



MRE

Quand les vacances riment avec business

L'été, c'est la saison des bonnes affaires et des occasions à saisir, à la fois pour les clients et les MRE qui se transforment en commerçants informels. Mais, **gare à l'arnaque et autres trafics!**

Avec la mise en service de Tanger Med, l'opération Transit 2010 est censée se dérouler dans les meilleures conditions.



Preise ou pas, la diaspora marocaine continue de remplir les caisses de l'Etat en devises. Ces transferts qui se sont situés à 50,22 milliards de DH en 2009, selon les dernières statistiques de l'Office des changes ont augmenté de 11,9% durant les quatre premiers mois de 2010, d'après les déclarations du gouverneur de Bank Al Maghrib. L'attachement de cette communauté au Maroc se traduit éga-

lement par le fait que plus de 99% ont effectué des transferts au cours des cinq dernières années, selon une enquête publiée récemment par l'Observatoire de la communauté marocaine résidant à l'étranger. Le transfert annuel par immigré s'élève, de son côté, à 86.311 DH. Un montant qui varie selon le pays d'accueil. Les immigrés aux Pays-Bas arrivent en tête avec 133.892 DH, suivis de ceux d'Italie avec 93.490 DH et d'Alle-

magne avec 88.937 DH. L'enquête précise que ce sont surtout les personnes issues de la première et de la deuxième génération d'immigration (40 à 64 ans) qui envoient le plus d'argent.

Outre les transferts, les MRE profitent de leurs vacances au Maroc pour investir leur épargne dans des projets, dont ils délèguent généralement la gestion à un membre de la famille. En effet, plus de la moitié des MRE réalise un investis-



sement au Maroc (52,7%), même si elle investit également de plus en plus dans les pays d'accueil. Et ce sont surtout les immigrés nés au Maroc qui y investissent le plus (55,9%), ainsi que ceux qui envisagent un retour définitif (66%).

Mais le retour au bercail représente également une belle occasion pour les MRE de se faire un peu d'argent. En effet, nombreux sont ceux qui décident de joindre l'utile à l'agréable durant les vacances, en se transformant en commerçants informels. Leurs fourgonnettes et portes-bagages surchargés inondent le marché local de produits proposés à des prix très abordables. Une marchandise qui va de l'électroménager aux voitures en passant par les vêtements et les produits électroniques.

Ce commerce saisonnier est classé par l'Observatoire dans le cadre des transferts en nature des MRE. Ceux-ci sont composés essentiellement de biens de consommation courante (86%) tels que les vêtements, chaussures, produits de maison, de décoration, de soin et d'hygiène. Viennent en second lieu les biens de consommation durables (11,8%), surtout les appareils ménagers. Et en troisième lieu, les biens d'équipement: produits électroniques (près de 2,2%).

Mais si d'une manière générale, les MRE ramènent au pays les mêmes catégories de produits, les modalités d'écoulement diffèrent. Certains d'entre eux traitent directement avec des commerçants locaux, qui achètent la cargaison en gros, en vue de la revendre. Ils s'adressent notamment aux commerçants des marchés informels comme Derb Ghalef ou celui de Laqriâa. Pour cette catégorie, il s'agit surtout de produits neufs, de qualité. Téléphones portables, ordinateurs, consoles de jeux électroniques ou vêtements de grandes marques, les commerçants locaux s'approvisionnent en marchandises à un coût assez bas. D'autres MRE préfèrent écouler leur marchandise au détail, en l'étalant dans la rue, ou dans certains marchés informels. Dans ce cas, l'immigré a recours aux services des membres de sa famille qui l'aident dans son commerce. Ce genre d'activités est très perceptible dans les villes à concentration d'immigrés. C'est le cas de Casablanca où certains quartiers se transforment en été en marchés informels à ciel ouvert. Sur les principaux boulevards de Hay Mohammadi par exemple, des fourgonnettes immatriculées en Espagne ou en

Italie étalent leurs marchandises à même le sol, et les clients se bousculent autour pour arracher les meilleures pièces.

Ce genre de commerce est également présent dans d'autres quartiers comme Derb Soltane, ou Bourgogne, où certains MRE optent pour la location de magasins où ils présentent leurs marchandises. Toutes sortes de produits y sont proposés, à la fois neufs et d'occasion. Ce commerce saisonnier permet à cette catégorie de marocains d'avoir un revenu supplémentaire, surtout en

ces temps de crise. Et de plus en plus de MRE s'approvisionnent, à la fin de leur congé, en produits nationaux, surtout d'artisanat, qu'ils revendent dans les pays d'accueil. Une logique commerciale de plus en plus développée chez la diaspora marocaine. Certains, encouragés par le succès de leur commerce, n'attendent plus la saison des vacances, et font des allers-retours réguliers. ■

M. A. M.

Automobile: Trafs en tout genre

► Attablé dans un café au centre ville, Abdallah n'arrête pas de répondre à son téléphone qui sonne toutes les 10 minutes. Il est intermédiaire dans la vente des voitures d'occasion. Le retour des MRE constitue pour lui la haute saison. «Une grande partie des MRE ramène des voitures en bon état avec l'intention de les vendre au Maroc avant de repartir. Une autre catégorie se trouve également contrainte de vendre sa voiture pour assurer les frais du retour. L'année dernière, j'ai pu revendre cinq voitures dont les propriétaires ont claqué leur épargne pendant les vacances et n'avaient plus de quoi rentrer. Ce qui me permet d'imposer mes prix», avance-t-il avec un air d'expert. Mais, il assure qu'il ne traite qu'avec «les gens de confiance». «Je n'aime pas m'impliquer dans des affaires louches, même si je connais certains intermédiaires qui sont souvent à la recherche de voitures volées,

en provenance d'Italie et d'Espagne. Car leurs prix sont très bas, mais il faut avoir des contacts pour pouvoir les revendre avec des papiers falsifiés», ajoute-t-il. La vente de ces voitures volées, souvent maquillées par des garagistes liés aux trafiquants, s'effectue dans des marchés informels, notamment dans les villes à concentration d'immigrés comme Khouribga, Béni Mellal ou Fqih Bensaleh. Il y a également certains MRE qui s'adonnent à un autre genre de trafic. Ils se mettent en accord avec les propriétaires des voitures pour qu'ils les ramènent jusqu'aux frontières du Maroc, avant de rentrer en Europe et déclarer le vol, afin d'encaisser la prime d'assurance. D'ailleurs, la police marocaine vient de démanteler un réseau maroco-espagnol spécialisé dans ce trafic, qui ramenait des 4x4, notamment les Volkswagen Touareg.





L'immobilier domine

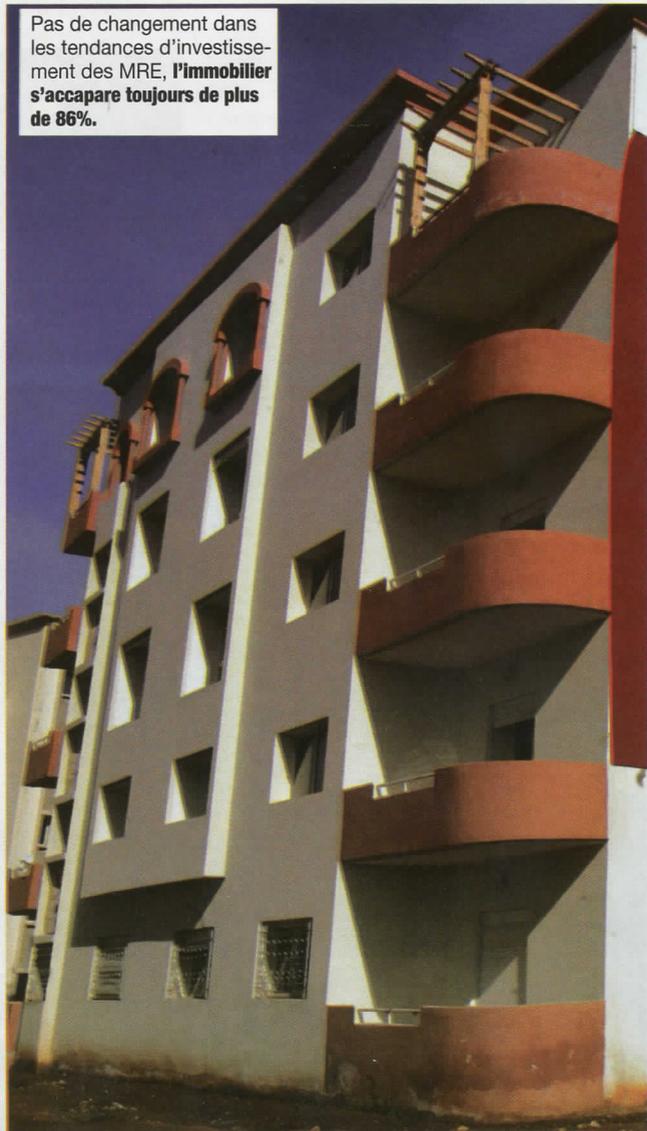
► L'investissement des MRE reste toujours caractérisé par ses tendances classiques, avec 86% pour l'immobilier. Vient en second lieu le commerce, avec 4,8%, l'agriculture avec 4,1% ainsi que le tourisme avec 3%, selon l'enquête de l'Observatoire de la communauté résidant à l'étranger. Les immigrés investissent toujours dans leur région d'origine, particulièrement dans l'agriculture (86,6%), l'immobilier et le tourisme (78%). C'est généralement le statut socioprofessionnel et l'origine de l'immigré qui orientent la nature de l'investissement et sa

localisation. A titre d'exemple, les MRE d'Espagne réalisent des investissements immobiliers dans le monde rural et des projets agricoles plus que les immigrés des autres pays d'accueil. Cela s'explique par l'importance relative des MRE travaillant dans l'agriculture en Espagne. C'est également le cas des MRE en provenance d'Italie qui investissent dans des projets commerciaux, notamment dans le milieu rural, une grande partie d'entre eux étant issue de régions rurales. Les MRE de France, quant à eux, investissent plus dans le secteur touristique.

Etant souvent éloignés de leur projets au Maroc, ces MRE délèguent souvent la gestion de leurs investissements à des membres de leur famille. Cela les conduit parfois à subir certaines arnaques du fait de leur longue absence, synonyme du manque de contrôle. C'est ainsi que certains ont vu leurs projets tomber à l'eau suite à une gestion malveillante de la part du proche, certains allant même jusqu'à détourner les fonds du projet ou le mener à la faillite.

Pas de changement dans les tendances d'investissement des MRE, l'immobilier s'accapare toujours de plus de 86%.

De plus en plus de MRE achètent des maisons secondaires, notamment dans les stations balnéaires ou dans les cités côtières.





Commerçants pas toujours saisonniers

► «J'effectue des allers et retours entre Casablanca et Turin tout au long de l'année. Je vends des ustensiles et des produits électroménagers», affirme Houcine, un quinquagénaire barbu, qui loue un magasin au quartier Bourgogne pour commercialiser sa marchandise. Immigré depuis une vingtaine d'année en Italie, il a décidé de s'adonner à cette activité depuis quatre ans, après avoir constaté le succès de son commerce autrefois saisonnier. Ce succès vient des prix pratiqués, très bas par rapport au réseau formel.

Des fours à micro-ondes à 300 DH, des aspirateurs à partir de 200 DH, les clients se bousculent à l'intérieur du petit garage. Il déclare que ces «allers retours assez fréquents lui posent parfois des problèmes avec les services de la Douane». Mais, il dit que «son expérience lui permet de trouver à chaque fois le moyen pour faire rentrer la marchandise».

Houcine fait partie de ces immigrants qui préfèrent écouler leurs marchandises en détail, comme on en trouve dans les différents quartiers populaires, véritables pépinières d'immigrants. Une autre catégorie de MRE opte pour le commerce de gros, et s'adressent directement aux commerçants locaux, notamment à Derb Ghalef ou Laqriâa. «Ils ramènent de

grandes quantités de produits, notamment des ordinateurs, des consoles de jeux, des téléphones portables, mais aussi des vêtements de marque et des chaussures», fait savoir Aziz, commerçant de produits électroniques à Derb Ghalef. «Nous avons des relations avec des immigrants que nous connaissons personnellement. A leur arrivée au Maroc, ils nous appellent et nous fixons un rendez-vous pour voir la marchandise, et négocier les prix», ajoute-t-il. «Nous achetons tout ce que contient la fourgonnette, pour avoir un meilleur prix sur l'ensemble. Et si je n'ai pas assez de liquidités, je m'associe à un autre commerçant et on partage la marchandise», explique Aziz. «Nous pouvons également nous associer avec d'autres commerçants si la cargaison regroupe des lots de produits différents. Car certains peuvent ramener une fourgonnette chargée de vêtements mais également de PC portables», fait savoir Abdelhak, cousin de Aziz et commerçant de vêtements dans le même marché. En plus du prix abordable, l'avantage des produits ramenés par les immigrants est «qu'ils sont toujours à la mode. Ils nous ramènent souvent des produits dernier cri notamment en ce qui concerne les portables et les ordinateurs», lance Aziz.



Placements financiers



► Outre les investissements directs, les MRE réservent une partie de leur épargne à des placements financiers (0,65%). Il s'agit notamment d'achat de valeurs mobilières, principalement des actions, et dans une moindre mesure des parts d'OPCVM. Une autre partie de cette épargne, équivalant à 20,9% des transferts monétaires, est réservée à un dépôt auprès des banques et de la Poste. Surtout que les banques de la place se sont mobilisées en proposant des produits dédiés à cette communauté. C'est ainsi que la BNCI propose des produits phares comme des comptes en dirhams convertibles, le pack Jiware, ou encore des crédits habitat avec un financement jusqu'à 100% de l'acquisition. Des offres destinées à séduire cette communauté qui présente de gros potentiels financiers. Les dépôts bancaires des MRE sont concentrés dans des régions à forte communauté d'immigrés, notamment au nord. Par exemple, dans le Rif oriental, ils peuvent atteindre 30 à 50% des dépôts bancaires, mais ces régions en profitent peu, car les banques transfèrent leur utilisation vers d'autres régions.