé moins de 10.000 MAD, sont rémigrés entre-temps. Par conséquent, les sommes investies par les rémigrés sont bien plus importantes ou bien beaucoup plus basses que les investissements placés par les commerçants qui sont encore à l'étranger. Cela n'a rien de surprenant, vu qu'une fraction importante de rémigrés étaient retournés après un très court séjour à l'étranger ou bien ne s'étaient engagés dans un commerce que longtemps après le retour.

Il en résultent de plus hauts investissements pour les rémigrés, de 200.000 MAD en moyenne, que pour les migrants qui résident toujours à l'étranger, la moyenne s'élevant à 130.000 MAD seulement. Presque tous les migrants, ayant placé moins de 10.000 MAD, sont rémigrés entre-temps. Par conséquent, les sommes investies par les rémigrés sont bien plus importantes ou bien beaucoup plus basses que les investissements placés par les commerçants qui sont encore à l'étranger. Cela n'a rien de surprenant, vu qu'une fraction importante de rémigrés étaient retournés après un très court séjour à l'étranger ou bien ne s'étaient engagés dans un commerce que longtemps après le retour.

Figure 8: Montant investi selon la durée du séjour à l'étranger



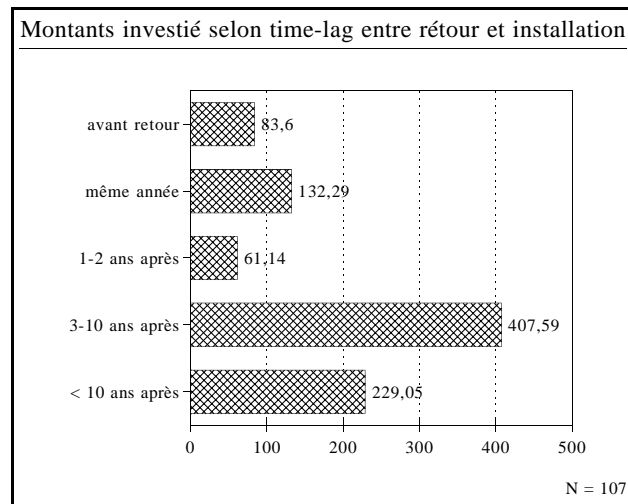
Comme on s'y attendait, il y a, quant aux rémigrés, un rapport net mais non pas linéaire entre la durée du séjour à l'étranger et les sommes d'investissements (cf. fig. 8). Les 42 rémigrés interrogés, qui avaient été moins de cinq ans à l'étranger, ont investi près de 85.000 MAD en moyenne, une somme ne dépassant que légèrement la moyenne totale. Cependant, les 21 personnes interrogées qui étaient restées à l'étranger entre six

et dix ans, ont investi 700.000 MAD, donc presque dix fois plus. Tandis que nous observons dans le cas des émigrés une relation positive presque linéaire entre la durée du séjour à l'étranger et le volume d'investissement, cette valeur baisse dans le cas des rémigrés avec l'accroissement de la durée du séjour à l'étranger. Ceci correspond aux observations faites dans le cas du petit nombre de rémigrés dont la migration a particulièrement réussi. Ils ne sont pas restés à l'étranger pendant plusieurs décennies mais ils sont retournés au contraire après peu de temps et ont investi toute leur énergie productive dans la création de leur entreprise. Ces exploitations se sont développées à partir d'une base modeste. Le montant des investissements indiqué, représente la somme de l'investissement initial et des réinvestissements perpétuels. Contrairement à cela, il est probable que les rémigrés, ayant été à l'étranger plusieurs décennies, n'ont plus assez d'énergie pour s'occuper intensivement de la création d'un commerce.

A cela s'ajoute que dans le cas des rémigrés de durée du séjour moyenne à l'étranger il s'agit essentiellement de personnes qui sont restés seuls à l'étranger pendant toute la durée de leur séjour. Un grand nombre de ceux qui sont rémigrés après plus de dix ans a fait suivre des membres de la famille pendant le séjour à l'étranger. Ceux-ci sont souvent restés à l'étranger lors de la rémigration, de façon à ce que nous puissions parler dans ce cas d'une rémigration de retraite, la famille séjournant toujours à l'étranger. Etant donné qu'il n'y a pas de motivation d'investir en faveur de la jeune génération, la modicité des montants investis paraît compréhensible.

Malgré les plus grandes sommes d'investissement et le plus grand nombre de propriétaires, les jugements des migrants vis à vis de leur propre situation économique ne sont pas plus positif. Leurs jugements ne se distinguent nullement de ceux des autres personnes interrogées, ni pour ce qui est du développement passé, ni pour ce qui est du pronostic de l'avenir.

Figure 9: Montant investi selon le décalage entre le retour et l'installation



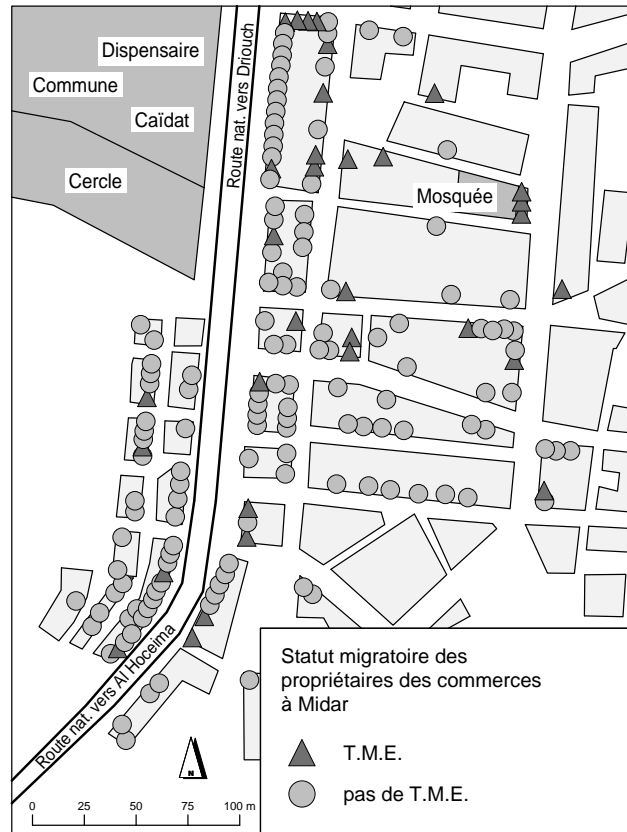
Dans le cas des souks, nous avons constaté pour le caractéristique "possession d'une voiture" que les rémigrés qui ont commencé leur activité professionnelle immédiatement après leur séjour à l'étranger ainsi que ceux qui n'ont commencé une activité professionnelle que beaucoup d'années après leur retour, la possession d'une voiture se situe en-dessous de la moyenne. Dans le premier cas de figure, les migrants ne disposent, lors de leur retour (souvent involontaire) pas d'économies suffisantes, tandis que dans le deuxième cas de figure, les économies ont souvent été dépensées et ce n'est qu'après qu'une recherche de nouvelles ressources financière a débutée. Les commerçants

du secteur stationnaire affrontent une situation à peu près comparable. (cf. fig. 9).

Les rémigrés qui ont fondé un commerce déjà avant ou immédiatement après leur retour n'ont investi que des sommes nettement inférieures à la moyenne. Par contre, ceux qui ont fondé un commerce quelques années après leur retour, indiquent des sommes deux fois plus importantes que la moyenne générale. L'analyse approfondie des biographies nous montre que ceux-ci ont souvent construit un immeuble juste avant ou immédiatement après leur retour qui est utilisé à des fins professionnels après réception de la licence commerciale (ce qui prend habituellement quelque temps).

Nous avons souvent constaté que les migrants payent des prix qui sont nettement exagérés lorsqu'ils rachètent un objet existant et qu'ils acquittent également des loyers qui se situent au dessus des loyers payés par les voisins non-migrants. Les agents immobiliers et les loueurs d'établissements commerciaux profitent donc du fait que les migrants ont des moyens d'information restreints de la situation concrète sur place.

Figure 10: Statut migratoire des propriétaires des commerces à Midar



La figure 10 montre à l'exemple de Midar la distribution des commerces dans le centre de Midar, différencié selon le statut migratoire des propriétaires. Le centre commercial de Midar suit l'axe nord-sud tracé par la route nationale qui traverse le village. Force est de constater que les migrants sont sous-représentés le long de cette route principale et qu'ils sont sur-représentés sur les emplacements secondaires (voire dans les quartiers résidentiels).

Les migrants sont manifestement sous-représentés sur les emplacements favorables. Cela pourrait s'interpréter de façon suivante: du fait de leur séjour à l'étranger ils n'ont pas pu suivre les évolutions sur place dans la mesure voulue et ils ont donc choisi des emplacements qui sont parfois secondaires. Etant donné que le choix de l'emplacement se fait souvent déjà au cours du séjour à l'étranger ou immédiatement après le retour, les investisseurs émigrés ne connaissent souvent pas en détail la situation du marché immobilier local.

4 Conclusion

Cette contribution a été rédigée dans le souci de montrer que l'image du rémigré commençant après son retour dans la région d'origine une activité économique proliférante ne correspond généralement pas à la réalité – tout au contraire – nécessite une révision importante. Certes, il existe toute une série d'exemples de réinsertion réussie de rémigrés dans la vie économique dans le milieu rural de Nador. La majorité des rémigrés, toutefois, ne correspond à cet image que de manière très restreinte.

- Le fait qu'environ la moitié des migrants travaillant dans le domaine du petit commerce se trouve sur les souks permet de supposer qu'un grand nombre d'entre eux ne fonde une nouvelle existence dans le pays d'origine qu'avec des moyens financiers restreints acquis à l'étranger.
- Même s'il existe sur les souks toute une série d'exemples de migration réussie, la majorité ne se différencie que très peu des offreurs non émigrés, c'est-à-dire qu'elle compte comme un grand nombre de petits commerçants parmi le prolétariat urbain ou rural qui essaie de profiter des possibilités informelles pour assurer les besoins vitaux.

L'hypothèse selon laquelle les migrants « réussis » investissent pour la plupart dans les établissements stationnaires ne peut être que partiellement vérifiée:

- Une grande fraction parmi eux se trouvent dans une position de départ qui ne se distingue que très peu de celle des offreurs manquant de capitaux, en raison des courtes durées de séjour et du fait qu'ils ont consommé les moyens qu'ils avaient accumulés à l'étranger.
- Dans les cas où des sommes considérables peuvent être placées grâce au séjour à l'étranger, ils n'ont investi que trop souvent dans des sections qui se trouvent déjà en sureffectif. Le caractère représentatif joue très souvent un rôle important. L'exemple le plus marqué est celui des ouvertures de cafés dans la région étudiée.
- Les migrants se concentrent dans des branches qui nécessitent presque aucune compétence professionnelle spécifique (pour de plus amples renseignements sur le problème du manque de connaissances parmi les rémigrés (voir p. ex. WERTH 1981 ou KORTE/SCHMIDT 1983, p. 72 s.).
- Les cas sont rares où des rémigrés ont acquis des connaissances et des habiletés à l'étranger qui pouvaient être appliquées après leur retour. On pourrait caractériser ces rémigrés, ayant beaucoup plus de succès que la moyenne, par trois traits typiques: courtes durées de séjour à l'étranger, réinvestissement perpétuel de bénéfiques et très grand engagement personnel des exploitants.

Naturellement, il ne faut cependant pas perdre de vue que la délimitation de la région étudiée a également eu une certaine influence sur ce résultat. Pendant que d'autres études analysant le rôle des travailleurs émigrés dans les centres de croissance dynamique repèrent plus souvent des cas de migration réussis et dressent ainsi un tableau beaucoup plus positif des effets de la migration de travail, nous supposons que les échecs migratoires sont sur-représentés dans le milieu rural de Nador. Par conséquent, les résultats présentés auraient certainement été moins nets s'il avait été possible d'intégrer dans cette étude de l'agglomération de Nador ou des anciens Nadoris rémigrés dans les autres grandes villes marocaines p. ex.. Cependant, la tendance générale devrait rester inchangée, à savoir qu'une grande partie des rémigrés vit dans une situation économique précaire et que leur rêve d'une vieillesse financièrement assurée dans la région d'origine ne devient pas une réalité et reste donc un mythe.

Bibliographie

- BERRIANE, Mohamed & Hans HOPFINGER: **De l'émigration au grand commerce. La percée d'un promoteur audacieux.** In: Rivages, N° 11/1993, p. 35 - 37.
- BÜCHNER, Hans-Joachim: **Die temporäre Arbeitskräftewanderung nach Westeuropa als bestimmender Faktor für den gegenwärtigen Strukturwandel der Todrha-Oase (Südmorokko).** Mainz 1986 (=Mainzer Geographische Studien 18).
- BÜRKNER, Hans-Joachim, Wilfried HELLER & Jens UNRAU: **Die erfolgreiche Rückkehr von Arbeitsemigranten – Traum oder Wirklichkeit?** In: Die Erde 119, 1988, p. 15 - 24.
- CERED (=Centre d'Etudes et de Recherches Démographiques): **Migration et urbanisation au Maroc (Les grandes villes).** Rabat 1992 (document de travail non publié).
- CHAREF, Mohamed: **L'émigration internationale marocaine et son rôle dans la production du logement au maroc: Une approche sociale, économique et spatiale.** Poitiers 1986 (Thèse de 3ème Cycle).
- GERA (=Groupe d'Etudes et de Recherches Appliquées): **Etude de mouvements migratoires du Maroc vers la Communauté Européenne. Rapport final.** Etude pour le compte de la Commission des Communautés Européennes. Rabat 1993.
- LAZAAR, Mohamed: **La migration internationale de travail et ses effets sur les campagnes du Rif (Province d'Al Hoceima – Maroc).** Poitiers 1989 (Thèse de 3ème Cycle).

