

Commerçantes et commerçants sénégalais à Casablanca : du pèlerinage au business*

Les relations historiques, tant culturelles, religieuses que commerciales entre le Maroc et le Sénégal sont connues. Il s'agit ici pour nous de présenter leur toile de fond sur la longue durée et de voir comment elles ont débouché sur des échanges commerciaux aujourd'hui en plein essor, dont la dynamique relève toutefois de structures informelles et de réseaux dont la logique est ancrée dans les systèmes endogènes présents tant au Sénégal qu'au Maroc.

Dans un premier temps, nous évoquerons le fondement des relations religieuses, lesquelles sont liées à la confrérie tidjane, entre le Sénégal et Fès, ville sainte du Maroc et lieu de pèlerinage, entre autres, pour les Sénégalais. Nous verrons, ensuite, comment les relations commerciales qui, à l'origine, découlaient de ce pèlerinage, sont devenues aujourd'hui telles que, même si le commerce a relégué le pèlerinage à l'arrière-plan et si les lieux se sont déplacés de Fès à Casablanca, la religion en reste toujours un élément important.

Pour ce, le groupe-cible des commerçants et commerçantes actifs et actives à Casablanca offre un champ d'investigation intéressant permettant la collecte de données empiriques fort utiles.

En ce qui concerne la méthode, nous avons opté pour la présentation de ces relations depuis la fin du 19^e siècle pour essayer de percevoir comment elles ont évolué. Nous avons privilégié cette démarche plutôt que celle d'une histoire à rebours qui risquerait de mener à la non-considération de trajectoires parallèles, également parce qu'elle permet de replacer ces relations dans le temps historique et de voir leurs modes de déploiement. Elle met en évidence comment certaines décisions d'acteurs produisent des impasses ou, au contraire, permettent des ouvertures intéressantes.

Il reste que si ces relations sont anciennes et ont beaucoup évolué, il faut se demander quels concepts sont susceptibles de les mettre en valeur et, au-delà, cerner ce qu'elles présentent de nouveau par rapport au passé et quel est leur impact actuel.

C'est ici que les phénomènes de trans-localité et de création d'espaces sociaux offrent une approche prometteuse. À partir de celle-ci, il est possible de tenter une représentation de la trans-localité dans la longue durée – la

Laurence Marfaing

Historienne, Centre de Recherches sur l'Orient Moderne (ZMO), Berlin, Allemagne.

* Cet article est une version réactualisée d'une version allemande parue dans : Steffen Wippel (éd.), *Wirtschaft im Vorderen Orient, Interdisziplinäre Perspektiven*, Klaus Schwarz Verlag, Berlin, 2004.

trans-localité jouant ici le rôle du signifié alors que les acteurs en seraient le signifiant – et, ainsi, de reconnaître les espaces sociaux qui se sont ainsi constitués.

Fès et la confrérie tidjane comme toile de fond

Fès, fondée au 8^e siècle par Idriss I et première capitale du Maroc au 9^e siècle sous Idriss II après les émeutes de Cordoue (Lugan, 2000 : 61 ; 171), est la ville des zaouïas et des courants religieux. Ses centres religieux, qui sont les mausolées et autres lieux d'initiation religieuse et d'expérience mystique, se sont transformés depuis le 18^e siècle en centres d'études et de réunions communautaires. La confrérie soufie (1) tidjane a été fondée par Cheikh Ahmed Tidjani, algérien d'origine, à Fès où son fondateur chassé par les Turcs se réfugia en 1798 et y fit élever la zaouïa où il faisait chaque jour ses prières et enseignait le Coran à ses disciples. Il y mourut en 1815 et y fut enterré (2). Une clause particulière de son testament provoqua des rivalités suivies de la fragmentation de l'ordre en trois branches. C'est à la branche marocaine dont le siège est à Fès que se rattache le tijanisme africain (Quesnot, 1962 : 133). La Tijâniyya, issue de la Qadria, et le *wird* tidjane seront diffusés dans l'espace saharien par Mohammed al-Hafiz originaire du Trarza qui avait rencontré le Cheikh à la Mecque en 1780. Ils trouvèrent un écho favorable auprès des commerçants transsahariens de Chingetti, Tischit et Tombouctou (3). La position de Fès sur le chemin de la caravane du sel par Sijilmasa (Lugan, 2000 : 173) qui rejoignait l'axe transversal vers la Mecque à partir de Chingetti, elle-même point de ralliement des caravanes venant du sud, jouera un rôle important dans la diffusion de la Tijâniyya. Fès, premier pôle d'arabisation et d'islamisation au nord de l'Afrique depuis la conquête almoravide au 9^e siècle, ne perdit jamais de son aura et devint le pôle de formation des populations soudanaises (4).

Tout au long du 19^e siècle, certains éléments vont favoriser la propagation des préceptes de la Tijâniyya. L'un d'entre eux est l'essor de la traite de la gomme dans la vallée du fleuve Sénégal où, à partir de la ville de Saint-Louis, l'administration coloniale française avait permis l'installation de points de traite, exacerbant par là la concurrence entre les tribus maraboutiques, propriétaires des forêts de gommiers et des territoires pastoraux, et les tribus guerrières, qui contrôlaient les axes linéaires de la transhumance, et renversant les rapports de force. Un autre est le rôle joué par El Hadj Oumar qui, contrecarré dans ses objectifs par l'implantation coloniale française, en fut un grand résistant (5). Il avait rencontré le successeur de Cheikh Tidjane lors de son pèlerinage à la Mecque ; pèlerinage après lequel il était passé par Fès. Il fut investi de la propagation de la *tariqa* comme calife en Afrique noire (Samb, 1994 : 59) et, lors de la guerre sainte qu'il mena contre l'implantation coloniale, il rassembla de nombreux adeptes. A sa mort en 1862, le Fouta était complètement islamisé.

(1) Le courant soufi est un courant mystique caractérisé par la dimension intérieure de l'islam et l'effacement du paraître dans l'adoration de Dieu selon une définition parmi tant d'autres parue dans *le Matin du Sahara et du Maghreb* du 25/12/2002.

(2) Sur Cheikh Amed Tidjani in Fès, cf. Amadou Makhtar Samb (1994) : 55. Sur la Tijâniyya se reporter à l'ouvrage de Triaud et Robinson (2000).

(3) Schmitz (2000 : 123) donne comme raison au succès de la propagation de la doctrine de Si Ahmed Tidjani, d'une part, le fait que la Tijâniyya, contrairement aux autres confréries, ne condamne pas le luxe mais y voit au contraire une bénédiction de Dieu et, d'autre part, la Tijâniyya ne permet pas l'affiliation à une autre confrérie, ce qui en augmente la solidarité et les relations entre les membres.

(4) Pour le rôle de Fès cf. entre autres Penda Mbow, 1996 : 110.

(5) Au sujet des polémiques quant au rôle d'El hadj Oumar, homme de foi et/ou résistant, cf. Iba der Thiam 2003.

Au Sénégal, la *tariqa* s'est répandue surtout après El Hadj Oumar dont les relais ont été El Hadji Malick Sy à Tivaouane et Al hadji Abdoulaye Niass dans le Sud sénégalais à Kaoloack (6). Les adeptes de la Tijâniyya furent, à l'origine, surtout des aristocrates et des intellectuels et, de part les relations transsahariennes, des commerçants.

Les Tidjanes se tournent vers le tombeau du fondateur, c'est-à-dire vers Fès, ou Fass comme disent les Sénégalais (ou les Turcs), où les populations du Sénégal et de la Mauritanie visitent la zaouïa. Souvent, les Tidjanes, avant de poursuivre le pèlerinage vers La Mecque (7) ou s'ils qui n'ont pas les moyens d'aller en Arabie, font le « petit pèlerinage » à Fès. Les Tidjanes sénégalais s'y rendent également en grand nombre lors de la fête du Mawlid, commémorant la naissance du prophète, ainsi que lors de la commémoration du 7^e jour (dossier du *Quotidien* 2003).

Fès est également le lieu d'un séjour obligé pour tout Sénégalais de passage au Maroc.

Cette sensation d'appartenance commune des peuples marocain et sénégalais, entretenue par l'adhésion non seulement à l'islam mais à la Tijâniyya, est encore vivace. Événements socio-religieux, commémorations sont autant d'occasions de fêter et d'entretenir cette fraternité. C'est le cas par exemple, des « journées culturelles islamiques » consacrées à Cheikh Ahmed Tidjani et organisées tous les ans à Dakar ou des festivités autour du pèlerinage à Fès (*le Matin*, 25/12/2000 ; 30/12/2002). Tous les ans, pendant le mois de Ramadan, des ouléma sénégalais sont invités à séjourner à Fès et, malgré les contrôles accrus dus aux problèmes de migration des Subsahariens au Maroc, la compagnie aérienne marocaine, Royal Air Maroc, continue d'affréter des vols spéciaux pour le pèlerinage à Fès (O. Kane 1996 : 23-24).

Pèlerinage et relations commerciales

A Fès arrivaient les marchandises venues du Sud : le sel, le sucre et surtout les esclaves. Ces derniers étaient acheminés à Mogador (actuelle Essaouira) d'où ils étaient répartis sur les marchés de Fès et de Marrakech. Le Maroc, qui a su résister à la conquête coloniale, reste à la fin du 19^e siècle le dernier « entrepôt » au nord de l'Afrique pour le commerce des esclaves (Wright, 2002 : 53).

Pierre Loti (8) arrivant à Fès en avril 1889 confirmait que Fès n'est pas « seulement la capitale religieuse du Couchant, la ville de l'islam la plus sainte après la Mecque, où viennent étudier les prêtres de tous les points d'Afrique ; c'est aussi le centre du commerce de l'ouest qui communique par les ports du nord avec l'Europe et par le Tafilalet et le désert avec le Soudan noir jusqu'à Tombouctou et la Sénégambie » (Loti, 1991 : 214). Sa description du bazar et du marché aux esclaves ainsi que sa perception des riches commerçants fassis (9) donnent une idée de la splendeur de Fès et de l'activité qui y régnait alors.

(6) Pour les différentes familles de marabouts tijanes cf. entre autres Quesnot (1962) : 136 ff. ; Samb 1994 : 62 ; Rüdiger Seesemann, (2004).

(7) En 1953, sur les 553 pèlerins sénégalais de retour de la Mecque, 313 avaient fait le voyage par Fès (Kane, 1996 : 22).

(8) Pierre Loti faisait parti de la délégation française qui a accompagné le ministre de France à Tanger, Jules Patenôtre, à Fès pour présenter ses lettres de créances auprès du Sultan Moulay-Hassan, du 4 avril au 4 mai 1889.

(9) « Il y a ici un grand nombre de marchands de toutes sortes ; une certaine fièvre de l'or, bien que très différente de la nôtre, sévit dans ces murs ; des gens enrichis trop vite – au retour, par exemple, de quelque caravane heureuse du Soudan – se hâtent de jouir de la vie [...] » Loti, 1991 : 251.

(10) Rapport trimestriel du territoire autonome des confins du Dra, 1er trimestre 1935 cité par Aouad, 1995 : 242.

Toutefois, le commerce caravanier a été rendu difficile depuis le début du 20^e siècle tant par les politiques coloniales qu'à cause des résistances que celles-ci ont fait naître et ce jusqu'à la « pacification » de l'espace maroco-saharien en 1935. A partir de ce moment, les commerçants sénégalais et soudanais rétabliront avec le Sud marocain le courant d'affaires « qui n'a jamais cessé de les intéresser vivement » (10) et qui avait subsisté grâce au marché noir et à la contrebande. Cependant, les Sénégalais avaient peur du voyage par la route. Les vieux commerçants, encore actifs dans les années 50, en ont conservé un souvenir de crainte. Ils estiment que même dans le temps, il fallait être courageux pour « emprunter la route de terre » parce qu'on risquait de se faire enlever. Après, dans les années 70, l'insécurité qui continuait à régner dans l'espace nord du fleuve Sénégal et les guerres d'indépendance des colonies espagnoles suivies du conflit lié au Sahara inhibèrent le commerce des Sénégalais dans cet espace, où déjà la politique coloniale avait imprimé une certaine rupture (Marfaing, 2004 : 259).

Du commerce pendant le pèlerinage à l'époque coloniale

Les besoins de l'économie coloniale ont pour conséquences que les Français cherchent à s'octroyer une zone économique dans laquelle ils dominent les échanges commerciaux. Ils décident donc des marchandises et des produits qui seront échangés et mettent en place les infrastructures qui leur permettent de contrôler le commerce. Le commerce africain, le commerce à longue distance seront détournés, et les commerçants africains se retrancheront dans des structures en marge des besoins de la colonisation (Marfaing, 2004 : 256). Pour des raisons tant économiques que de domination et de paix sociale (11), l'administration coloniale voit d'un mauvais œil l'activité des Subsahariens dans le Nord et s'évertuera d'en éloigner les populations en réorganisant la route du pèlerinage vers La Mecque et en détournant ou bloquant les routes caravanières. La résistance maure à l'implantation coloniale exploite la non-entente entre les différents blocs coloniaux. Elle est ponctuée par des razzias soutenues ou organisées par des groupes musulmans sur les nomades et les caravanes de pèlerins assimilés, malgré leur religion musulmane, aux mécréants en ce sens qu'ils se faisaient accompagner par l'armée française ou parce que les Sénégalais qui souvent les composaient servaient la colonisation française. Ils légitiment leurs exactions par la théorie de résistance aux mécréants en terre d'islam (DAN E/2 dossier 129 (12)). L'insécurité était telle que les commerçants africains qui fréquentent les postes français, les désertent (Aouad, 1995 : 223). Dès les années 1880, les méharistes, les militaires français, escortent les caravanes de pèlerins jusqu'à Mogador, d'où ces derniers continuaient en bateau pour rejoindre Le Caire puis La Mecque (Schmitz, 2000 : 127). Ils accompagneront d'ailleurs les caravanes de commerce à partir de Atar vers le nord jusqu'à la « pacification » du nord de la Mauritanie et des confins algéro-marocains, c'est-à-dire jusque dans les années

(11) En ce qui concerne la politique musulmane de la France coloniale entre soutien des confréries soufies et crainte de la propagation de l'islam tout comme l'introduction de la notion d' « islam noir », cf. entre autres : Triaud et Robinson, *op. cit.* et également Loimeier (2000).

(12) Bulletin de renseignements, 16 juin au 15 juillet 1929 (?), Gouvernement général de l'AOF, colonie de la Mauritanie, affaires politiques, annexe n° 3.

30 où on note une recrudescence des échanges caravaniers dans cet espace et où l'on constate que dans ces « zones sous influence tidiane réformée [...] ces courants religieux sont apportés par les caravanes là où aboutissent les pistes venant de Nioro, de Kayes, de Chinguetti et d'Ouadan [...] Il est intéressant d'étudier les possibilités économiques de la croisée des routes en question » (13).

C'est l'ouverture du port de Casablanca, à partir des années 20, qui permettra à la colonisation française de mener à bien sa politique économique dans laquelle cette liaison maritime sert également la mise en valeur du commerce maritime tout en portant un coup au commerce par terre (14). A cette époque, les échanges entre le Maroc et le Sénégal sont peu développés mais ne demandent qu'à être intensifiés : du nord vers le sud, des babouches et des fruits et légumes (15), et du Sénégal vers le Maroc, de la gomme. D'autre part, l'administration coloniale pourra aussi canaliser le pèlerinage directement à partir de Saint-Louis, puis plus tard à partir de Dakar, par la mer. La même logique dictera le comportement de la France qui veut garder un droit de regard sur les activités du pèlerinage quand elle préconisera d'organiser une communication par bus entre Casablanca et Fès lorsqu'en 1956 une liaison aérienne Dakar-Casablanca sera établie. Les derniers trajets en bateau fonctionneront jusqu'au début des années 70. Aujourd'hui, il n'y a plus de liaison maritime passagers régulière entre Casablanca et Dakar.

Cependant, les Sénégalais ne se sont jamais vraiment laissés influencer par la politique coloniale qui les incitait à interrompre leurs relations avec le Maroc. Ils passeront outre, et les relations seront mêmes renforcées entre Fès et la communauté tidiane du Sénégal grâce aux voyages d'affaires et aux pèlerinages, surtout après la fin de la Seconde Guerre mondiale et dans les années 50 et ce malgré l'agitation nationaliste au Maroc, en Tunisie et en Algérie" (Kane, 1996 : 20).

Déplacement de Fès vers Casablanca

Le déclin de Fès était ainsi, à partir des années 20, inscrit dans l'histoire qui a fait dire que la caravelle avait supplanté la caravane. Au début du 20^e siècle, le système économique est en pleine mutation, et Fès est condamnée par l'ouverture de l'Europe à s'adapter ou à périr (Rivet, 1999 : 107). Dans cette logique, les villes portuaires, Tanger d'abord puis Casablanca, prennent dès lors leur essor au détriment des anciennes escales sahariennes. Cependant, même si le trafic maritime à Casablanca est intense depuis le début du siècle, c'est indubitablement à partir de la construction du port que son activité va être décuplée. Jusque là, le « port » de Casablanca ressemblait à ceux des cartes postales coloniales où l'on voit les gros navires restant au large tandis que les barques amènent les marchandises et les passagers sur la côte ou le wharf. La construction du port débuta en 1907 avec l'édification de plusieurs infrastructures, dont la voie ferrée, et s'amplifiera réellement sous le gouvernement de Lyautey à partir de 1914

(13) ANS 9 G 69 [107] : liaisons mauritaniennes. Direction des affaires politiques et administratives. Lieutenant-gouverneur de Mauritanie à Gouverneur général de l'AOF le 4 juin 1931. Tournée d'inspection sur les confins de la colonie, 1^{er} trimestre 1931 (DAN E/2 136).

(14) Bulletin de renseignements économiques, Agadir. Rapport de tournée effectuée du 29 janvier au 28 février 1937 : Tidjikdja, le 17 mars 1937.

(15) « Le protectorat importe annuellement en AOF des babouches d'origine indigène pour une valeur d'environ 5 millions de francs [...] débouché essentiellement pour l'artisanat de Fes. » Rapport de mission au Maroc de M. Mondon, Directeur général des services économiques de l'AOF en vue des relations communes entre le Maroc et l'AOF et dans l'Union sud-africaine 1935 – Rapport mission au Maroc du 25 mars au 6 avril 1935 – exemplaire destiné à Monsieur le gouverneur général : objet : intensification des relations commerciales entre protectorat et AOF et amorces d'un nouveau courant d'échanges en vue d'une entente économique entre les deux pays.

qui dotera Casablanca d'infrastructures portuaires des plus modernes qui en feront un centre économique, certes, mais également un vecteur de la pénétration du système colonial et de la "modernité". C'est dans les années 20 que le boom démographique touchera les villes atlantiques, dont Casablanca. Tous ceux qui se considèrent « hommes d'affaires » afflueront vers Casablanca : ceux d'Essaouira, de Marrakech ou de Fès, ce qui achève la dissémination des Fassis (Rivet 1999 : 245) ; la veille de la Seconde Guerre mondiale assoira l'hégémonie de Casablanca.

De l'opportunité du pèlerinage pour gérer ses affaires

Casablanca devient donc une place économique sur la route de Fès. Même si le pèlerinage offre encore une opportunité pour les affaires et même si Fès reste jusqu'en 1981 pour beaucoup de commerçants sénégalais le sésame qui leur permet de sortir du Sénégal, ce sont les affaires qui vont devenir plus importantes (entretien n° 7 à Dakar du 13/8/2002 et interview n° 9 du 1/8/2002).

A l'indépendance, le Sénégal va reproduire les schémas de l'économie coloniale et se soumettre au monopole de fait de l'économie française : les Sénégalais seront confrontés à toutes sortes de tracasseries administratives, particulièrement ceux qui luttèrent contre les monopoles commerciaux des Français et critiquaient de la sorte ouvertement la politique économique du président Senghor. Les facilités d'accès aux opportunités d'affaires seront vite proportionnelles au degré d'adhésion au gouvernement en place, si bien que beaucoup de commerçants seront obligés de se reconvertir dans d'autres créneaux voire d'abandonner le commerce (Marfaing & Sow 1999 : 100-118). Pour quitter le Sénégal, les Sénégalais, tout comme à l'ère coloniale où les ressortissants des colonies voulant se déplacer devaient avoir une permission de l'administration coloniale, doivent être en possession d'une permission de sortie du territoire. Dans ce contexte, il était préférable de demander une autorisation de sortie pour effectuer le pèlerinage et non pour aller faire des affaires (interview n° 3 les 6/11/1996, 23/7 et 2/8/2002 à Dakar (16)). C'est en 1981, sous le président Abdou Diouf, que cette loi a été abrogée.

Malgré la concurrence des Marocains installés à Dakar, à laquelle sont confrontés les commerçants sénégalais actifs dans leurs propres créneaux, ce genre de commerce reste rentable. Régulièrement, les commerçants effectuent le trajet et cumulent commerce et pèlerinage : « J'atterrissais à Casablanca et continuais par la route ou le train vers Fès. Je faisais mes achats en cours de route. » Les commerçants continueront à expédier leurs marchandises par fret maritime jusqu'à Dakar, même lorsqu'il y eut une liaison aérienne à la fin des années 50. En général, ce voyage se fait au rythme d'une quinzaine de jours tous les 2 mois (interview n° 6 à Dakar du 26/7/2002). Les femmes, elles, pouvaient se permettre d'effectuer un pèlerinage tous les deux ou trois mois (interview n° 11 à Dakar le 6/8/2002).

(16) Ce commerçant actif de la fin de la Seconde Guerre jusqu'à dans les années 50 et 60 est décédé en 1975. Ses fils aujourd'hui eux-mêmes opérateurs économiques et impliqués dans les syndicats d'hommes d'affaires au Sénégal m'ont beaucoup parlé de leur père.

Ces commerçants descendaient dans les hôtels de la place, mais avec le temps ils finissaient par être logés chez leurs fournisseurs et à être considérés comme des membres de la famille. Les femmes étaient souvent logées chez leur marabout. A partir de 1956, les Sénégalais de passage à Fès logeaient dans “la Maison du Sénégal”, un cadeau – pris à Abdelhay El Kettani – du roi Mohamed V aux Tidjanes.

Casablanca est également une escale importante sur la route de La Mecque. Le vol Dakar-Djedda prévoit une escale de 24 heures à Casablanca (dans les années 1950-1960, 72 heures), temps utilisé pour faire les achats des marchandises commandées à partir de Dakar et dont la revente à La Mecque financera le pèlerinage et l’achat d’autres marchandises qui seront à leur tour importées au Sénégal. La logique dans ce genre de commerce reste celle du commerce à longue distance, où le nombre de rotations du capital investi augmente le capital initial ; c’est une espèce de commerce de relais.

Si les relations diplomatiques officielles sont plus actives entre le Sénégal et le Maroc que les échanges commerciaux, dont les montants ne sont pas vraiment importants (cf. Wippel), il n’empêche que les échanges informels entre Casablanca et Dakar sont particulièrement dynamiques surtout dans le domaine de l’exportation de marchandises vers le Sénégal. Babouches, habits pour femmes, djellabas et autres gabardines sont particulièrement prisés et représentent les atours indispensables du musulman sénégalais à l’occasion de la prière du vendredi (P.D. Fall, 2004 : 285) mais aussi à l’occasion des fêtes musulmanes comme la Korité ou la Tabaski. Les plus jeunes font le commerce de chaussures et de vêtements, jeans, bodies, tops, etc., en général importés d’Italie, d’Espagne ou des îles Canaries, mais aussi des vêtements de sport, des jeans fabriqués au Maroc et également de matériels électroniques et de téléphones portables. Ce commerce est organisé sous forme de va-et-vient entre Dakar et Casablanca à un rythme mensuel ou bi-mensuel, à raison d’un séjour de une ou deux semaines en moyenne dans cette dernière ville.

Commerçants et commerçantes sénégalaises à Casablanca aujourd’hui

Profil des commerçants et commerçantes hier et aujourd’hui

Alors que traditionnellement les Tidjanes étaient majoritaires au Maroc, tout indique actuellement que les Mourides les ont supplantés dans leur fief tout comme au Sénégal (Marfaing & Sow, 1999 : 120), même si certains ont tendance à atténuer cette perception : « les Tidjanes ne sont pas moins *successful* que les Mourides, ils sont plus discrets, c’est tout ! » (Interview n° 22 à Dakar du 12/8/2003.) C’est à partir de la fin des années 80, dans la foulée des émigrations mourides au niveau international, que les spécificités d’appartenance ont commencé à s’estomper, même à Casablanca. Les

disciples de ces deux confréries étant à l'origine qadir, cela ne semble pas être un problème pour que tous cumulent commerce et pèlerinage entre Dakar, Fès et Casablanca. Une commerçante mouride qui va régulièrement à Fès l'exprimait ainsi : « Cheikh Tidjane est bien, et c'est écrit que l'on doit honorer les hommes pieux. » (Interview n° 23 à Casablanca, le 22/4/2003.)

Alors que par le passé ceux qui effectuaient le commerce étaient en grande majorité des hommes, même si les femmes n'en étaient pas complètement exclues, aujourd'hui à Casablanca, les femmes sont en majorité.

Les femmes étaient apparues dans le sillage du pèlerinage et du commerce déjà depuis les années 50. En général, elles étaient d'un certain âge, bien souvent des premières épouses libérées de leurs obligations maternelles, mais aussi des *hadja* qui pour pouvoir faire le pèlerinage devaient être ménopausées et ne pouvaient, socialement parlant et selon les traditions sénégalaises, espérer prétendre élargir une activité commerçante d'une envergure internationale qu'à partir de ce moment. En ce sens, « la voie du Maroc sera la voie libératrice des femmes » (Fatou Sarr, 1998 : 55-56). C'est avec l'apparition des charters dans les années 70 qu'elles vont participer aux convois organisés. Les commerçantes que l'on rencontre à Casablanca ont souvent eu un parent déjà actif dans le commerce avec le Maroc : l'opportunité du pèlerinage permettait de prendre avec soi « un carton de mangues ou d'ananas et une somme de 300 000 FCFA pour acheter la marchandise » (interview n° 23 du 22 avril 2003 à Casablanca) qu'on ramenait à Dakar. Depuis 1995 environ, l'organisation est nettement plus élaborée et présente une structure professionnelle. La dévaluation du franc CFA et la fermeture de l'Europe aux migrants potentiels (re)font du Maroc une destination attractive. Pour les femmes sénégalaises qui veulent s'adonner au commerce, le fait que le Maroc soit un pays musulman où la culture et le mode de vie sont similaires aux leurs et qui, de plus, entretient des relations traditionnellement bonnes avec le Sénégal, est un atout de taille pour que les familles, les maris notamment, les laissent partir dans un climat de confiance. Le va-et-vient vers le Maroc est pour les femmes sénégalaises socialement valorisant ; ces voyages réguliers au Maroc, où elles vont tous les deux ou trois mois, leur confèrent un statut social dans leur quartier sans doute plus en vue que pour celles qui font les voyages réguliers en Mauritanie ou dans un pays africain de la sous-région. Casablanca joue ici le rôle d'une destination finale qui permet une élévation sociale à partir d'un petit commerce qui est socialement admis et qui ne complique pas les relations dans les structures sociales. Ce qui peut expliquer le nombre important de femmes sénégalaises à Casablanca. Cependant, Casablanca peut aussi représenter le tremplin qui permettra l'essor des affaires vers Dubaï, la Mecque, l'Asie du Sud-Est. Au Maroc, les prix des marchandises sont très peu élevés par rapport aux prix de vente au Sénégal (17), ce qui permet des bénéfices substantiels parce que les billets d'avion ne sont pas chers et

(17) Des sabots à 90 Dh se revendent à Dakar à 20 000 FCFA ; des chaussures à 500 Dh rapportent 50 000 FCFA quand elles sont payées cash, à crédit en fin de mois : 60 000 ou 70 000. Les bijoux fantaisie rapportent le double (interview n° 26 à Casablanca du 23/4/2003).

les ballots transportables en avion. L'envergure du commerce peut être minimale. Elle va de l'expédition de quelques ballots plus ou moins régulière vers le Sénégal (« un colis à partir de 5 paires de chaussures ; les colis dépendent de l'épargne ; je les envoie par la poste » interview n° 27 du 24/4/2003 à Casablanca) à l'envoi de 2 à 3 containers par mois (« à mes débuts [années 70], je ramenaient tous les mois par *le Lyautey* une dizaine de colis de 100 kg chacun : des kaftans, des djellabas, des vêtements d'enfants », interview n° 4 du 23/7/2002 à Dakar).

Les commerçantes de Casablanca, qui considèrent le business à Dubaï comme le summum de la réussite, calculent ainsi : « Quand tu payes un billet 1 million [de FCFA], il te faut 20 millions en poche pour le business ; seules les grandes commerçantes peuvent se le permettre » (interview n° 23 à Casablanca du 23/4/2003). Or, selon une commerçante sénégalaise impliquée dans ce commerce, le capital nécessaire pour tenter un élargissement des activités est estimé à au moins 3 ou 4 millions de FCFA ; en moyenne, les commerçantes doivent posséder un fonds de roulement qui s'élève à 6-7 millions de FCFA et pouvant aller jusqu'à 100 millions de FCFA : « Même 100 millions, ce n'est rien pour la marchandise ! Elles [les commerçantes] portent tout en liquide sur elles... » (Interview à Dakar n° 34 le 13/8/2003.) Les jeunes commerçantes sénégalaises estiment qu'elles pourront sauter le pas au bout de 4 ou 5 ans passés à faire le commerce à Casablanca.

La moyenne d'âge des Sénégalais au Maroc aujourd'hui a baissé. Le phénomène migratoire n'est pas étranger à cette observation. Bon nombre de Sénégalais, tout comme nombre de Subsahariens qui sont au Maroc, sont des "candidats" à la migration. Ils y sont en transit, attendant une opportunité pour continuer leur périple vers un pays européen, les USA, le Canada ou les Emirats arabes (cf. Mehdi Lahlou 2003). Ceci est particulièrement vrai pour les hommes qui vivent souvent du commerce pour financer non seulement leur voyage mais également pour subsister au Maroc. En majorité, les femmes font le va-et-vient entre Dakar et Casablanca. Elles jouent un rôle important en ce sens qu'elles sont pourvoyeuses des marchandises sénégalaises (notamment fruits et artisanat, mèches, *Lagos* sénégalais et jembés) qu'elles laisseront, souvent à crédit, aux jeunes candidats à l'émigration qui se chargeront de leur distribution dans les villes marocaines. Une autre explication au rajeunissement de la population sénégalaise au Maroc est le fait que ce pays soit (re)devenu une destination préférentielle depuis 1994, notamment pour les étudiants. Des accords bilatéraux permettent l'octroi de bourses (18) à ceux qui viennent étudier le commerce (19), l'informatique et la pharmacie. Le statut d'étudiant est pour nombre d'entre eux une possibilité de cumuler études et commerce ou de faire exclusivement du commerce. Ils ramènent des produits de l'artisanat sénégalais qu'ils écoulent en tant que commerçants ambulants dans les galeries marchandes et passages piétons de Casablanca malgré la traque de la police marocaine qui les en déloge régulièrement (cf. *Libération* du 9 juin 1999).

(18) Le montant de ces bourses s'élève à 750 Dh par mois dont 10 % sont utilisés pour le logement en cité universitaire.

(19) Nous avons constaté, lors d'un précédent projet portant sur les opérateurs économiques sénégalais : les grands opérateurs des années 80 avaient tendance après un fort engouement pour les écoles de commerce américaines à préférer le Maroc. Ils légitimaient leur nouvelle option par le fait que les études dans la société américaine éloignaient les enfants des valeurs de la société sénégalaise, qu'à leurs retours, ils étaient déconnectés des pratiques commerciales habituelles au Sénégal. Le Maroc, de part la similitude des valeurs religieuses et sociales, offre la possibilité d'une formation professionnelle alliée aux valeurs de l'islam et à un prix moindre que celui qui est demandé aux USA ou au Canada (Marfaing et Sow, 1999 : 206).

Emergence d'espaces sociaux translocaux

Les Sénégalais installés au Maroc jouent un rôle d'intermédiaires entre le Maroc et le Sénégal, entre les Marocains et les Sénégalais. Au niveau du commerce certes, mais également au niveau des relations sociales sous forme de réseaux. Ces derniers sont tissés autour de relations sociales translocales, lesquelles trouvent leur place dans les espaces sociaux ainsi créés. Quand une commerçante abandonne sa place au sein du groupe pour élargir ou déplacer ses activités, elle se fait remplacer par une partenaire, « une sœur », qu'elle a pris soin d'introduire avant son départ et qu'elle aura ainsi « formée ». Ceci équivaut à une transmission de « savoir-faire » ou à une « formation ».

Restaurants, hôtels, cafés, appartements sont détournés de leur fonction d'origine et transformés en espaces sociaux, en lieux de sociabilité.

Tel est le rôle de ces restaurants sis dans des appartements privés, connus des connaisseurs concernés exclusivement. Ils offrent une cuisine sénégalaise aux Sénégalais de passage « qui ne digèrent pas la cuisine marocaine ». Les convives s'annoncent la veille ou l'avant-veille à partir de Dakar. La tenancière des lieux prépare jusqu'à une cinquantaine de repas par jour à raison de 25 dirhams le repas (interview n° 23 à Casablanca le 24 avril 2003).

Les hôtels sur lesquels les commerçantes ont placé leur dévolu sont de véritables centres d'affaires où les hôteliers jouent le rôle de transitaires dont l'objectif est de mettre en rapport les sociétés et les entreprises marocaines et les commerçants subsahariens (20). Les commerçantes séjournent à l'hôtel où elles peuvent partager des chambres à 4 pour 30 dirhams (2 000 FCFA) la nuit ou mieux à deux personnes pour 86 dirhams (5 500 FCFA) la nuit. Elles s'informent mutuellement sur les hôtels potentiels et descendent ainsi dans les mêmes hôtels qui se trouvent en général dans la médina de Casablanca ou non loin. Avec le temps, leur groupe a pignon sur rue.

D'habitude, quand les Sénégalais sont de passage dans une ville étrangère, ils cherchent comme point de chute le *dahiras* local. Ceci n'est pas le cas au Maroc. Les amis des amis ont les contacts depuis Dakar et ils téléphonent pour s'annoncer. Avec les voyages répétés, ces commerçantes finissent par loger chez leur « ami ». Cette manière de vivre mènera souvent à des vies parallèles : une au Sénégal et une à Casablanca (21), laquelle est ignorée au Sénégal (interview n° 22 du 12 avril 2003). Et puisque ces jeunes femmes sont au Maroc, qu'il y a une opportunité de pèlerinage vers Fès, personne ne pose de questions : « Mes parents sont fiers de voir leur fille voyager – plus elle monte au nord, plus ils sont fiers ! » (Interview n° 27/4/2003 à Casablanca.)

Cette organisation favorise l'émergence d'un espace social où les ressortissants sénégalais se regroupent selon des codes connus d'eux seuls et où sont reproduits les comportements et les hiérarchies de la société sénégalaise.

(20) Cette organisation a déjà fait l'objet d'un article dans un journal marocain, *Libération*, le 15/6/1999.

(21) Ceci pourrait être perçu sous l'angle d'une vieille tradition sénégalaise où les commerçants sénégalais avaient l'habitude d'épouser des femmes des villes et des pays dans lesquels ils séjournaient pour pénétrer la société dans laquelle ils faisaient du commerce (Marfaing et Sow, 1999 : 116).

Indépendamment des formes de sociabilité qui se mettent en place et des informations qui circulent, ces regroupements permettent un démarquage face à la population marocaine avec laquelle les rapports, s'ils sont ancestraux et fraternels, peuvent être aussi entachés de connotations racistes issues de la mémoire d'esclavage (22). Une jeune commerçante exprimera cela ainsi : « Les gens sont étonnés quand on se promène ensemble, ils ne nous considèrent pas comme des êtres humains, ils ne nous respectent pas : les rapports sont difficiles. » (Interview n° 27 du 23/4/2003 à Casablanca.)

Organisation du business

Les Sénégalaises qui s'adonnent au commerce à Casablanca sont bien organisées. Un réseau existe entre les Sénégalais installés dans cette ville qui sert d'intermédiaire entre les commerçants sénégalais et les grossistes marocains, de point de chute voire de structure d'information. Ce commerce est informel, il s'effectue sans facture, avec paiement comptant ou avec des lettres de crédit et des bordereaux de livraison comme seules preuves des transactions. Les commerçants « font de tout en fonction des opportunités et des saisons » (interview n° 24 le 22/4/2003 à Casablanca). A la fin des années 90, un journal qui avait tenté de quantifier les opérations évoquait des transactions tournant autour de 15 000 à 100 000 dirhams dans les périodes fastes (*l'Economiste* du 2 juillet 1998). Les politiques dénoncent régulièrement le manque à gagner pour l'Etat que représentent ces circuits, tant au Maroc (cf. notamment *le Matin* du 6/10/2003) qu'au Sénégal (cf. notamment *le Quotidien* du 23/9/2003).

Les commerçantes se déplacent rarement seules. Elles s'organisent pour passer des commandes en commun et, éventuellement, affréter un container pour le retour des marchandises. Il arrive aussi qu'une commerçante se déplace et représente un groupe d'une dizaine d'autres pour pouvoir acheter de plus grandes quantités et ainsi pouvoir mieux négocier les prix. La commerçante qui fait le va-et-vient de Dakar à Casablanca régulièrement, c'est-à-dire quelques jours tous les quinze jours ou y prévoit une escale sur la route d'une destination plus lointaine, passe sa commande par fax à partir de Dakar ou par téléphone à ses *coxeurs* (23) qui sont chargés de lui trouver la marchandise désirée. Le *coxeur* fait payer ses efforts à raison de 10 % perçus sur le prix de la marchandise commandée (interview n° 28 du 14/4/2003 à Casablanca) ; parfois, les plus petits ou les *coxeurs* occasionnels, se rémunèrent sous forme de « cadeaux » (interview n° 26 du 23/4/2003 à Casablanca). Il se peut que la commerçante téléphone directement à ses grossistes attitrés pour négocier marchandises et prix et passer sa commande. Quand elle arrive à Casablanca, son colis est prêt. Les quelques jours qui lui restent au Maroc sont passés à prospecter dans le but d'affaires futures, pour soigner ses relations et, pour beaucoup d'entre elles, pour aller à Fès. Sur 13 interviews (24) menées auprès de Sénégalais qui font le commerce entre Dakar et Casablanca (5 femmes et 8 hommes), 12 ont

(22) *La Gazette du Maroc* a consacré un dossier au rapport des Subsahariens et des Marocains le 11 février 2003. Le rapport sénégal-marocain, la sociabilité qui s'y construit sur fond de ressentiments dus à la colonisation et de mémoire d'esclavage est un thème central d'un projet de recherche actuel mené au ZMO par l'auteur.

(23) Les coxeurs sont des rabatteurs qui, avec le temps, accèdent à un statut d'intermédiaires et de transitaires auprès des grossistes et ont leurs commerçantes et commerçants attitrés.

(24) Pour cette étude nous avons mené 36 interviews et entretiens. 13 interviews qui ont débouché sur un questionnaire auprès de commerçants sénégalais actifs à Casablanca, 4 auprès de commerçants sénégalais vivant à Dakar et actifs en Mauritanie, 11 entretiens auprès de personnalités, de groupements économiques et militaires tant à Dakar qu'à Casablanca. Les autres interviews et entretiens ont été menés à Nouakchott auprès de commerçants sénégalais ou mauritaniens et de migrants.

déclaré aller à Fès sur la tombe de Cheikh Ahmed Tijani, de “parfois” à “chaque passage” (3 étaient mourides, 8 tidjanes, 1 qadir). Une commerçante musulmane a déclaré ne pas mêler les affaires et la religion, mais une autre tidjane dira : « J’aime le Maroc, c’est beau, surtout la route Casa-Fès. J’organise même le convoi avec les autres femmes » (interview n° 34 à Dakar le 14/8/2003 à Dakar).

Les marchandises ainsi achetées sont transportées vers Dakar par container pour celles qui peuvent se le permettre ou pour celles (et ceux) qui se sont regroupées pour en affréter un dans lequel chacune embarque ses colis. On compte dans ce cas une dizaine de personnes par container à raison de douze containers par an (interview n° 28 du 14/4/2003 à Casablanca). Pour nombre d’entre elles, les commerçantes voyageront par avion avec leurs marchandises « en colis accompagné » ou elles en confieront une partie à des voyageurs voyageant « léger ». La commerçante fait transporter à l’aéroport sa marchandise, dont le poids excède en général le poids autorisé par la compagnie d’aviation concernée (25), par un intermédiaire, sénégalais en général, payé au prorata de la marchandise, qu’il fait transiter en leur nom et qui négocie avec les douaniers les expéditions sur Dakar.

A Dakar, le même genre de négociations aura lieu avec les douaniers de l’aéroport. L’évidence avec laquelle les femmes critiquent le comportement des douaniers qu’elles rendent responsables de faire monter les prix des marchandises alors qu’elles-mêmes sont absolument informelles, ne payant ni impôts, ni frais de douane, ni transport laisse parfois pantois. L’une d’elle confiera le plus simplement du monde que « sa famille qui travaille à l’aéroport [de Dakar] récupère les sacs » ; une autre fustigera « les douaniers [qui] te fatiguent; ils sont méchants avec les commerçants ». Cette dernière considère que les droits de douane sont trop élevés mais qu’on peut négocier avec le douanier pour les faire baisser de moitié, « mais c’est encore beaucoup : sur une valeur de 1 million [de FCFA] de marchandises je donne 80 000 [de FCFA] au douanier » (interview n° 26 à Casablanca du 23/4/2003).

On rencontre depuis quelque temps aussi des commerçants sénégalais, informels, mais intégrés dans les réseaux internationaux et surtout dans la vente par internet. Ce commerçant sénégalais nous expliquait être de passage à Casablanca où il avait obtenu un marché pour livrer 1 container de mangues. Il utilisait l’opportunité pour répondre à un appel d’offre de Libye qui demandait deux containers de thon originaire du Sénégal dont la conserve était étiquetée au Maroc : il était à deux doigts de réaliser l’affaire (interview n° 24 du 22/4/2003 à Casablanca) et se situait ainsi entre des structures de transactions à la fois formelles et informelles.

Casablanca en perte de vitesse pour les Sénégalais ?

Depuis quelques années cependant, les affaires avec le Maroc deviennent plus difficiles. Les grossistes deviennent plus exigeants : « Ils veulent être

(25) La Royal Air Maroc (RAM) accepte 30 kg en colis accompagné alors qu’Air Sénégal International (ASI) en accepte 47. Cependant, un aller-retour Casablanca-Dakar sur la RAM coûte 300 000 FCFA sensiblement moins cher qu’un aller-retour sur ASI (dossier du Soleil du 14 mars 2002). Quand une commerçante confie ses ballots à un voyageur, le prix habituel pour ce dernier est de 600 Dh/20 kg (interview n° 26 à Casablanca du 23/4/2003). Sinon, le prix officiel des excédents de bagages s’élève à 105 Dh/kg. Les intermédiaires auprès des douaniers peuvent négocier à 30 à 40 Dh/kg (interview n° 28 du 14/4/2003 à Casablanca).

payés comptant et ne [lui] font pas un bon prix et il y a toujours l'image servile. » (Interview à Dakar n° 13, le 7/8/2002.)

L'aéroport Mohamed V de Casablanca était réputé comme lieu de passage particulièrement facile pour faire passer les excédents de bagages. Depuis le 11 septembre 2001, les structures ont changé. Les compagnies aériennes sont plus regardantes sur les quantités de marchandises qu'elles acceptent de prendre (26), et la facturation des excédents est devenue beaucoup plus chère.

La pression qui est exercée par les Etats européens sur le Maroc pour qu'il jule la migration venant des pays subsahariens est ressentie par les populations qui en sont originaires. Les Sénégalais sont exemptés de visa pour entrer au Maroc pour une durée de trois mois ; mais ils sont confrontés à la suspicion ambiante : Noirs, ils sont suspectés d'être d'une autre origine : « Les Marocains sont des Blancs : ils contrôlent les Noirs, les Sénégalais. Il faut 1 000 € d'argent de poche ; si tu n'es pas en règle tu es refoulé dans le transit et tu perds ton billet. » (Interview n° 28 du 14/4/2003 à Casablanca.) (27). Les commerçants qui ont été victimes de mesures arbitraires les expliquent ainsi : « La représentation sénégalaise au Maroc est inefficace. Si tu obtiens quelque chose, c'est par recommandation ou relation ; ils ont peur de se mêler des "problèmes des Sénégalais" par peur des problèmes de migration. » (interview n° 24 le 22/4/2003.) Beaucoup d'opérateurs et de grands commerçants dénoncent les accords bilatéraux Sénégal-Maroc qui ne profiteraient qu'au Maroc, évoquent des politiques politiciennes où les conventions n'existeraient que sur le papier (entretien n° 37 à Dakar du 27/8/2002).

Depuis les années 80, qui ont vu des vagues de migrations importantes de Sénégalais vers l'Europe, les marchandises marocaines ne sont plus compétitives. Les opérateurs qui ont des partenaires ou des membres de leurs familles dans les pays européens les utilisent pour faire venir les marchandises directement sur Dakar. Les marchandises asiatiques transitent également par les ports européens auxquels les importateurs sénégalais peuvent ainsi avoir accès. Le Maroc reste une destination pour le petit commerce. Ceux et celles qui ont l'opportunité de faire des affaires en Europe, à Dubaï ou en Asie du Sud-Est ne restent pas à Casablanca mais ont tendance à utiliser cette ville comme escale, zone de transit ou comme tremplin pour continuer sur l'Italie ou même Dubaï. Certaines continuent d'ailleurs le business sur Casablanca à partir de l'Italie. Aux dires d'une commerçante, c'est depuis qu'ils ont compris cela que les douaniers marocains sont plus durs avec les femmes et leurs excédents de bagages ! (Interview n° 21 du 27/8/2002 à Dakar.)

Le pèlerinage est également en perte de vitesse. Si avant il y avait un amalgame entre affaires, religion et culture, certains estiment que c'est du passé : « On ne fait pas du business par amour, et si les offres sont meilleures en Asie ou en Europe, on achète là-bas et on ne va pas au Maroc. » (Entretien n° 7 à Dakar du 13/8/2002.)

(26) Certains estiment qu'une bonne partie des difficultés des compagnies, notamment celles de la défunte Air Afrique, sont liées dans les pays africains au manque à gagner dû aux fraudes au niveau des transports de marchandises (entretien n° 25, le 22/4/2003 à Casablanca).

(27) Je n'ai pas vérifié le fondement de cette information. Ce qui m'importait ici était la perception des Sénégalais qui jusqu'à présent s'estimaient privilégiés sur le territoire marocain grâce à des relations ancestrales.

Faire venir du fret vers Dakar en provenance du Maroc n'est pas facile : il n'y a plus de liaisons maritimes régulières, seuls les gros navires y font des escales de fret. Les opérateurs estiment même que « les relations avec le Maghreb ont été coupées et la route prévue demandera beaucoup de temps pour que les mentalités la perçoivent en termes de “relations par le bas” » (entretien n° 7 du 13/8/2002 à Dakar). Cette route entre Dakar et Tanger ouverte en février 2002 n'est pas encore terminée, et les Sénégalais qui l'utilisent sont ceux qui s'en servent pour un petit business de proximité et n'ont pas les moyens de se payer un billet d'avion (Marfaing & Wippel 2004). Il est cependant possible de spéculer qu'à plus ou moins long terme, devant les difficultés de fret que rencontrent les commerçants sénégalais à partir de Casablanca, ils se rabattront sur la route, quitte à expédier par containers routiers leurs marchandises, pendant qu'eux-mêmes continueront à prendre l'avion pour leur propre trajet.

Conclusion

Aujourd'hui, ce ne sont plus les hommes qui suivent leurs marchandises, comme à l'ère des caravanes, mais bel et bien les marchandises elles-mêmes qui utilisent les ruptures de charge, c'est-à-dire les opportunités de fret et d'escales des grandes compagnies de transit internationales (entretien 11 à Dakar le 6/8/2002 ; interview 13 à Dakar du 8/8/2002). Ainsi, ce ne sont plus les hommes qui agissent en relais mais les marchandises elles-mêmes : les hommes, eux, prennent l'avion, passent la commande et rentrent. Un container de marchandises commandées à Casablanca peut très bien repartir vers Anvers ou Amsterdam avant d'atteindre Dakar où ils le récupéreront.

Les commerçants sénégalais, tout en jonglant entre comportement formel et informel en fonction des opportunités qui se présentent, utilisent les avantages apportés par la mondialisation en termes de transport et de communication et s'y adaptent en remettant stratégies, marchandises et savoir-faire en question à chaque fois que ceux qui existent arrivent à leurs limites ou sont confrontés à d'autres mécanismes.

Le champ d'études présenté ici permet une approche de la mondialisation non pas comme *discours* mais comme *processus* (Cooper, 2001 : 103) et la constatation qu'il est possible d'en tirer est qu'on se trouve face à une certaine appropriation des mécanismes qu'elle engendre, ce qui permet une reconfiguration du local et une re-modélisation des identités et des rapports avec le pays d'origine. Cette re-modélisation permet de faire la synthèse entre les modes de fonctionnement anciens – ici la représentation du pèlerinage à Fès, le contrôle social et les habitudes économiques qui régissent tant les comportements que les rapports entre les acteurs – et les nouveaux qui apparaissent dans les opportunités offertes par la mondialisation. C'est dans ce dynamisme que réside la constante re-crédation des rapports socio-économiques et relationnels, tant dans l'espace qu'entre les acteurs.

Références bibliographiques

- Aouad Rita (1995), « Relations Maroc-Afrique noire d'une guerre à l'autre (1914-1939) », *Revue Maroc-Europe* n° 8, Histoire, économies, Sociétés : 219-245.
- Cooper Frederick (2001), « Le concept de mondialisation sert-il à quelque chose ? Un point de vue d'historien », *Critique internationale*, 10, janvier. Paris (Presses de Sicences Po) : 101-125.
- Fall Papa Demba (2004), « Les Sénégalais au Maroc. Histoire et anthropologie d'un groupe migratoire », in Marfaing Laurence & Steffen Wippel (eds), *les Relations transsahariennes à l'époque contemporaine, op. cit.*, Paris : 277-292.
- Lahlou Mehdi (2003), *le Maghreb, l'Europe et les migrations des Africains du Sud du Sahara : situation et possibilités d'action, Programme des migrations internationales*, BIT-Genève.
- Loimeier Roman (2000), *Säkularer Staat und islamische Gesellschaft. Die Beziehungen zwischen Staat, Sufi-Bruderschaften und islamische Reformbewegung in Senegal im 20. Jahrhundert*. Beiträge zur Afrikaforschung, Nr. 15. Muster-Hamburg-London.
- Loti Pierre (1991), « Au Maroc », in *Voyages* (1872-1912), Paris : 161-310.
- Lugan Bernard (2000), *Histoire du Maroc des origines à nos jours*, Paris.
- Marfaing & Sow (1999), *les Opérateurs économiques au Sénégal. Entre le formel et l'informel* (1930-1996), Paris.
- Marfaing Laurence & Wippel Steffen (2004), *les Relations transsahariennes à l'époque contemporaine. Un espace en constante mutation*, Paris.
- Marfaing Laurence (2004), « Relations et échanges des commerçants sénégalais vers la Mauritanie et le Maroc au 20^e siècle », in Marfaing Laurence et Steffen Wippel (eds), *les Relations transsahariennes à l'époque contemporaine, op. cit.*, Paris : 251-276.
- M'bow Penda (1996), « Ahmad Baba de Tombouctou : précurseur des relations culturelles entre Fez et le Sudan occidental ? » in *Fès et l'Afrique : relations économiques, culturelles et spirituelles* ; Actes du colloque international organisé par l'Institut d'études africaines et la Faculté des lettres et sciences humaines. Saïs-Fès, Fès, 20-30 octobre. Publications de l'Institut des études africaines de Rabat, Série "Colloques et séminaires", n° 3 : 107-114.
- Quesnot François (1962), « Les cadres maraboutiques de l'islam sénégalais », in Chailley M. et Bourlon A. (et al.), *Notes et études sur l'islam en Afrique noire*, tome I : *Recherches et documents* (série Afrique noire), Université de Paris : Centre des études administratives sur l'Afrique et l'Asie modernes, Paris : 131-169.
- Rivet Daniel (1999), *le Maroc de Liautey à Mohammed V : le double visage du protectorat*, Paris.
- Samb Amadou Makhtar (1994), *Introduction à la tariqah tidjaniyya ou voie spirituelle de Cheikh Ahmad Tidjani*, Dakar.
- Sarr Fatou (1998), « L'émergence de l'entreprenariat féminin et les enjeux socio-économiques », in L. Harding et L. Marfaing & M. Sow, *les Opérateurs économiques et l'Etat au Sénégal*, Studien zur afrikanischen Geschichte Bd. 19. Hamburg : 51-71.
- Schmitz Jean (2000), « L'islam en Afrique de l'Ouest : les méridiens et les parallèles, Autrepart (16) ; « Afrique noire et monde arabe : continuités et ruptures », *Cahiers des sciences humaines*, Autrepart, nouvelle série, n° 16, Paris : IRD : 117-137.
- Seesemann Rüdiger (2004), « The shurafâ' and the blacksmirh – The role of the idaw 'Ali

- of Mauritania in the career of the Senegalese Tidjanî Shaykh Ibrahim Niasse (1900-1975) », in Scott S. Reese (ed.), *The Transmission of Learning in Islamic Africa*. Leiden : Brill.
- Thiam Iba Der (2003), « El-Hadj Omar Foutiou Tall et la colonisation ou le martyr d'un résistant africain, in *al-Maghrib al-Ifriqî*, revue spécialisée dans le patrimoine et les études africaines, 4, Rabat : 7-30.
- Triaud, Jean-Louis et Robinson, David (éd.) (2000), *la Tijâniya. Une confrérie musulmane à la conquête de l'Afrique*, Paris.
- Wright John (2002), « Morocco : the Last Great Slave Market ? » *The Journal of North African Studies*, vol. 7, n° 4 (Winter 2002), London : Frank Cass : 55-66.