

PILE & FACE

Le livret du voyageur de Créatrice de voyages



PRÉSENTATION

Vous voici prêt à vous envoler pour le Maroc ou la Tunisie. Vos lectures de guides ou vos recherches sur internet vous ont sensibilisé aux conditions de la découverte d'une autre communauté. Vous avez acquis une ouverture d'esprit qui facilite la compréhension de l'autre. On vous a mis en garde contre les idées préconçues et vos propres réactions qui risqueraient de faire obstacle à cette découverte.

Pendant votre séjour, vous allez acquérir un grand nombre de connaissances sur la société marocaine ou la société tunisienne. C'est une expérience passionnante de découvrir un autre peuple chez lui, par l'observation et la conversation, d'apprendre à connaître et à comprendre des modes de vie, des sensibilités, des préoccupations tantôt différentes, tantôt semblables aux vôtres.

Les connaissances obtenues par une démarche personnelle sont certainement les plus précieuses. Encore faut-il partir d'un minimum d'informations de base qui permettent de savoir de quoi et d'avoir à l'esprit les données fondamentales auxquelles chacun se réfère spontanément.

C'est à ce besoin qu'est destiné **PILE & FACE, le livret du voyageur**. Il condense en peu de pages, l'information qui a paru la plus importante pour compléter et préparer vos découvertes personnelles. Il est le fruit des questions et remarques des voyageurs qui vous ont précédés. Vous n'y trouverez pas réponse à toutes vos questions et votre curiosité, heureusement inassouvie, restera votre meilleur instrument d'exploration !

PILE & FACE, le livret du voyageur est présenté comme un jeu de miroirs mis en face à face, l'Europe et le Maroc ou la Tunisie. Ceci n'est pas inutile pour bien se comprendre.



Créatrice de voyages

Les pourboires

Côté PILE : Il est d'usage au Maroc ou en Tunisie, en signe de remerciement, de donner un pourboire. Il est important de savoir qu'un pourboire n'est en aucun cas un bakchich, car cette pratique remonte à très loin dans l'histoire. Les berbères qui assuraient le commerce transsaharien, devaient donner quelques grammes d'or pour garantir l'arrivée à bon port de la marchandise confiée aux caravaniers. Vous pourrez observer vos guides ou vos chauffeurs, donner des pourboires aux personnes qui leur ont apporté un service. Ils ont toujours à disposition de la monnaie. Certains services rendus comme garer ou surveiller une voiture doivent être payés de quelques dirhams. Ces services constituent le travail de personnes qui n'ont pas d'autre salaire. Au Maroc ou en Tunisie, refuser de donner des pourboires constitue un manque de respect et d'éducation.

Côté FACE : En Europe, la pratique du pourboire existe également mais est différente d'un pays à l'autre. En France et en Belgique, le service est toujours compris dans la facture mais une petite pièce est bienvenue. Le pourboire est systématique auprès d'une ouvreuse de cinéma ou de théâtre. En Suisse et en Espagne, le pourboire est laissé à la discrétion de chacun dans les restaurants, hôtels et taxi. En Irlande et au Royaume-Unis, les serveurs perçoivent des salaires si bas que tous les clients ajoutent à leurs règlements 10 à 15% du montant de l'addition.

P'tits conseils : Selon la durée du séjour, de votre satisfaction, de vos possibilités et des services rendus, le pourboire varie de 10 à 15 % de la valeur du service :

| | | | |
|--|------------|-----------|------------|
| Chauffeur-guide pour un circuit par jours de circuit (minimum) | 100 Dirham | 16 Dinars | 9 euros |
| Chamelier - un cuisinier par jour d'accompagnement (minimum) | 56 Dirham | 10 Dinars | 6 euros |
| Femme de ménage par jour (minimum) | 100 Dirham | 16 Dinars | 9 euros |
| Porteur de bagages | 6 Dirham | 1 Dinars | 0,50 euros |

Les échanges avec les chameliers, muletiers ou cuisiniers

Côté PILE : Les derniers statistiques certifient que 42% de la population marocaine est analphabète. En valeur absolue, ce sont plus de 12 millions de personnes qui ne savent ni lire ni écrire. Ce sera sans doute le cas des chameliers, des muletiers ou des cuisiniers qui vous accompagnent. Pourtant, certains, en plus du berbère, parlent l'arabe, le français, l'anglais ou l'espagnol. Les quelques mots qu'ils connaissent ne leur permettent pas toujours d'assurer une conversation compliquée. En Tunisie, la situation est très différente, puisque seul 19% de la population tunisienne est analphabète. Un programme très ambitieux vise à réduire le taux moyens d'alphabétisme sous la barre des 10%.

Côté FACE : En Europe, la scolarisation est quasi générale avec un taux de 100%. Pourtant la pratique d'une langue étrangère voire de plusieurs, n'est pas une pratique courante dans tous les pays. Pour exemple, plus de 50% des habitants du Royaume-Uni ne pratique pas de langue étrangère.

P'tits conseils : L'échange avec les « vrais » marocains / tunisiens est au cœur de nos circuits. Il est important de vous mettre à leur place et d'accepter que par moment ce soit plus compliqué. Et vous, vous parlez combien de langues étrangères ?

Le marchandage

Côté PILE : Tous les marocains, tous les tunisiens discutent les prix, c'est la norme. Le marchandage est une véritable institution, en premier lieu dans les souks. C'est une tradition commerciale du maghreb, il ne faut pas y voir un subterfuge pour vous escroquer. Sachez négocier, goûter, bref, prendre votre temps et rester calme. Plusieurs prix sont pratiqués : le prix « européen », le prix « marocain/tunisien avec un européen », le prix « marocain/tunisien vivant en Europe » et le prix « marocain/tunisien ». Et c'est comme cela ! Le marchandage se pratique comme une discussion ou un jeu de négociation.

Côté FACE : Le marchandage est une pratique courante en Europe. Mais nous l'appelons « la négociation ». Il est tout à fait normal dans la vente immobilière ou automobile. C'est même la règle ! Dans les magasins de vêtement, les amateurs de bonnes affaires appellent cela les « ristournes » et se pratiquent souvent.

P'tits conseils : Avant de partir au Maroc ou en Tunisie, faites-vous une idée des prix en allant regarder les sites de e.commerce marocain/tunisien. Il est important de se dire que « l'on ne se fait jamais avoir, ni rouler, quand on négocie ou marchande ». En effet, puisque quand on a l'objet de la négociation dans les mains, c'est qu'on est d'accord sur le prix, et que le vendeur est d'accord pour s'en séparer. C'est la base même du commerce ! Le marchandage est également un moyen subtil de tisser un lien social.

Le niveau de vie

Côté PILE : Le SMIG (près de 2 200 DH / 400 TDN actuellement soit 200 euros) dépasse le seuil de la pauvreté relative qui est de 1 687 DH / 150 TDN par mois pour une famille de 5 personnes. Il ne permet pas pour autant de sortir de la pauvreté. Preuve en est la persistance de la pauvreté dans des régions à fort taux d'activité. Ainsi, la région de Marrakech, connue pour être la destination phare du tourisme marocain, est classée dans le rouge par le recensement de Lahlimi. Le taux de pauvreté y est très élevé. Les salaires ne dépassant que rarement le SMIG. Un appartement de 2 pièces dans le centre de Marrakech se loue 2500 à 4000 DH. Autre référence, le prix de l'essence est à environ 11 DH le litre. Le coût moyen de la vie en Tunisie est nettement inférieur à celui d'Europe. Un ouvrier qualifié (maçon, jardinier, plombier, électricien...) gagne +/- 20 TDN pour 8 heures de travail. Seuls, certains professionnels du tourisme peuvent gagner davantage. Le chômage est aussi extrêmement important et les "petits métiers" sont légion. Les prix des denrées courantes est proportionnel aux salaires. C'est ainsi qu'une baguette coûte 0,250 TDN, d'un café, un thé à la menthe ou un cappuccino : 0,300 TDN. Autre référence, le prix de l'essence est à environ 1,320 TDN le litre.

Côté FACE : Les niveaux de vie en Europe sont parmi les plus élevés. En France, le SMIC est à 1320 euros. En Belgique, le RMMM varie de 1050 à 1440 euros. Un appartement de 2 pièces dans le centre de Lyon se loue 500 euros. Le prix de l'essence est à plus de 1 euro le litre.

P'tits conseils : Bien que le niveau de vie marocain/tunisien soit inférieur à celui de l'Europe, ceci ne signifie pas que les biens sont moins chers. Les prix ne sont pas forcément au niveau des revenus. Parce que vous avez acheté un produit à un prix très proche de celui que vous auriez payé en Europe, cela ne signifie pas que l'on vous a arnaqué. C'est peut-être tout simplement le prix. Des babouches pourront être achetées 150 Dh au souk de Marrakech. Puis, vous pourrez voir les mêmes à Paris à 20 euros.