

Caractéristiques et enjeux de la nouvelle économie résidentielle dans la station balnéaire de Saly Portudal et sur la Petite Côte au Sénégal

Mohamadou SALL*

Résumé : Les stations balnéaires de Saly Portudal et la Petite Côte apparaissent de plus en plus comme une destination privilégiée d'Européens en général et de Français du troisième âge en particulier. Ces personnes ont tendance à opter pour la résidence quasi permanente, ne rentrant en Europe désormais que pour de courts séjours. Cette inversion de la résidentialité

représente des opportunités pour l'économie locale. Toutefois, les interactions entre ces nouveaux résidents et la population locale restent faibles ; les modes de vie de cette nouvelle population ne contribuent pas à la mise en place d'une réelle communauté locale.

Mots-clés : station balnéaire, résident, maison, gestion, enjeux

* Enseignant-chercheur en démographie, Université Cheikh Anta Diop, Dakar, Institut des Sciences de la Population et du Développement (ISPD), sallmoham@yahoo.fr

Characteristics and Stakes of the new residential economy in the Saly Portudal Resort and the Petite Côte in Senegal

Abstract: Saly Portudal resort and Petite Côte are more and more privileged destinations for Europeans and French people, especially elderly. They tend to become permanent resident. They only go back to Europe just to have medical care or

to pay visit to their relatives. This inversion of stay durations has a lot of economic and social stakes at a local level.

Keywords : resort, resident, home, management, stakes

Introduction

Au Sénégal, le tourisme est après la pêche, la deuxième source de revenus de l'économie sénégalaise. En 2005, les recettes brutes du tourisme s'élevaient à 273,7 milliards de FCFA¹. Le pays demeure à l'échelle de l'Afrique occidentale, une destination très prisée des touristes européens en général et français², allemands, italiens et belges en particulier. En effet, le pays peut se prévaloir d'avantages comparatifs importants : 700 kilomètres de côtes offrant des plages magnifiques, durée d'ensoleillement élevée, richesse de la faune, possibilité de plongée et de chasse sous-marines, diversité artistique et culturelle, bref un ensemble de facteurs qui font que le Sénégal rentre dans la catégorie des pays appelés par Condés (2004, p. 279) « destination soleil de littoral », etc. Le tourisme au Sénégal est surtout balnéaire et organisé autour des pôles de Saly Portudal sur la Petite Côte (Saly, Warang, Nianing, Ngaparou, etc.) et du Cap Sikiring en Casamance. Pendant très longtemps, l'économie touristique fut de type hôtelier avant que n'émerge progressivement un tourisme de type résidentiel qui semble séduire un nombre de plus en plus important de candidats optant pour vie résidentielle sur place. Le phénomène a tellement pris de l'ampleur que la chaîne française M6, dans son magazine Capital a consacré en janvier 2009 une émission intitulée « Sénégal : le nouveau paradis des retraités français ». Ce basculement est porteur de beaucoup d'enjeux locaux qui sont à la fois économiques, sociaux, culturels et sanitaires.

¹ République du Sénégal, Ministère de l'Economie et des Finances, Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie, Situation économique et sociale du Sénégal, édition de 2005 mise à jour en 2007, 107 p.

² un touriste sur deux est français.

L'objet de cette contribution est de décrire l'économie résidentielle sur la Petite Côte, c'est-à-dire de dresser un profil socio-démographique type du résident, les raisons qui le motivent, comment il acquiert sa maison et comment il gère sa résidence dans la station balnéaire de Saly et sur la Petite Côte. Enfin, nous nous intéresserons aux enjeux liés à l'émergence de cette économie résidentielle. La contribution sera basée sur une analyse de données qualitatives collectées par le biais d'entretiens semi-structurés recueillis auprès de résidents permanents ou saisonniers, de personnel d'agences spécialisées dans la vente et la gestion de résidences, de responsables d'organisations de gestions de villages de résidences, d'officiels sénégalais chargés de réguler l'activité touristique, de gardiens de villas et de « piscinistes ».

Les nouveaux résidents : profils et motivations

Le profil des nouveaux résidents

Pour dresser ce profil, nous avons collecté des données via des entretiens semi-structurés auprès des quatre groupes cibles suivantes :

- les résidents saisonniers ou quasi permanents ;
- le personnel des agences spécialisées dans la vente, la location et la gérance de villas et de terrains ;
- le personnel de service au sein des villas appartenant aux résidents ;
- le personnel du syndic, le syndic étant une superstructure qui s'occupe de la gestion de différents villages de résidences.

Ces données ont été collectées principalement à Saly Portudal, station balnéaire jouxtant la ville de Mbour et sur toute la Petite Côte. Vingt-huit résidents ont été interviewés. Dix personnes travaillant dans l'administration des agences, deux gardiens, deux « piscinistes » (personnel spécialisé dans l'entretien des piscines), un fonctionnaire du ministère du tourisme en service dans la région de Mbour et un membre du syndic ont été aussi sondés, soit au total quarante quatre personnes.

Le profil des résidents sera donc dressé en fonction de toutes ces informations recueillies.

Parmi les vingt-huit personnes interviewées dans la station balnéaire de Saly Portudal et des environs, sept sont des femmes. La moyenne d'âge est de 55 ans. La personne la moins âgée a 41 ans et la plus âgée a 71 ans. Cette tendance est confirmée par les chiffres fournis par agences. La raison invoquée par les personnes interrogées pour expliquer cette localisation est principalement la recherche

d'espaces de détente et de loisirs. Toutefois, les opportunités locales de développer des activités économiques sont également citées.

Les résidents comprennent généralement des couples mariés mais on observe une nouvelle tendance à l'installation de personnes divorcées ou séparées.

Les résidents viendraient principalement des pays européens suivants : France, Belgique, Allemagne, Suisse, Espagne. La distribution géographique de notre échantillon donne la répartition suivante. Parmi les vingt-huit personnes interviewées, vingt-trois personnes proviennent de la France, les cinq autres de la Belgique (deux), de l'Allemagne (un), de l'Espagne (un) et du Canada (un). La France occupe donc le peloton de tête. L'histoire particulière des relations entre la France et le Sénégal expliquerait en partie cette hiérarchie. Les résidents français viennent principalement de deux zones principales : l'agglomération parisienne et le Sud de la France (Montpellier, Aix-en-Provence, Saint-Mandrier, Draguignan, Nice, Bouches-du Rhône sans autre précision).

Toutes les catégories socioprofessionnelles sont représentées : des hommes d'affaires au forestier, en passant par les professions libérales, les ingénieurs, les comptables, etc.

Les motivations des nouveaux résidents

L'acquisition d'une maison dans le but de résider est le fruit d'un processus commençant avec la première visite au Sénégal. La décision d'acheter une maison est généralement prise au cours du premier séjour qui semble marquer tous les touristes. L'évocation de la clémence du climat, la beauté des plages et la chaleur des personnes montre que le facteur environnemental est un élément important dans la motivation de résider.

De façon générale, le coup de cœur, lors du premier contact, va déterminer le choix de l'acquisition d'une maison. Cette résidente informaticienne de 39 ans vit pendant une bonne partie de l'année entre Montpellier et Nice mais effectue aussi des déplacements aux Etats-Unis dans le cadre de ses activités . Elle a construit sa maison sur un terrain acquis au prix de 60 millions de francs CFA (elle précise au passage que sa « maison borde la bande côtière »). Elle y séjourne deux fois par an : en décembre et en avril ou mai. Elle a eu ce coup de cœur lors de sa première visite au Sénégal en décembre 2004.

« La station de Saly ressemble à Nice et c'est pourquoi je suis tout de suite tombée sous le charme de cet endroit ». Ce charme va rapidement opérer car dès le mois de janvier 2004, elle achète son terrain.

Cet ancien forestier, aujourd'hui retraité, résidait à Bordeaux. Agé de 71 ans, marié et père d'un enfant, il lie l'achat de la maison au climat et au coup de foudre de sa femme : « Au Sénégal, il y a toujours le soleil, c'est la première raison... Il y a aussi ma femme (silence) elle a eu le coup de foudre du Sénégal, c'est un pays que nous aimons... Et puis, quand, nous achetions la maison, nous avions fini nos activités, nous étions à la retraite ».

La recherche de repos ne concerne pas seulement les retraités mais aussi des adultes comme cet espagnol de 49 ans, marié et père de deux enfants. Décorateur en Europe d'immeubles de haut standing, il est venu au Sénégal pour la première fois en 2006 avant de décider d'acheter une maison en 2008, où il réside pendant trois mois. Le reste de l'année, il le passe entre l'Espagne et la France où il possède un appartement à Paris dans le XI^e arrondissement, pays dans lesquels, il a engagé des marchés. « Certains de mes amis m'ont convaincu de construire une maison ici. Quand on a sa propre villa, c'est beaucoup plus reposant ».

L'influence des proches dans l'acquisition d'une maison semble aussi déterminante. Il serait même décisif pour les hommes mariés à des Sénégalaises. C'est le cas de cet Allemand de 55 ans, ancien travailleur dans le secteur textile et aujourd'hui retraité résidant à Cologne mais qui séjourne deux fois par an, en octobre et en décembre. « Je me suis marié avec une Sénégalaise et c'est donc tout à fait naturel que j'achète une maison ici pour moi et ma famille ».

Parfois à cette « raison sentimentale » à la base de l'acquisition d'une maison, vient se greffer une raison économique : le besoin d'investir pour la retraite. C'est le cas de ce cadre de France Telecom, domicilié à Saint Mandrier et qui a épousé une Sénégalaise. Il appartient à cette catégorie que Hourriez et Legris (1995, p. 157) qualifiaient de « seniors » et qu'ils définissaient comme étant « un groupe ni jeune ni vieux, mais à la frontière des deux » dont « l'émergence date des années quatre vingt ». Ce groupe aurait comparativement aux personnes de plus de 70 ans et aux jeunes, une meilleure situation financière. Celle-ci permet de réaliser des investissements pour préparer une retraite plus confortable en alliant cadre de vie de qualité et création de richesses supplémentaires. La possibilité de nouveaux gains financiers serait donc une motivation supplémentaire (incentive) (Cazes et Courade, 2004, p. 249) pour cet ingénieur : « Mon premier séjour au Sénégal remonte à 1999... J'ai acheté cette résidence pour investir au Sénégal et préparer ma retraite. La résidence m'a coûté 30 millions de francs CFA le terrain nu. Mais pour la construction de l'immeuble, les dépenses avoisinent les 350 millions de francs CFA. Le terrain a été payé cash à l'agence immobilière... Le plus souvent je viens le weekend end (le vendredi et je repars le dimanche après midi). Je me déplace uniquement pour voir ma femme qui s'occupe de mes affaires. Pendant le mois de Décembre, je viens parfois pour deux semaines... En France je me déplace dans plusieurs villes dans le cadre de mon travail (Paris, Lyon, Toulouse, Monaco, Saint

Etienne, Marseille, etc.). Je le trouve plus paisible et plus confortable. Tu as la latitude de transformer la maison comme ça te chante. En somme on devient autonome quand on est propriétaire de résidence. Bien pour le moment y'a le boulot qui me retient en France. Je ne pense pas pouvoir venir vivre au Sénégal pour l'instant. Mais je n'exclus pas de venir m'établir au Sénégal après ma retraite si ma femme le souhaite ».

Ce restaurateur parisien âgé de 52 ans, marié et père de deux enfants possède un appartement à Paris où il ne séjourne qu'un mois (avril). Le reste de l'année, il le passe dans sa résidence de Saly achetée en 2002, lors de sa première visite à Saly. Une année auparavant, il avait effectué son premier séjour au Sénégal dans la zone balnéaire du Cap Skirring. Il évoque un ensemble de raisons :

« Le pays est beau, agréable et possède un bon climat. Les gens sont gentils. Aussi, mes enfants viennent ici chaque année, en décembre et en avril. En plus, le coût de la vie n'est pas cher ici ».

Pour d'autres, l'acquisition d'une résidence est dictée par des raisons professionnelles. Cet ancien ingénieur hydraulicien de 65 ans, résidait antérieurement à Marseille. Venu à Saly pour la première fois au mois de septembre 2003, il achète une maison à 105 millions de francs CFA. Il se déclare homme d'affaires à la fois au Sénégal, où il réside « tout le temps » et en France où ses affaires l'obligent à effectuer des déplacements. Au Sénégal, il est « propriétaire d'un bar-restaurant, d'un cabaret et d'une boîte de nuit à la Somone ». Il explique les raisons de l'acquisition de sa résidence.

« J'ai payé en une tranche la maison et j'ai dû déboursé environ cent cinq millions de francs. Mais la raison de cet achat est liée au fait que j'ai des activités sur place et il faut que je les surveille... Le système résidentiel nous arrange, nous qui sommes des hommes d'affaires et qui possédons des avoirs à Mbour. Avoir une maison ici nous permet d'être plus tranquille et de monter des affaires. Je suis en relation avec des hommes d'affaires sénégalais et avec les différents employés qui s'occupent de mes activités dans la zone. Je crois que je suis venu au Sénégal pour ne jamais repartir. Mes affaires marchent bien. J'emploie beaucoup de personnes et je fais des bénéfices énormes actuellement ».

Ces raisons professionnelles à la base de l'acquisition d'une maison ne sont pas toujours orientées vers la recherche d'un profit. C'est le cas de cette institutrice à la retraite et divorcée. Résidant antérieurement à Montpellier, elle a effectué son premier séjour en 2001 et a acheté sa maison au cours de la même année au prix de 25 millions de francs. Une manne selon elle : « je dois avouer que je l'ai racheté des mains d'une de mes cousines qui désirait rentrer ». Son travail apparaît comme une forme de mécénat au profit des populations : « J'ai travaillé pendant une vingtaine

d'années comme institutrice et maintenant avec des amis, nous avons monté une association pour aider les populations locales en matière d'éducation... Je suis la présidente de l'association et il m'est très difficile de me déplacer en Europe car nous avons beaucoup de projets dans les villages qui jouxtent la ville de Mbour. D'ailleurs, depuis 2004, je n'ai pas été en France... Vous savez, nous qui œuvrons pour le social, il est indispensable d'avoir une villa sans quoi, on ne pourra pas mettre sur pied certains projets ».

Au total, les raisons motivant l'acquisition de la maison et de la résidence apparaissent très diversifiées tout comme le sont les modalités d'acquisition de la maison.

L'acquisition de la maison

Modalités de l'acquisition de la maison

Pour la plupart des résidents, la procédure d'acquisition de la parcelle et de la maison se fait via internet. Parmi les dix agences dans lesquelles nous avons collecté l'information, seules trois ne sont pas présentes sur la toile. Ces dernières sont toutes des structures récentes détenues par des capitaux sénégalais. Deux ont été effectivement créées en 2009 et avaient toutes moins de six mois au moment de la collecte des informations. Cependant la troisième agence absente de la toile a été créée en 2006.

Sur internet, l'acheteur potentiel peut examiner et comparer les différentes offres. L'asymétrie d'informations présente dans d'autres marchés serait particulièrement réduite sur le marché touristique (Longhi, 2004, p. 70). En raison justement de cette aisance d'accès aux informations à un coût moindre, et conférée par internet, certains ont assimilé le segment touristique sur internet à un « marché égalisateur » (Brynjolfsson et Smith, 2001 cités par Longhi, 2004, p. 70).

Les agences ont assez souvent des noms assez attrayants renvoyant au coup de foudre, à l'évasion (ou au rêve), à la nature ou tout simplement à l'expertise dans le domaine de la gestion de portefeuille.

Leurs statuts juridiques sont principalement la Société Anonyme à Responsabilité Limitée (SARL) et la Société Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (SUARL). La qualité du site web varie d'une agence à une autre. Les sites des agences détenues par des capitaux étrangers sont plus ergonomiques et plus accueillants.

Sur le site, on retrouve généralement les informations suivantes :

- la présentation du Sénégal et de la Petite Côte ;
- les produits offerts ;
- la localisation géographique des produits ;
- les contacts de l'agence (adresse complète, numéros de téléphone et de fax, adresse email).

Les produits constituent la substance du site. Les éléments donnés dans cette rubrique sont généralement les villas, les villas avec piscines, les villas au sein des résidences, les pieds dans l'eau et les terrains. Parfois, selon les agences, des produits tels que les locaux de restaurants, les excursions ou la location de voitures sont ajoutés à la liste.

Les villas renvoient aux résidences appartenant soit à l'agence soit à des particuliers qui les ont versé dans le portefeuille de l'agence en vue d'une location ou d'une vente. Contrairement aux villas des résidences, elles ne sont pas dans des domaines délimités et sécurisés et sont éparpillées dans l'espace. Les villas des résidences sont situées dans des espaces clos et sécurisés de jour comme de nuit. Le produit « pied dans l'eau » renvoie à un terrain ou à une villa située en bordure de la mer. Ce sont les produits les plus chers. Le patrimoine immobilier détenu et/ou géré par une agence tourne autour de 100 villas.

Le prix de la maison de la villa est variable. Il dépend d'un certain nombre de facteurs. L'un des facteurs les plus déterminants est l'emplacement ou la position de la villa par rapport à la plage. Plus la villa est proche de la plage, plus elle est chère. Selon un responsable d'agence l'amplitude des prix au regard de ce critère est très large, les maisons peuvent être vendues à partir de 70 millions jusqu'à plus de 170 millions de francs CFA. La logique de la vente d'un terrain obéit également à ce critère.

Un second facteur est le standing de la villa. En fonction de la superficie de la propriété, de la superficie bâtie et du nombre de pièces, le prix va aussi varier.

Un troisième facteur est le statut du vendeur. Les terrains ou villas vendues par les agences immobilières sont beaucoup plus chères que celles vendues par les particuliers. En effet, les agences répercutent sur la vente un certain nombre de charges. A cela s'ajoute le fait que dans leurs portefeuilles, les agences détiennent des produits confiés par des clients et destinés à la vente. Sur ces produits, l'agence va chercher à réaliser une marge bénéficiaire importante. Le taux de marge peut représenter une part importante du prix de vente. Les produits vendus par les particuliers sont moins onéreux car les coûts d'intermédiation ne viennent pas grever le prix d'achat. Cependant, ces ventes présentent des risques plus élevés pour l'acheteur qui peut être floué (double vente par exemple). Cependant, de tels abus

existeraient aussi dans le milieu des agences. Pour se prémunir contre de tels abus, les acheteurs s'attachent les services d'un notaire et payent parfois en tranches. Mais la plupart des personnes interviewées affirment avoir payé en une seule tranche.

En fonction de leurs activités, de leur état de santé et des liens qu'ils maintiennent dans leur pays d'origine, les résidents vont avoir des schémas différents dans l'organisation de leur résidence (durée et gestion de la présence et de l'absence).

Gestion de la résidence

Durée de résidence

La durée de résidence est variable. Cela va de la présence-éclair du « weekenistes » à la résidence quasi permanente.

Le « weekeniste » est le touriste qui vient pour passer seulement un week-end. Il arrive généralement le vendredi et repart le dimanche. C'est le cas du cadre de France Télécom mariée à une Sénégalaise restée au Sénégal pour s'occuper de leurs affaires : « le plus souvent, je viens le week-end (le vendredi et je repars le dimanche après midi). Je me déplace uniquement pour voir ma femme qui s'occupe de mes affaires. Pendant le mois de décembre, je séjourne en général pour deux semaines. » Pour le « weekeniste », toutes les opérations relatives à son séjour sont effectuées via internet bien avant sa venue.

Les résidents quasi permanents sont généralement des retraités. Compte tenu d'une plus grande prégnance de « l'idéal de voyage lié à l'évolution des sociétés industrielles » (Lanfant, 2004, p. 367), de l'évolution démographique de l'Europe dont le vieillissement ira en s'accroissant, et à l'instar de l'augmentation rapide notée déjà depuis plus d'un quart de siècle dans « le taux de recours aux hospices, maisons de retraite, logements-foyers » (Audirac, 1985, p. 54), l'hypothèse d'une progression de l'installation de cette catégorie de personnes en provenance de l'Europe, est plus que probable. Le climat, la qualité de l'environnement, la quiétude des lieux, le coût de la vie, etc. incitent au choix de la résidence quasi permanente. L'utilisation du vocable résident quasi permanent se justifie par le fait qu'il leur arrive d'effectuer de courts séjours dans leurs pays d'origine, notamment en France pour deux raisons principales.

La première raison est liée à des raisons médicales. A l'instar, du forestier girondin, atteint d'une maladie du cœur, beaucoup de retraités préfèrent effectuer des séjours en France pour accéder à des soins de santé jugés de loin meilleurs que

ceux qui sont offerts au Sénégal. Ils estiment même qu'il est plus sécurisant de retourner se faire soigner en France. Or, pour ces personnes de troisième âge, les problèmes de santé sont plus fréquents, ce qui explique que la résidence au Sénégal est souvent interrompue par ces voyages sur le vieux continent.

La deuxième raison souvent évoquée pour expliquer ces voyages est le maintien des liens avec les membres de leurs familles, leurs enfants restés au pays. On observe ici, un attachement sélectif, car les personnes âgées qui viennent acheter des maisons et s'établir définitivement comptent parmi leurs rangs, un nombre important de personnes divorcées. La prise en compte de cette modalité du statut matrimonial laisserait suggérer que l'établissement au Sénégal apparaît aussi comme une volonté de refermer une page de leur histoire sentimentale et matrimoniale tout comme le retour régulier en Europe est une façon de vivifier d'autres liens parentaux. C'est le cas de cet ancien organisateur de spectacles, divorcé depuis deux ans. Il rentre en France, une fois par an pour aller voir ses enfants qui se trouvent à Saint Sébastien sur Loire en Anjou, où il a résidé. Cependant, d'autres catégories plus jeunes résident aussi ici pendant la plus grande de l'année, généralement pour des obligations professionnelles. Cette parisienne de 41 ans, mariée sans enfant, gérante de résidences, a acheté une maison pour être près de son lieu de travail : « j'ai payé comptant ma maison. Je devais gérer la résidence (X) et il me fallait m'approcher de mon lieu de travail. Je réside ici 10 mois sur 12 et pendant les mois d'avril et de mai, je vis à Paris ».

Entre ces deux pôles (court et long séjours), on retrouve une période de présence d'environ six mois qui constituerait la valeur modale et qui correspondrait à la haute saison touristique. La haute saison comme on l'appelle ici, débute officiellement le 1er novembre et se termine le 31 mars. C'est au cours de cette période, correspondant à l'hiver en Europe, que les résidents saisonniers sont les plus présents. Ce choix est confirmé par les professionnels du secteur. La recherche d'un climat plus clément est évoquée par cette retraitée belge de 67 ans, divorcée : « Je suis venue au Sénégal parce que le pays est merveilleux. Il y a beaucoup de choses à découvrir et pour nous les personnes âgées, il vaut mieux vivre là où il y a plus de soleil car là-bas, chez nous, le froid est difficile à supporter ». Certains d'entre eux prolongent leur séjour et restent jusqu'à la fin du mois de mai, faisant finalement de leur résidence sur la Petite Côte sénégalaise, la résidence principale et celle de l'Europe, la résidence secondaire.

Gestion de la présence et de l'absence

Si pour la plupart des résidents souvent retraités, la présence sur la Petite Côte est davantage consacrée au repos et aux loisirs, on note deux formes d'activités qui occupent ces retraités. Certains d'entre eux s'investissent dans le social en essayant

de mobiliser des ressources pour aider les populations environnantes dans des domaines comme l'éducation ou la santé. D'autres comme cet ancien organisateur de spectacles donnent leur appui pour promouvoir la culture locale en organisant des festivals qui drainent d'autres touristes vers la zone. Ce mécénat est une forme d'expression de la solidarité envers des populations dont le niveau de vie est relativement précaire.

A côté de cette forme d'occupation à but non lucratif, on observe des retraités qui choisissent de démarrer une nouvelle activité économique comme cet ingénieur hydraulicien qui a ouvert un bar-restaurant et une boîte de nuit à la Somone. C'est une tendance qui devient plus en plus forte. Selon un responsable d'agence, la crise qui sévit en Europe expliquerait cela : « Les retraités viennent pour se reposer mais avec la crise économique beaucoup d'entre eux commencent à monter de petits projets pour se faire des sous et régler leurs besoins. » Cette option permet de vivre dans une ambiance touristique au quotidien tout en engrangeant des bénéfices.

Durant les périodes d'absence, les résidences sont gérées de diverses manières. Si celles-ci, se trouvent dans les domaines des agences, le propriétaire peut demander à l'agence de la mettre en location en son absence (ce cas ne concernerait qu'une partie des propriétaires qui séjournent au Sénégal pendant seulement une partie de l'année). Dans ce cas, l'agence perçoit des émoluments dont la valeur équivaut à une proportion variant entre 5 et 10 % du montant de la location. Le propriétaire peut aussi décider de fermer tout simplement sa maison dans l'espace sécurisé de l'agence.

Pour les résidences hors des espaces clos des agences, le propriétaire peut en son absence contractualiser avec une agence ou le syndic qui vont se charger de gérer la maison, de la mettre en location par exemple. Cette mise en location permet justement de payer le gardien et la domestique. En effet, le propriétaire a son gardien rémunéré généralement à hauteur de 50.000 francs CFA voire plus. Ce gardien assure aussi parfois les tâches de jardinage. Certains gardiens combleraient la modicité de leur salaire en louant la maison à l'insu de leurs patrons absents. De retour du voyage, le propriétaire apporte des cadeaux pour son gardien : un téléphone portable, des chaussures, etc. Une domestique appelée ici familièrement *Fatou*, continue même en l'absence du patron de venir nettoyer une fois par semaine la résidence.

Cette économie résidentielle qui se renforce chaque jour davantage est porteuse d'enjeux sur les plans économique et social.

Conséquences de ces agences sur l'économie nationale et locale

L'arrivée et l'installation des résidents à Saly et sur Petite Côte ont des effets bénéfiques sur l'économie locale et, dans une moindre mesure, quelques répercussions positives sur l'économie sénégalaise portée par les secteurs du tourisme et de la pêche. Les effets bénéfiques sur l'économie locale sont repérables à plusieurs niveaux. L'économie résidentielle crée des opportunités d'emplois dont les principales caractéristiques seraient le faible niveau de rémunération et le faible degré de qualification des postulants. Les emplois offerts sont surtout ceux de gardiens, de domestiques et de jardiniers.

En plus de la création de ces emplois que l'on peut qualifier de précaires, l'économie résidentielle crée une demande en produits alimentaires et en services (restauration) qui stimulent la production locale et le développement du commerce.

Ces avantages sont bien cernés par ce responsable d'agence : « Sur le plan local, je dirai que le tourisme résidentiel participe au développement de l'économie car divers acteurs commerciaux entrent en contact avec les étrangers (vendeurs de poissons, d'œufs, de poulets, de supérettes non loin des villas, etc.) ».

Pourtant, l'amorce d'un développement économique local porté par le segment touristique reste fragile. Des études menées sur l'impact du tourisme sur le développement local montrent la vulnérabilité d'une économie adossée uniquement au tourisme car « tout processus de spécialisation n'est pas sans risque sur l'économie d'un pays, en particulier, lorsque la spécialisation concerne une activité cyclique qui réagit aux retournements conjoncturels et aux soubresauts de l'économie mondiale » (Condès, 2004, p. 283).

De plus, l'économie résidentielle est accusée de destruction de l'économie hôtelière, laquelle, contribue positivement à l'économie nationale. Cette perception serait même très partagée par les responsables des agences, éternels concurrents des hôteliers. Ces différents extraits d'entretiens avec le personnel des agences expriment cette perception assimilable à une auto-flagellation.

« Les résidences sont une aubaine pour les touristes. Elles sont plus sécurisées et sont mieux entretenues. Mais, il faut souligner que les résidences ont « tué » les hôtels à Saly, elles favorisent la débauche le tourisme sexuel. Tout ce que je peux dire c'est que les règles concernant l'immobilier ne sont pas respectées à Mbour ».

« Économiquement, je considère que le tourisme résidentiel tue le tourisme hôtelier car on note une baisse de la clientèle dans les hôtels et il y a moins de retombées. D'ailleurs, de plus en plus des hôteliers se plaignent de cette forme de tourisme. Les propriétaires ont plus de libertés dans leurs villas qu'en étant logés dans les hôtels. Au niveau social, le tourisme résidentiel contribue à la dégradation des mœurs car la police ne contrôle pas les résidences ».

« Le tourisme résidentiel arrange ceux qui ont les résidences mais ça n'arrange pas le tourisme dans sa globalité. Les propriétaires résidentiels ne paient pas de taxe de séjour et ce qui fait que les hôtels perdent des profits. Disons pour résumer que c'est un tourisme qui n'est pas bénéfique pour l'Etat ».

« Le tourisme résidentiel, il faut oser le dire, a pris l'essentiel des clients que les hôtels avaient l'habitude d'accueillir. D'ailleurs les hôteliers ne cessent de râler car ils estiment que la SAPCO (Société d'Aménagement de la Petite Côte) ne fait rien pour les aider et que de ce fait si rien n'est fait, les hôtels iront droit vers l'agonie. Je crois ce qui urge aujourd'hui c'est de redynamiser le secteur touristique en montrant plus la destination Sénégal mais aussi assainir le secteur des agences immobilières car une concurrence malsaine y est notée ».

Par ailleurs, en dépit d'une progression de la durée des séjours et de l'engagement de certains résidents, retraités pour la plupart dans des actions sociales au profit des populations locales, les interactions entre les résidents et la population locale sont très faibles. Elles se limitent au strict minimum. Les rapports réguliers sont ceux existant entre le résident et son personnel (gardien et domestique), le personnel de l'administration de l'agence (pour ceux qui y résident) ou du syndicat et dans une moindre mesure, certains vendeurs et vendeuses attirés qui viennent régulièrement proposer des produits alimentaires (poisson, légumes, etc.). Ces contacts sont typiques des interactions entre le touriste et la population locale, des interactions dans lesquelles, le touriste est motivé par la recherche de son plaisir et une population locale en attente de satisfaire les besoins et les souhaits du touriste (Sutton, 1967, p. 220). D'autres contacts se feraient avec le personnel des restaurants dans lesquels, les résidents vont souvent dîner (d'habitude, ils déjeunent chez eux). Dans tous les cas ces contacts restent superficiels, ce qui pousse peut être ce responsable d'agence à dire que les résidents quasi permanents ont leur « France au Sénégal », c'est-à-dire, qu'ils se donnent les moyens d'avoir une « vie tranquille ».

Le tourisme est aussi suspecté d'être parfois en jonction avec le tourisme sexuel (Condès, 2004, p. 286 ; Cazes et Courade, 2004, p. 248). Le tourisme résidentiel sur la Petite Côte n'échappe pas à cette suspicion. Pour ce responsable de résidence, certains résidents seraient là pour le sexe : « Il faut tout de même noter que certains ne sont là que pour le sexe. Ce qui ternit l'image que l'opinion a des résidences ». Pour l'autre « Ici dans notre résidence, il y a dès fois des choses pas catholiques qui

se passent mais malheureusement, le syndic n'a pas pour mission de sévir même si certaines de nos valeurs sont foulées au pied ».

Conclusion

On observe de plus en plus une arrivée à Saly et sur la Petite Côte de personnes en général retraitées, résidant antérieurement surtout dans le Midi de la France et dans une moindre mesure dans l'agglomération parisienne qui viennent s'installer, aux côtés d'autres européens. Elles ont tendance à devenir des résidents quasi permanents, ne retournant en Europe que pour se soigner ou pour aller voir leurs enfants. Cette inversion de la résidentialité remet partiellement en cause la théorie d'une inertie résidentielle croissante avec le temps (Gobillon, 2001, p. 82), théorie déjà développée deux ans auparavant par Böheim et Taylor (1999) qui avaient montré que la durée dans le logement était négativement corrélée au risque de déménagement³. Par ailleurs, cette inversion est révélatrice des possibilités offertes par la globalisation et des nouvelles rationalités économiques, sociales et résidentielles de catégories de personnes comme celles du troisième âge qui prouvent qu'elles peuvent prendre les décisions les plus appropriées à des moments cruciaux de leur vie. Dans tous les cas, cette installation de nouveaux résidents, en créant quelques emplois et en stimulant une production de biens alimentaires et de services, permet d'amorcer un développement économique local qui serait cependant fragile car pouvant conduire à une sorte de syndrome hollandais. De plus, les résidences semblent tuer à petit feu, le système hôtelier traditionnel dont la contribution à l'économie nationale est essentielle. Plus grave, certaines résidences feraient entorse à la réglementation, en offrant des services hôteliers, entraînant un énorme manque à gagner pour le trésor public.

Enfin, malgré des durées de résidence de plus en plus longues, les interactions entre les résidents et la population locales restent faibles. Elles ne sont pas articulées à des logiques destinées à créer du lien social entre des catégories appelées de plus en plus à cohabiter ensemble. La progression de l'inversion de la résidentialité qui tend à devenir de plus en plus permanente n'a pas permis jusque-là de remettre en cause certaines thèses de la socio-anthropologie du tourisme qui veulent que l'interaction entre le touriste et la population locale soit toujours « transitoire, non répétitive et asymétrique » (Cohen, 1984, p. 379) ou juste que celle-ci soit juste « une parodie » de relations sociales (Van den Berghe, 1980, p. 378).

In fine, les mutations dans le domaine de la résidentialité sur la Petite Côte sont porteuses d'énormes enjeux pour le développement durable au niveau local. L'atteinte de l'objectif du développement durable ne saurait faire l'économie d'un

³Cités par Gobillon (2001, p. 82)

certain nombre d'actions au plan politique elles-mêmes nécessitant des préalables. Un de ceux-ci serait la connaissance des perceptions des populations locales au sujet des permanences et des ruptures qui s'opèrent dans le changement social qui prend forme dans leur vécu quotidien (Crick, 1989, p. 338).

Bibliographie

- AUDIRAC P. A., 1985, « Les personnes âgées, de la vie de famille à l'isolement », *Économie et Statistique*, vol. 175, n° 1, pp. 39-54.
- CAZES G., COURADE G., 2004, « Les masques du tourisme », *Tiers-Monde*, vol. 45, n° 178, pp. 247-268.
- COHEN E., 1984, "The Sociology of Tourism: Approaches, Issues, and Findings", *Annual Review of Sociology*, vol. 10, pp. 373-392.
- CONDES S., 2004, « Les incidences du tourisme sur le développement », *Tiers-Monde*, vol. 45, n° 178, pp. 269-291.
- CRICK M., 1989, "Representations of International Tourism in the Social Sciences: Sun, Sex, Sights, Savings, and Servility", *Annual Review of Anthropology*, vol. 18, pp. 307-344.
- GOBILLON L., 2001, « Emploi, logement et mobilité résidentielle », *Économie et Statistique*, n° 349-350, pp. 77-98.
- LANFANT M.T., 2004, « L'appel à l'éthique et la référence universaliste dans la doctrine officielle du tourisme international », *Tiers-Monde*, vol. 45, n° 178, pp. 365-386.
- HOURRIEZ J.M., LEGRIS B., 1995, « Le niveau de vie relatif des personnes âgées », *Économie et Statistique*, vol. 283, n° 1, pp. 137-158.
- LONGHI C., 2004, « Internet et dynamique des marchés dans le tourisme - Enjeux analytiques et développements empiriques », *Revue d'économie industrielle*, vol. 108, n° 1, pp. 67-90.
- REPUBLIQUE DU SENEGAL, 2005, *Ministère de l'Economie et des Finances, Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie, Situation économique et sociale du Sénégal*, mise à jour en 2007, Dakar, 235 p.
- SUTTON W. A., 1967, « Travel and understanding: notes on the social structure of touring », *International Journal of Comparative Sociology*, n° 8, pp. 218-223.
- VAN DEN BERGHE P-L., 1980, "Tourism as ethnic relations: a case study of Cuzco, Peru", *Ethnic Racial Studies*, n° 3, pp. 375-392.